

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За загальною редакцією Л.М. Фільштейна

Заснований у 2001 році

В и п у с к 16
Ч А С Т И Н А І І

Кіровоград • 2009

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 16 ч. II.– Кіровоград: КНТУ, 2009.– 352 с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету, протокол №3 від 30 листопада 2009 року.

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф.; Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц.; Бень Т.Г., д.е.н., проф.; Богиня Д.П., д.е.н., проф.; Давидов Г.М., д.е.н., проф.; Дрозд І.К., д.е.н., проф.; Ляшенко О.О., к.е.н., доц.; Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц.; Семикіна М.В., д.е.н., проф.; Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський,8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КВ № 15255 - 3827 ПР від 30.04.2009 р.

УДК 657.4

Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук, Ю.Г. Давидов, доц., канд. екон. наук, О.М. Черновол, асистент

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансова структура підприємства - основа для організації системи бухгалтерського обліку

У статті розглянута фінансова структура підприємства як основа для побудови організації бухгалтерського обліку. Визначені основні засади її побудови. Значна увага приділяється визначенню типів центрів фінансової відповідальності, шляхам їх утворення, обліковій політиці підприємства, функціям, які виконують центри фінансової відповідальності, забезпеченню фінансової структури інформаційною системою високого рівня інтеграції.

фінансова структура, центри витрат, прямі витрати, організація обліку

Витрати, безпосередньо впливають на кінцевий результат господарської діяльності підприємств, завжди були одним з головних об'єктів теоретичних та прикладних досліджень.

Цими питаннями займалися такі видатні зарубіжні і вітчизняні економісти, як: Андерсон Х., Антоні Р.М., Вуд Ф., Друрі К., Колдуелл Д., Нідлз Б., Чумаченко М., Басманов І.А., Безрукіх П.С., Івашкевич В.Б., Герасимович А.М., Кужельний М.В., Палій В.Ф., Сопко В.В., Валуєв Б.І. та інші.

Разом з тим окремі питання обліку витрат виробництва потребують більш поглибленого вивчення і розробки з урахуванням специфіки галузі олійно-жирової промисловості. Недостатньо розроблені питання організації бухгалтерського обліку як процесу, який є похідним з фінансової структури підприємства. Організація обліку витрат в олійно-жировій промисловості є частиною загальної системи організації обліку на підприємстві.

Організація облікового процесу в цілому значною мірою залежить від галузевих особливостей підприємства і його завдань, що знаходить відображення в фінансовій структурі підприємства.

Фінансова структура підприємства – це ієрархія центрів фінансової відповідальності, які взаємодіють між собою.

Центри фінансової відповідальності (ЦФВ) це – структурний підрозділ, який здійснює визначений набір господарських операцій і здатний безпосередньо впливати на витрати та/або доходи від даної діяльності та відповідно нести відповідальність за ці статті витрат та/або доходів.

На наш погляд фінансова структура підприємства повинна базуватися на наступних засадах:

1. У фінансовій структурі функціонують чотири основних типа ЦФВ. Це центри: витрат, доходу, прибутку, інвестицій.

Центри витрат (ЦВ) відповідають тільки за витрати які вони здійснили у процесі своєї діяльності. Таким чином, центрами витрат можуть бути як функціональні служби (бухгалтерія, охорона, реклама) до обов'язків яких не входить отримання доходу, так і виробничі підрозділи. Центри витрат є одним з основних джерел інформації при складанні бюджетів, оскільки вони визначають їх витратну частину.

Центри доходів (ЦД) відповідають за доходи, які вони приносять підприємству в процесі своєї діяльності і не відповідають за здійснені ними витрати. Центром доходу

може бути підрозділ компанії, який призначений для отримання доходу (наприклад, збут), а його витрати визначає вищий підрозділ, оскільки саме він визначає суми і напрями здійснення витрат (наприклад, заробітна плата, оренда, транспорт і т.д.).

Центри прибутку (ЦП) відповідають перед керівництвом сумою отриманого прибутку, тобто вони контролюють як витратну так і дохідну частину своєї діяльності. Центром прибутку може бути як підрозділ, який самостійно здійснює виробництво та продаж продукції у складі підприємства, так і підприємство в цілому.

Центри інвестицій (ЦІ) є вершиною всієї фінансової структури. Вони мають право управляти не тільки обіговим капіталом (відповідати за обсяги отриманого прибутку), а і управляти необоротними активами (основними засобами), тобто здійснювати інвестиції. В даному випадку центр інвестицій контролює їх прибутковість і таким чином відповідає за рентабельність всіх активів організації. Центром інвестицій може бути підприємство.

2. Центри фінансової відповідальності (ЦФВ) утворюються трьома способами:

- з одного підрозділу;
- шляхом об'єднання кількох підрозділів;
- шляхом розподілу одного підрозділу на декілька ЦФВ.

Фінансова структура підприємства створюється на підставі організаційної структури підприємства.

3. Всі підрозділи фінансової структури підприємства класифікуються за видами функцій, які вони здійснюють в процесі діяльності. У рамках управління за центрами відповідальності закріплюються наступні основні функції:

3.1. Планування. Кожний ЦФВ планує свою діяльність у фінансовому виразі по статтям, консолідація яких дозволяє сформувати відповідні бюджети для всього підприємства в цілому. Зведений бюджет підприємства є головним планом розвитку на наступний операційний період;

3.2. Контроль фактичного виконання бюджету ЦФВ. Мета - попередження небажаного розвитку подій як ЦФВ, так і для підприємства в цілому. Здійснюється шляхом контролю над встановленими показниками.

3.3. Звітність. В кінці періоду ЦФВ готують звіти про фактичне виконання бюджету у форматі план-фактичних відхилень. Всі відхилення аналізуються, виявляються причини їх виникнення, готуються заходи щодо їх усунення (передбачення);

3.4. Мотивація. Виконання бюджетів окремими ЦФВ розраховано на досягнення поставлених цілей, для чого встановлюється залежність матеріальної винагороди від виконання (невиконання) бюджету, яке повинно стимулювати персонал ЦФВ досягати точного виконання бюджетних показників.

4. Фінансова структура забезпечується відповідним апаратом управління.

Логіка і механізм функціонування фінансової структури підприємства визначається його обліковою політикою.

Вирішуючи завдання побудови найефективнішого обліку, що надає користувачам достовірну, корисну та своєчасну інформацію, підприємство розробляє свої власні конкретніші правила та принципи обліку. Сукупність цих правил – це і є облікова політика. Закон України від 16.07.99 р. №996-14 «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] визначає облікову політику як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Згідно з п.5 ст. 8 Закону про бух облік, підприємство самостійно:

- визначає облікову політику підприємства;

- обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з додержанням єдиних засад, встановлених цим Законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності і технології обробки облікових даних;
 - розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності, контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
 - затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.
 - при виборі тих чи інших методів і правил та закріпленні їх в обліковій політиці слід враховувати цілу низку чинників, основні з яких наступні:
 - форма власності та організаційно-правова форма підприємства;
 - вид діяльності;
 - організаційна структура управління та наявність структурних підрозділів;
 - кількість господарських операцій, обсяги діяльності, обсяг продажу, чисельність персоналу, наявність відокремлених підрозділів, дочірніх підприємств;
 - особливості оподаткування виду діяльності;
 - поточні та довгострокові цілі підприємства;
 - ступінь матеріально-технічного оснащення;
 - рівень кваліфікації кадрів;
 - технологічні особливості виробництва, особливості організації постачання та збуту;
 - системи та форми розрахунків з покупцями та постачальниками;
 - взаємини з фінансовими структурами;
 - система звітності перед власниками, а також іншими користувачами фінансової інформації;
 - розвиненість інфраструктури ринку, перспективи його розвитку;
 - стан законодавства, перспективи його зміни [2].
5. Фінансова структура підприємства забезпечується єдиною інформаційною системою підприємства, високого рівня інтеграції, що забезпечують програмні продукти групи компаній Інталев, які застосовуються на багатьох досліджуваних підприємствах, а саме:
- Інталев: Навігатор;
 - Інталев: Корпоративні фінанси.
- Перший продукт призначений для розробки стратегії та управління ходом її реалізації, розробки і підтримки пов'язаної зі стратегією системи управління підприємством. До функціональних можливостей Інталев: Навігатор слід віднести:
- можливість створення комплексної електронної моделі системи управління підприємством (стратегічне управління, управління персоналом, управління фінансами, управління бізнес-процесами, управління взаємовідносинами з клієнтами та постачальниками, управління проектами, управління ІТ – службою);
 - суттєве зниження трудомісткості та підвищення якості процесів управління змінами на підприємстві та проектування, оптимізації та опису системи управління;
 - підвищення рівня управління підприємством та забезпечення цільової спрямованості діяльності різних підрозділів підприємства на реалізацію загальної стратегії;
 - виявлення недоліків у системі управління, які знижують ефективність діяльності підприємства в цілому;

– наявність засобів контролю за внеском в реалізацію стратегії всіх рівнів управління.

Другий продукт дає можливість бачити повну фінансову картину діяльності підприємства: від оперативного отримання даних до їх комплексного аналізу та надання, забезпечить керованість і прозорість руху грошових коштів. До функціональних можливостей Інталев: Корпоративні фінанси належить:

– автоматизація таких складових фінансового управління як бюджетування (планування), управлінського та бухгалтерського обліку, фінансового аналізу, фінансового контролю та прогнозування;

– консолідація облікових даних та звітності з різних джерел;

– здійснення управління документами та бізнес-процесами;

– забезпечення повної інтеграції з типовими і нетиповими конфігураціями, наприклад «ІС-Підприємство».

Таким чином, інформаційна система підприємства високого рівня інтеграції має включати дві взаємопов'язаних частини, а саме: систему для розробки регламентів, що забезпечує продукт Інталев: Навігатор та систему здійснення функцій управління (планування, обліку, контролю й аналізу), що забезпечує продукт Інталев: Корпоративні фінанси.

У загальному вигляді основні засади побудови фінансової структури представлені на рис.1 які, на наш погляд, і визначають організацію бухгалтерського обліку для підприємств олійно-жирової промисловості (на прикладі ПГ «Креатив»).

Таким чином нами представлені засади організації обліку на підприємствах олійно-жирової промисловості (на основі фінансової структури підприємства), які забезпечують органічну єдність основних складових системи бухгалтерського обліку, що є запорукою її ефективності.

Розроблені нами засади організації бухгалтерського обліку на підприємствах олійно-жирової промисловості є основою для формування організації обліку витрат на цих підприємствах.

Облік витрат в свою чергу, ведеться по одному з чотирьох, функціонуючих у фінансовій структурі підприємства, центрах фінансової відповідальності (ЦФВ) - Центрах витрат (ЦВ).

У фінансовій структурі підприємства пропонуємо виділяти два типи Центрів витрат, які диференційовані в залежності від функцій, які здійснюють ці центри у виробничому процесі:

- ЦВВ (центр витрат – центр виникнення витрат);

- ЦОВ (центр обліку витрат).

Центри виникнення витрат (ЦВВ) – це центри фінансової відповідальності, в яких формуються (виникають) витрати у процесі господарської діяльності.

ЦОВ (центри обліку витрат) – це структурні підрозділи, які ведуть бухгалтерський облік та складають фінансову звітність кожного конкретного підрозділу.

Узагальнюючі результати проведеного дослідження можна зробити наступні висновки: організацію бухгалтерського обліку в сучасних умовах необхідно розглядати як процес, який витікає і є похідним з фінансової структури підприємства. Нами були визначені основні засади побудови фінансової структури підприємств олійно-жирової промисловості, до яких відносяться: визначення основних типів центрів фінансової відповідальності; способи утворення центрів фінансової відповідальності; відповідність фінансової структури організаційній структурі підприємства; визначення функцій, які повинні виконуватися центрами фінансової відповідальності; апарат управління фінансовою структурою; логіка і механізм функціонування фінансової структури за

допомогою облікової політики; забезпечення фінансової структури єдиною інформаційною системою підприємства високого рівня інтеграції.

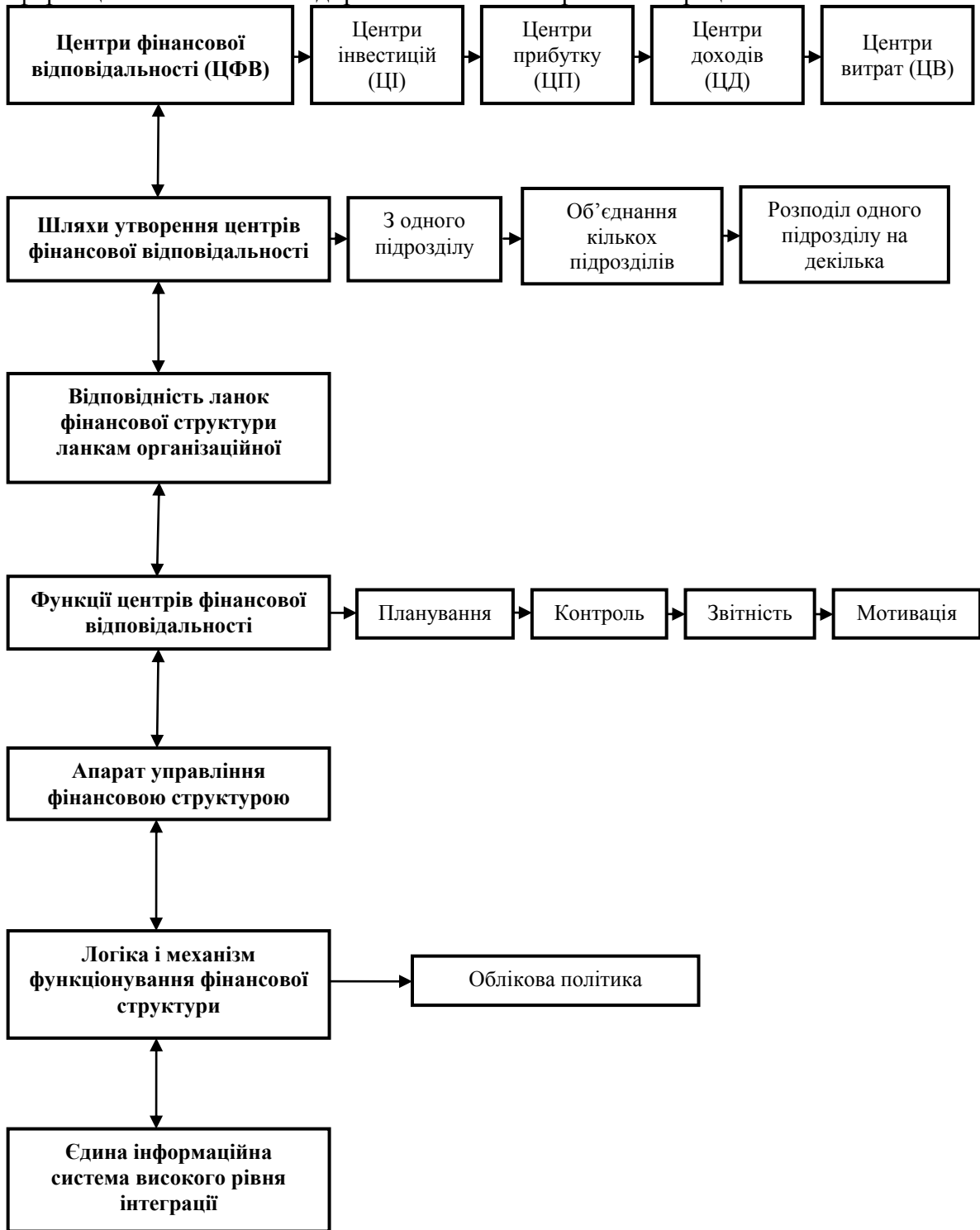


Рисунок 1 - Основні засади побудови фінансової структури підприємства

В свою чергу, у фінансовій структурі підприємства пропонуємо виділяти два типи Центрів витрат, які диференційовані в залежності від функцій, які здійснюють ці центри у виробничому процесі: ЦВВ (центр витрат – центр виникнення витрат) та ЦОВ (центр обліку витрат). В цілому технологія і організації облікового процесу прямих витрат в розрізі стадій виробничого процесу передбачає дворівневу систему центрів обліку витрат - першого і другого рівня.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року №996-14, з наступними змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1999. - № 46-47. – С.403.
2. О.Згурський, М. Коцупатрий. Актуально про облікову політику: [Видання друге, перероблене та доповнене] / О.Згурський, М. Коцупатрий. – К. : ПП «Грета». – 2009. - 144 с.

Г. Давыдов, Ю. Давыдов, Е. Черновол

Финансовая структура предприятия – основа для организации системы бухгалтерского учета

В статье рассматривается финансовая структура предприятия как основа для построения организации бухгалтерского учета. Определены основные принципы ее построения. Значительное внимание уделяется определению типов центров финансовой ответственности, способам их образования, учетной политике предприятия, функциям, которые выполняют центры финансовой ответственности, обеспечению финансовой структуры единой информационной системы высокого уровня интеграции.

G. Davydov, Y. Davydov, H. Chernovol

Financial structure of enterprise – the base for organization of system of accounting

Financial structure of enterprise as the base for building of organization of accounting system is considered in the article. The main principal of its building are determine: the types of centers of financial responsibilities, methods of its creation, accounting politics of enterprise, the functions of centers of financial responsibilities, the information system of high level of integration.

Одержано 28.11.09

УДК 657

Ю.А. Верига, проф., канд. екон. наук

Полтавський університет споживчої кооперації

Н.В. Смірнова, ст. викладач, канд. екон. наук

Кіровоградській національний технічний університет

Передумови формування системи обліку в Україні

У статті розглянуто та узагальнено підходи до розуміння сутності бухгалтерського обліку. Виокремлено розуміння сутності бухгалтерського обліку як системи як превалюючий підхід. Обґрунтовано необхідність подальших досліджень сутності бухгалтерського обліку. Визначено ознаки бухгалтерського обліку як системи. Проаналізовано трактування складових бухгалтерського обліку як системи, здійснено їх групування. Визначено розробку моделей обліку як фактору, що дозволяє визначити напрямки вирішення існуючих проблем обліку.

бухгалтерський облік, система бухгалтерського обліку, сутність бухгалтерського обліку, бухгалтерський облік як система

В останні роки активно дискутується тлумачення сутності бухгалтерського обліку як цілісної системи та практичний аспект формування системи бухгалтерського обліку. Ця тема є об'єктом дослідження багатьох авторів [4, 5, 11,12, 14 тощо]. Процес трансформації будь-якої економічної системи є тривалим, що в свою чергу зумовлює динамічний характер формування системи обліку. В Україні реалізується державна Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, відповідно з якою розроблені та впроваджені П(С)БО.

Національні облікові стандарти, як і міжнародні, визначають концептуальні засади організації обліку, а їх практична реалізація передбачає врахування галузевого аспекту формування облікової політики, що зумовлює необхідність розробки відповідної методології обліку.

У цих умовах особливої актуальності набувають питання формування сутності та призначення вітчизняної облікової системи. Тому мета статті полягає в узагальненні підходів до розуміння сутності бухгалтерського обліку та аналізі складових бухгалтерського обліку як системи.

Офіційно прийняте визначення бухгалтерського обліку згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень. У фаховій літературі та наукових працях наведено інші визначення, що свідчить про наявність різних підходів і відсутність однозначності розуміння сутності обліку. На підставі вивчення праць науковців нами зроблена спроба узагальнити підходи до визначення сутності бухгалтерського обліку. Результати дослідження зведені у табл. 1.

Таблиця 1 - Підходи до визначення сутності бухгалтерського обліку

АВТОР	ВИЗНАЧЕННЯ
1. А.Н. Азрилиян [1]. Бухгалтерський облік -	Комплекс реєстрів за обраною формою обліку, групування аналітичних реєстрів обліку первинних документів.
2. Американський інститут аудиторів. Теорія обліку -	Обслуговуюча сфера діяльності, яка надає кількісну інформацію про ці об'єкти.
3. Американська асоціація бухгалтерів. Теорія обліку -	Відображає господарську діяльність, припускаючи мінімальне відхилення від реальності.
3. Ю.А. Бабаєв [2]. Теорія обліку -	Теоретичні, методологічні та практичні основи організації системи бухгалтерського обліку.
4. Велика радянська енциклопедія [3]. Бухгалтерський облік -	Сукупність елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою та утворюють певну цілісність.
5. Б.І. Валуєв [4]. Бухгалтерський облік -	Штучно створена інформаційна система, економічна модель підприємства, що побудована до кругообігу капіталу.
6. ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність»; М.П. Войнаренко [5, С.682]. Бухгалтерський облік -	Процес виявлення, виміру, реєстрації та передачі інформації про діяльність зовнішнім і внутрішнім користувачам.
7. Ю. Идзири 1967 [6]. Теорія обліку -	Взаємодія математики, економіки, психології.
8. В.Ф. Палий, Я.В. Соколов [7]. Теорія обліку -	Наука про сутність і структуру сутності фактів господарської діяльності.
9. М.С. Пушкар [8]. Бухгалтерський облік -	Сукупність об'єктів, яка в результаті їх об'єднання набуває нових властивостей відмінних від властивостей кожного з окремих об'єктів.
10. Є.С. Хендріксон, М.Ф. Ван Бред [9]. Теорія обліку -	Методичний аналіз процедур по вирахуванню фінансових результатів.
12. Е.Д. Чацкіс, А.Н. Лисюк [10]. Теорія обліку -	Вимір, реєстрація, систематизація фактів і явищ в процесі господарської діяльності.
13. Італійська школа. Ф. Бонаулі [11, С.24] Бухгалтерський облік -	Є складовою частиною управління і виконує його певну конкретну функцію.
14. Венеціанська школа, В.А. Альфіє [12] Теорія обліку -	Поняття кошторису: «передбачення економічної діяльності називається кошторисом».
15. Італійська школа, Ж.Г. Курсель- Синель [11, С.56-67] Бухгалтерський облік -	Прикладна економіка, що відображає господарські процеси і виступає методом управління ними.

Продовження таблиці 1

16. Італійська школа, Б. Котрулі, Ж. Саварі, Д. Дефо [11, С.23-47]. Бухгалтерський облік -	Метод управління окремим підприємством.
17. Мус. Г., Ханшман Р. [13, С.18]. Бухгалтерський облік -	Спосіб безперервного і повного (суцільного і взаємопов'язаного) відображення створення суспільного продукту, наявності й руху майна, господарської діяльності підприємства, вираженого і грошових одиницях, з метою забезпечення керівництва необхідною інформацією.
18. Сопко В.В. [14, С.14]. Бухгалтерський облік -	Облік усіх об'єктів – носіїв ознак вартості та суб'єктів – носіїв права власності на об'єкти вартості, які є елементами ринку.

Аналіз наведених визначень свідчить, що безспірним для більшості науковців є трактування бухгалтерського обліку як системи. Для того щоб сформулювати власну думку за даним питанням, доцільно з'ясувати поняття «система».

У загальному розумінні система (від грецького – system) – поєднання, утворення, сукупність визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок чи взаємодія. Розкриття сутності системи є неможливим без усвідомлення взаємозв'язку з поняттями цілісності, структури, зв'язків, елементів, підсистем, ієрархічності, багатогранності і т. ін.

В процесі розвитку системних досліджень в ХХ ст. більш чітко були визначені задачі та функції різних форм теоретичного аналізу всього комплексу системних проблем. Основне завдання теорії систем – побудова конкретно-наукових знань про різні типи і аспекти систем, в той час як основні проблеми загальної теорії систем концентруються навколо логіко-методологічних принципів системного дослідження [3, С.1377-1378].

Один із фундаторів загальної теорії систем Л. Берталанфі визначав систему як комплекс взаємодіючих елементів. Водночас окремі автори розмежовують онтологічний і гносеологічний аспекти цієї категорії. В онтологічному аспекті поняття «система» постає як сукупність елементів і зв'язків між ними, що існують об'єктивно, незалежно від волі та свідомості людей. За гносеологічним аспектом поняття «система» та інші споріднені поняття використовуються як інструмент пізнання сутності складних матеріальних систем. Цей аспект науковці називають епістемологічно-методологічним. І. Кант під системою розумів єдність різноманітних знань, об'єднаних однією ідеєю. Г. Гегель – логічний процес пізнання, який він розглядав як такий, що розвивається і є органічною системою; цілісність, яка охоплює низку щаблів і моментів [15, С.361].

Основою лаконічного визначення системи може бути визначення Берталанфі, доповнене положенням про взаємодію між властивостями елементів, оскільки за Гегелем, різні речі, об'єкти перебувають у сутнісній взаємодії через свої властивості. Наближеною до такого формування є дефініція А. Холла і Р. Фейжіна, згідно з якою системи є множиною об'єктів разом із відносинами між об'єктами та їх атрибутами. У цьому визначенні підміна поняття «елемент» поняттям «об'єкт» є необґрунтованим, оскільки воно не є однопорядковим з категорією «система». Розгорнуте визначення системи ґрунтується на лаконічному і водночас передбачає більш складне поняття, де крім елементів можуть виникати зв'язки між певними комплексами елементів, що утворюють підсистеми. Об'єднуючи різні елементи системи, підсистема сприяє виконанню цілісної програми з розвитку системи.

Одне із значень терміну «система» - це сукупність елементів, які працюють разом при виконанні завдання.

Нам імпонує розгорнуте визначення системи, яке сформулював С.Мочерний: комплекс підсистем, елементів й компонентів та характерних їм властивостей,

взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову та інтегративну цілісність [15, С.361]. Це визначення безпосередньо може бути віднесено і до розуміння бухгалтерського обліку як системи. Бухгалтерський облік є можливим охарактеризувати як систему, оскільки він має ознаки, властиві системі, а саме: наявність зв'язків; поділ на частини; наявність структури; цілеспрямованість; збереження певної стійкості в заданих межах під впливом зовнішніх факторів; багатоаспектність.

Науковці, які займаються дослідженням системи та системного підходу, при класифікації систем визначають статичні та динамічні системи. Бухгалтерський облік може виступати і як динамічна система, оскільки елементи і зв'язки між ними безперервно змінюються, так і як статична система. Систему бухгалтерського обліку можна розглядати як автономну, елементи якої можуть виступати в якості систем нижчого порядку. Також, систему бухгалтерського обліку розглядають як на мікрорівні (рівень окремого підприємства), так і на макрорівні [16, С.20].

Науковці, що досліджують проблеми теорії обліку, розглядають не лише бухгалтерський облік як систему, але й наукові засади побудови самої системи бухгалтерського обліку.

Необхідно відмітити, що при дослідженні сутності бухгалтерського обліку у сфері методології економічної науки одним із найбільш вагомих результатів, які були отримані у другій половині 70-х рр., є застосування системного підходу. Однак, сучасними науковцями приділяється недостатньо уваги цьому питанню. Серед відомих досліджень більш ґрунтовно розробив це питання М.С. Пушкар. В своїх працях він акумулював знання таких вчених, як Я.В. Соколов та В.Ф. Палій та поглибив розуміння системного підходу, дослідив проблеми побудови системи обліку [7].

Визначення вчених, які застосовують поняття системи бухгалтерського обліку для більш глибоко розуміння сутності поділено на три групи. До першої належать визначення, в яких під системою бухгалтерського обліку розуміють сукупність реєстрів, записів та процедур (методів), що використовуються в бухгалтерському обліку для запису операцій та складання звітів. Серед них можна назвати визначення І.П. Бабенка, М.О. Блатова, О.М. Галагана, П.О. Додонова та інших.

Інші вчені до складу системи бухгалтерського обліку, крім облікових реєстрів та способів їх заповнення відносять принципи та методи відображення господарських подій на рахунках бухгалтерського обліку, тобто елементи методу бухгалтерського обліку. Серед них – К.Е. Каллас, А.М. Кузьминський, В.В. Сопко, О.М. Островський. Недоліком такого підходу є ігнорування суб'єктивного, людського фактору, який найбільш впливає на процес ведення бухгалтерського обліку.

Найбільш змістовним і таким, що може бути практично реалізованим, є підхід В.Ф. Палія, Я.В. Соколова. Вони вважають, що система бухгалтерського обліку є тривірневою. Перший рівень – методичний, другий – технічний, третій – організаційний. На методичному, базовому рівні систему бухгалтерського обліку утворюють факти господарської діяльності, що реєструються та узагальнюються на бухгалтерських рахунках. Обробка та реєстрація фактів господарської діяльності призводить до створення різних форм обліку (другий рівень). Взаємодія облікових працівників в процесі ведення обліку вимагає управління в бухгалтерії, що відбувається на третьому, організаційному рівні системи бухгалтерського обліку.

Узагальнення більш поширених підходів до визначення системи, системи бухгалтерського обліку і бухгалтерського обліку як системи дозволяє зробити певні висновки. Більшість трактувань системи бухгалтерського обліку є достатньо обґрунтованими, об'єктивними і мають право на існування, приходимо до висновку, що по-перше, ця система є складною та багатоаспектною, а по-друге, відсутнє чітке

однозначне визначення системи бухгалтерського обліку. Незважаючи на це, питання змісту системи бухгалтерського обліку, визначення елементів всебічно розглядаються багатьма дослідниками.

Визнання системи бухгалтерського обліку об'ємною, складною і багатоаспектною зумовлює необхідність системного підходу при її дослідженні, який є напрямком науки, методології досліджень та конструювання складних організованих об'єктів – систем різних типів і класів.

Системний підхід поєднує, з одного боку, внутрішні складові проблеми удосконалення обліку, з другого – підпорядковує суто облікові рішення інтересам цілісної системи управління.

Системний підхід слід використовувати з урахуванням висновків попередників, щоб уникнути негативних результатів дослідження. Важливо врахувати, що стан і цілеспрямованість функції обліку як складової управління в більшості залежить від стану інших частин системи управління.

Розглядаючи діяльність підприємства як предмет бухгалтерського обліку, М.П. Войнаренко зазначає, що в цілому господарська діяльність породжує інформаційні системи чотирьох типів: ультрасистеми (народне господарство); понадсистеми (підприємство); системи (бухгалтерський облік, планування тощо); підсистеми (облік запасів тощо) [5, С.47].

В одній із останніх робіт, в якій розроблено системний підхід до інтеграції обліку та його орієнтування на цілі забезпечення економічної безпеки підприємств, виділено чотири блоки рішень, що визначають його загальну спрямованість і зміст: теоретичний, концептуальний, методичний, практичний [17, С.7].

На сучасному етапі є необхідним проведення подальших системних досліджень з бухгалтерського обліку, важливість яких обумовлюється не лише відсутністю глибоких теоретичних розробок з удосконалення існуючої моделі бухгалтерського обліку, а й практичних рекомендацій для підприємств із удосконалення окремих складових обліку.

Системний підхід в бухгалтерському обліку базується на формуванні та використанні єдиного інформаційного потоку. Він спрямовує функцію управління інформаційним забезпеченням на пізнання системи бухгалтерського обліку.

Залежно від змісту інформації, яка виступає вихідним продуктом обліку, багатьма науковцями виокремлюються у внутрішній структурі системи підсистеми обліку, а саме фінансовий, управлінський та податковий облік [16, С.22; 18]. Цей підхід до визначення елементів системи бухгалтерського обліку виходить саме з призначення вихідної інформації. Дана позиція є похідною від точки зору на бухгалтерський облік як на елемент системи вищого порядку – господарської інформаційної системи [12].

Інший підхід за топологічною ознакою відокремлює такі елементи системи, як основні засоби, матеріали, заробітна плата і т. ін. [19, 20].

Існує також і точка зору, пов'язана з організаційними аспектами бухгалтерського обліку, за якою відокремлюють такі елементи: принципи, форми, методи господарювання [20, С.138-139].

Також при визначенні структури облікової системи виокремлюють організаційно-правову групу складових, а саме Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО, інструкції, рішення, План рахунків [16, С.87]. Всі зазначені підходи до визначення системи бухгалтерського обліку узагальнені рис. 1.



Рисунок 1 - Ознаки визначення системи бухгалтерського обліку

На нашу думку, існування єдиного інформаційного потоку в системі обліку не підлягає сумніву, але формування вихідної інформації залежить від поставленої мети. Взаємозв'язок між управлінською, фінансовою та господарською видами інформації – це питання організаційного порядку, і його вирішення залежить від технічних, організаційних та фінансових можливостей суб'єктів господарювання а також від рівня культури бізнесу, що суб'єктивно зумовлює інформаційні запити управління.

Деякі фахівці - економісти вважають, що система обліку є неподільною за змістом інформації. Її, як цілісний утвір, можливо і необхідно класифікувати за сукупністю ознак, що характеризують цю цілісну інформаційну систему з різних точок зору – за змістом об'єктів моделювання, часом утворення інформації, глибини проникнення в об'єкт, способом формування і т. ін, але не лише за видами [4, С.10].

Інший підхід, який зберігся з часів СРСР, за яким облік поділяється на внутрішньогосподарський, бухгалтерський, статистичний – це місце функції обліку в управлінні, зміст даних, методи їх отримання і спосіб групування. Цей підхід, на нашу думку, звужує поняття системи обліку і певною мірою не відповідає сучасним умовам накопичення і використання інформації в комп'ютерному середовищі. Відокремлення такої класифікаційної ознаки (виокремлення підсистем обліку за змістом сформованої інформації) є не безспірним. Так, в умовах інтегрованої системи обліку, облік як цілісна інформаційна система формує дані, які необхідні для вирішення оперативних, поточних і стратегічних завдань, тому в усіх випадках місце функції обліку в управлінні визначається завданнями в області інформаційного забезпечення. Завдання можуть бути різноманітними, зокрема, а не принципово, і це не може служити ознакою для поділу обліку на окремі види. Технологічна, договірна та інша не облікова інформація відноситься до інших функцій управління, а тому не повинна виникати в інтегрованій обліковій системі. Взагалі, це не ті класифікаційні ознаки, за якими можливо здійснити «чистий» поділ господарського обліку за видами.

Всі ці підходи мають право на життя. Саме різноманітність поглядів і зумовлює багатоаспектність системи бухгалтерського обліку. На нашу думку, однозначного поділу обліку за видами не існує. Першочерговим завданням в цьому зв'язку є формування запиту. І вже на запит формується та інформація, яка необхідна для прийняття рішень. А системний підхід полягає в тому, що вся ця інформація нагромаджується в єдиному потоці.

Систему бухгалтерського обліку на будь-якому рівні потрібно розглядати виходячи з усіх її складових, але конкретизувати відповідно до об'єктів і поставлених завдань. Формування національної системи бухгалтерського обліку, як вже зазначалося, передбачає три рівні: державний, галузевий та рівень підприємства. Кожен з цих рівнів національної системи бухгалтерського обліку має свої особливості. Так, на державному рівні побудова системи бухгалтерського обліку регламентована Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність й НП(С)БО та визначає концептуальні засади. На галузевому рівні формування системи зумовлюється технологічними особливостями галузі, а на рівні підприємства організаційними.

Крім того, у фаховій літературі існує точка зору щодо розуміння системи (теорії) бухгалтерського обліку, яку представники американської школи трактують як методологічний аналіз процедур визначення фінансових результатів, у зв'язку з чим кожний об'єкт бухгалтерського обліку розглядається з точки зору впливу його на прибуток. Модель обліку в цьому зв'язку – це модель формування фінансового результату. Яскравими представниками таких наукових поглядів є Є.С. Хендріксон і В. Бред [9, С.5].

Є. Леоте, А. Гільбо та А.П. Рудановський зводили весь облік до квантифікації (обчислення) фінансових результатів, або як зазначав Ф. Боналуми «виявлення економічних та юридичних наслідків господарських операцій». Звідси виходить важливий висновок, що фінансовий результат в економічному сенсі не обов'язково повинен співпадати з фінансовим результатом в юридичному [21, С.44-47].

В МСФЗ 1 зазначено, що на практиці можуть застосовуватися два варіанта побудови системи фінансового обліку залежно від характеру витрат та їх функцій на підприємстві.

Вивчення практики формування даних для визначення фінансових результатів показує, що в Україні фінансовий облік побудовано за обома схемами. Так, в малих підприємствах застосовується схема визначення фінансових результатів, виходячи з характеру витрат, а саме:

$$П = Д - В \pm З,$$

де $П$ – прибуток (збиток);

$Д$ – доходи (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг;

$В$ – витрати підприємства (за елементами);

$З$ – зміна залишків запасів на початок і кінець звітного періоду [22, С.8].

У звичайних підприємствах схема визначення фінансових результатів передбачає групування витрат підприємства за функціональною ознакою, а саме: порівнюється виручка від реалізації з виробничою собівартістю товарної продукції, до якої додаються витрати на збут, адміністративні та інші операційні витрати і доходи.

На перший погляд, відмінностей в цих системах дуже мало, однак вивчення цього питання на практиці дало можливість встановити, що вони є і полягають передусім у різних підходах до оцінки виробничих запасів.

Так, у звичайних підприємствах облік будується на основі використання для розрахунку прибутку показника собівартості продукції, тоді як у малих підприємствах його не обчислюють, а перехідні залишки оцінюють у такому порядку:

- виробничі запаси (сировина, матеріали, малоцінні предмети тощо) – за методами ЛІФО, ФІФО, ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, нормативних витрат тощо;

- виготовлена продукція та незавершене виробництво – за чистою ціною реалізації за вирахуванням очікуваних витрат на завершення виробництва та збут (тут допускається використання нормативних витрат).

Тим самим малими підприємствами ведеться лише облік витрат за елементами, не здійснюється калькулювання собівартості продукції, запаси оцінюються не за собівартістю. При цьому повна собівартість заготовлених запасів не обчислюється, оскільки до неї не можуть бути включені витрати на вантажно-розвантажувальні та транспортні роботи, виконані власними силами. Крім того, до матеріальних витрат не може бути віднесена вартість виробничих запасів, виготовлених у власному виробництві, наприклад, кормів, насіння, напівфабрикатів.

Схема визначення фінансових результатів оперативної діяльності звичайних підприємств (передбачена у звіті про фінансові результати) ґрунтується на зіставленні доходів з витратами, які розраховують за такою формулою

$$\Pi = Д - ВС - НЗВВ - АВ - ВЗ,$$

де *ВС* – виробнича собівартість реалізованої продукції;

НЗВВ – нерозподілені загальновиробничі витрати;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут.

Отже, в Україні функціонують дві системи фінансового обліку, які відрізняються між собою. Це дозволяє зробити висновок про необхідність розробки методичного забезпечення обліку окремо для цих двох систем.

Порівняння цих двох схем визначення фінансових результатів свідчить, що, по-перше, важко порівнювати результати діяльності звичайних і малих підприємств; по-друге, складно визначати результати діяльності галузей народного господарства; по-третє, використання методики фінансового результату звичайних підприємств передбачає необхідність врахування вимог податкового законодавства, згідно з яким застосовується схема визначення прибутку, характерна для малих підприємств [22, С.9].

Проведене дослідження дозволило зробити ряд висновків. По-перше, безспірним для більшості науковців є трактування бухгалтерського обліку як системи. Бухгалтерський облік є можливим охарактеризувати як систему, оскільки він має ознаки, властиві системі, а саме: наявність зв'язків; поділ на частини; наявність структури; цілеспрямованість; збереження певної стійкості в заданих межах під впливом зовнішніх факторів; багатоаспектність. Бухгалтерський облік може виступати як динамічна, так і як статична система. Систему бухгалтерського обліку можна розглядати як автономну, елементи якої можуть виступати в якості систем нижчого порядку. Також, систему бухгалтерського обліку розглядають як на мікрорівні, так і на макрорівні.

По-друге, визначення вчених, які застосовують поняття системи бухгалтерського обліку, для більш глибоко розуміння сутності поділено на три групи. При цьому, як найбільш змістовне і таке, що може бути практично реалізоване, є визначення В.Ф. Палія, Я.В. Соколова, на думку яких, система бухгалтерського обліку є трирівневою: перший рівень – методичний, другий – технічний, третій – організаційний. Необхідно відмітити, що більшість трактувань системи бухгалтерського обліку є достатньо обґрунтованими, об'єктивними і мають право на існування, оскільки ця система є складною та багатоаспектною. Однак, сьогодні відсутнє чітке однозначне визначення системи бухгалтерського обліку. На сучасному етапі є необхідним проведення подальших системних досліджень з бухгалтерського обліку, важливість яких обумовлюється не лише відсутністю глибоких теоретичних розробок з удосконалення існуючої моделі бухгалтерського обліку, а й практичних рекомендацій для підприємств із удосконалення окремих складових обліку.

По-третє, питання змісту системи бухгалтерського обліку, визначення елементів всебічно розглядаються багатьма дослідниками. Складові системи бухгалтерського

обліку виокремлюють за змістом вихідної інформації, топологічною, організаційною та організаційно-правовою ознаками. Всі ці підходи мають право на життя. Саме різноманітність поглядів і зумовлює багатоаспектність системи бухгалтерського обліку. На нашу думку, однозначного поділу обліку за видами не існує. Першочерговим завданням в цьому зв'язку є формування запиту. І вже на запит формується та інформація, яка необхідна для прийняття рішень. А системний підхід полягає в тому, що вся ця інформація нагромаджується в єдиному потоці. Систему бухгалтерського обліку на будь-якому рівні потрібно розглядати виходячи з усіх її складових, але конкретизувати відповідно до об'єктів і поставлених завдань.

Вивчення складових системи бухгалтерського обліку дозволяє усвідомити як вирішуються проблеми бухгалтерського обліку, визначити типові моделі розвитку бухгалтерського обліку. За допомогою обліково-інформаційних моделей здійснюється пізнання фактів господарської діяльності засобами обліку. В свою чергу, розробка обліково-інформаційних моделей обумовлена потребами господарської практики, вимогами систематично пізнавати всі сторони виробництва на різних рівнях управління, різних структурних рівнях і ступенів з використанням неподільних понять предмета і об'єктів бухгалтерського обліку.

Список літератури

1. Большой экономический словарь: 1900 терминов / А.Н. Азрилиян (ред.), М.Ю. Агафонова (авт.-сост.). – [2. изд., перераб. и доп.]. - Институт новой экономики, 1997. – 864с.
2. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета. - Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 391с.
3. Большая Советская Энциклопедия: В 65 т. / [Гл. ред. О.Ю. Шмидт, под общ. ред. Н.И. Сухарина, В.В. Куйбишева, М.Н. Покровского и др.] – М.: Сов. энциклопедия, 1926 – 1947.
4. т.23: Доде-Евразия.- 1931. - 882 [3]с.
5. Валуев Б.И. О видах хозяйственного учета // Наукові праці КДТУ. Економічні науки. вип. 5. – Кіровоград, КДТУ, 2004. – 560 с. - С.16-26.
6. Войнаренко М.П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / [Войнаренко М.П., Васковська М.С., Гнатюк П.В. та ін.]. – К.: Наукова думка, 2002. – 718с.
7. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. – М: Финансы и статистика, 1991. - 400с.
8. Палий В.Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета / Палий В.Ф., Соколов Я.В. - М.: Финансы и статистика, 1981г. – 224с.
9. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [підручн.] / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 628с.
10. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: [учебник] / Э.С. Хендриксон, М.Ф. Бред; Пер. И.А. Смирнова; Ред. Я.В. Соколов. – [5-е изд.] – М.: Финансы и статистика, 2000. – 574с.
11. Чацкіс Е.Д. Бухгалтерський учет / Чацкіс Е.Д., Лысюк А.Н. - Донецк: Сталкер, 1997. – 362с.
12. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 367с.
13. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико - методологічні аспекти) / Михайло Пушкар: М-во освіти України: Терноп. Академія нар. господ. – Тернопіль: Економічна думка, 1993. - 422с.
14. Мусс Герольд. Бухгалтерський учет. Основы – Задания - Решения: [учебное пособие] / Герольд Мус «Рольф Ханшман»; Пер. с нем. С. Лобачевой. - К.: КНЕУ, 2000. – 366с.
15. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: [навчальний посібник] / Василь Сопко; Ред. О.П. Бондаренко; М-во освіти і науки України; КНЕУ. – [3-те вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2000. – 578с.
16. Економічна енциклопедія / ред. рада: Б.Д. Гаврилишин (гол.), В.А. Ющенко, А.С. Гальчинський та ін. – К.; Тернопіль: Вид. центр «Академія». Акад. нар. госп-ва, 2000. т. 3.– 2002. - 951 [15]с.
17. Бутинец Ф.Ф. Бухгалтерський учет в зарубежных странах: [учеб. пособие]; пер. с укр. / [Бутинец Ф.Ф., Соколов Я.В., Панков Д.А., Горещкая Л.Л.]. – Житомир: ЧП«Рута», 2002. – 660с.
18. Паламарчук О.І. Принципи і форми інтеграції функцій обліку в посилені економічної безпеки промислових підприємств автореф. дис. На здобуття наук ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.01. / Паламарчук О.І. - Луганськ: СНПУ, 2001. – 17с.
19. Бухгалтерський управлінський облік: [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевські], - [2-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 479с.
20. Сльозко Т.М. Бухгалтерський облік у системі управління матеріальними ресурсами промислового підприємства. - дис. канд. економ. наук: 08.06.04. / Сльозко Т.М. - Одеса: ОДЕУ, 1996. – 202с.
21. Кузьминский А.Н. Организация бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности: [учебн. Пособие] / А.Н. Кузьминский, В.В. Сопко. – К.: Вища школа., 1986. - 253с.
22. Соколов Я.В. Учет затрат – от теории к практике // Бухгалтерський учет. – 2005. - №6. - С.44 – 47.

23. Моссаковский В. Концепция обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - С.8.

U. Veriga, N. Smirnova

Предпосылки формирования системы учета в Украине

В статье рассмотрены и обобщены подходы к пониманию сущности бухгалтерского учета. Выделено понимание бухгалтерского учета в качестве системы как преобладающий подход. Обоснована необходимость дальнейших исследований сущности бухгалтерского учета. Выделены признаки бухгалтерского учета как системы. Проанализировано трактование составляющих бухгалтерского учета как системы, осуществлена их группировка. Определена разработка моделей учета как фактор, который позволяет найти направления решения существующих проблем учета.

U. Veriga, N. Smirnova

Pre-conditions of forming of the system of account are in Ukraine

In the article considered and generalized going near understanding of essence of record-keeping. Understanding of record-keeping is selected as a system as predominating approach. The necessity of further researches of essence of record-keeping is grounded. The signs of record-keeping as systems are selected. Groupment of constituents of record-keeping is analyzed as systems, their groupment is carried out. Development of models of account as factor which allows to find directions of decision of existent problems of account is certain.

Одержано 23.11.09

УДК 657.7

І.К. Дрозд, д-р екон. наук

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Відповідальність внутрішнього аудитора у державному секторі

Відповідальність внутрішнього аудитора у державному секторі, сутність та спрямованість на забезпечення якості управління, відповідальність керівництва за надану інформацію, відповідальність та дії внутрішнього аудитора у разі виявлення невідповідності законодавства, неефективності управління державними коштами.

аудит, внутрішній аудитор, державний сектор, якість управління

Представники законодавчої гілки влади, інші посадові особи уряду та громадськість мають право знати, чи досягають державні програми поставлених перед ними цілей та бажані результати, чи здійснюється розпорядження державними коштами належним чином та у відповідності з діючими законами та правилами. Така інформація формується за результатами роботи зовнішніх контролерів та внутрішніх аудиторів установ державного сектору економіки. Її об'єктивність та достовірність забезпечується не лише методичними підходами контролерів, але й їх відповідальності за кінцевий результат. Тому дослідження цього питання для контрольної науки є актуальним і сучасним.

Питання відповідальності аудиторів за надану інформацію досліджувалося у науковій літературі в основному для незалежних аудиторів. Так, більшість авторів слушно розглядають відповідальність аудиторів у контексті прийнятих положень

Закону України «Про аудиторську діяльність» та Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості [1, 2].

Окремі науковці вважають, що достовірність суджень про ефективність управління установами державного сектору можна досягти лише в межах нових видів аудиту (соціальний аудит, етична експертиза) [3]. Не можемо погодитись з такими висновками, адже питання достовірного та об'єктивного судження (окрім методологічних підходів) слід вирішувати через розгляд сутності відповідальності внутрішнього аудитора установ державного сектора.

Дереконь В.М. зазначає, що незалежність аудиторів та об'єктивність їх висновків може бути забезпечена через «створення відповідного адміністративно-правового і процесуального механізму», однак не розглядає відповідальність, як складову такого механізму [4].

Аналіз економічних публікацій свідчить, що на сучасному етапі розвитку науки про контроль та аудит залишаються невизначеними цілий ряд питань, пов'язаних з визначенням відповідальності внутрішніх аудиторів державного сектора економіки.

Робота внутрішніх аудиторів державного сектора економіки потребує уточнення сутності та ступеню відповідальності за надану інформацію. Це є метою даної наукової статті.

Визначення відповідальності в сфері державного управління було сформульовано на Форумі з державного аудиту (2001 р.), як «.....процес, завдяки якому державні органи та окремі особи, які працюють в них, несуть відповідальність за власні рішення та дії, в тому числі за їх управління державними коштами та всі аспекти діяльності» [5].

Принцип відповідальності визнаний як важлива основа системи ефективного управління в будь-якій організації і названий головним фактором забезпечення належного внутрішнього контролю у концепції внутрішнього контролю COSO. Там зазначено: *«Контролююче середовище дуже залежить від того, наскільки окремі особи усвідомлюють можливість притягнення їх до відповідальності. Тому важливо забезпечити, щоб делегування повноважень та відповідальності супроводжувалося створенням чітких вимог щодо підвітності та процедур передачі повноважень.»* [6].

У Білій книзі ЄС з питань якісного управління принцип відповідальності наведений як один з п'яти принципів, на яких базується якісне управління. У Великій Британії Комітет Нолана з питань стандартів державної служби в травні 1995 р. посилався на принцип відповідальності як на один із 7 основних етичних принципів державної служби. Інші принципи - це відкритість, чесність, об'єктивність, моральність, ініціативність та безкорисність.

Класична та сучасна теорія менеджменту також надає визначення відповідальності таким чином, щоб було ясно, хто відповідає за досягнення визначених цілей та перед ким. Також дуже важливо для забезпечення якісного внутрішнього контролю абсолютно чітко усвідомлення керівниками (розпорядниками) власної відповідальності та того, яким чином вони можуть бути притягнуті до відповідальності.

Звичайно існує ієрархічна «піраміда» управління, за якої одна особа здійснює загальний контроль, а керівники нижчих рівнів несуть відповідальність за виконання одного чи декількох основних (або допоміжних) завдань. Вся сукупність цих завдань та цілей на різних рівнях складає завдання всієї організації і тому персонал та керівники всіх рівнів повинні чітко «бачити всю ситуацію» до найвищого рівня.

Крім цього, керівники повинні мати достатні повноваження та контролювати надані їм ресурси, для того, щоб вони могли виконувати власні обов'язки, а також вони повинні взяти на себе відповідну відповідальність та усвідомити, перед ким саме вони відповідають.

В свою чергу внутрішні аудитори, на яких покладено завдання надавати керівництву незалежну та об'єктивну інформацію, що буде використана для ефективного та успішного управління організацією, також несуть відповідальність, яка визначена стандартом аудиту 240 «Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства під час аудиторської перевірки фінансових звітів» [7].

Якщо аудитор отримав докази наявності або можливості наявності шахрайства, він повинен якнайскоріше проінформувати про це управлінський персонал відповідного рівня. Він повинен зробити це, навіть якщо воно може розглядатись як неважливе (наприклад, невелика розтрата найманим працівником на нижчих щаблях організаційної структури суб'єкта господарювання). Визначення, який рівень управлінського персоналу є відповідним, - це питання професійного судження, на яке впливають такі фактори, як вірогідність змови, природа та розміри підозрюваного шахрайства. Зазвичай відповідним рівнем управлінського персоналу є рівень, на один щабель вище за особу, яка могла скоїти підозрюване шахрайство.

Якщо аудитор ідентифікував шахрайство, в якому брали участь:

- а) управлінський персонал;
- б) наймані працівники, які відіграють важливу роль у внутрішньому контролі;
- в) інші особи, коли шахрайство призводить до суттєвих викривлень у фінансових звітах, аудитор повинен якнайскоріше проінформувати про це керівний персонал найвищого рівня.

Коли аудитор не впевнений у чесності чи прямоті найвищого управлінського персоналу, йому слід звернутися до юриста, щоб отримати пораду для визначення відповідного напрямку дій.

Професійний обов'язок аудитора дотримуватись конфіденційності інформації про клієнта може перешкодити наданню інформації щодо шахрайства стороні, що перебуває за межами суб'єкта господарювання замовника. Аудитор повинен розглянути питання отримання юридичної поради для визначення відповідних дій за подібних обставин.

Юридична відповідальність аудитора варіюється в різних країнах, і в деяких обставинах обов'язок конфіденційності може відмінитись законодавчими актами, законом або судовим рішенням. Так, наприклад, в деяких країнах аудитор фінансової установи має закріплений законом обов'язок повідомляти контролюючим органам про наявність шахрайства. Крім того, в деяких країнах аудитор зобов'язаний повідомити відповідним органам влади про викривлення у випадках, коли управлінський та найвищий управлінський персонал не приймають відповідних коригувальних дій.

В державному секторі на обсяг та природу аудиту щодо попередження та виявлення шахрайства суттєвим чином впливають законодавство, регулятивні акти, приписи або директиви міністерств.

Міжнародний стандарт аудиту 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів» встановлює правила перевірки та надання рекомендацій щодо відповідальності аудитора за врахування й дотримання законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів [8].

Плануючи і виконуючи аудиторські процедури, аудитор повинен усвідомлювати, що невідповідність діяльності суб'єкта господарювання законам і нормативним актам може суттєво вплинути на фінансові звіти. Тому перш за все внутрішній аудитор повинен оцінити, чи є ефективною політика та процедури управлінського персоналу щодо запобігання або виявлення фактів невідповідності законодавства. З цією метою аудитор досліджує складові цієї політики:

- моніторинг змін законодавчих вимог і забезпечення відповідності операційних процедур цим вимогам;

- запровадження і функціонування відповідних систем внутрішнього контролю;
- розробка Кодексу етики, ознайомлення з ним персоналу та контроль його дотримання;
- забезпечення наявності у працівників належної кваліфікації розуміння ними Кодексу етики;
- моніторинг дотримання Кодексу етики й застосування дисциплінарних заходів до працівників, які його не дотримуються;
- залучення юридичних консультантів для моніторингу законодавчих вимог;
- ведення реєстру основних законів дотримання яких для підприємства в межах своєї галузі є найбільш актуальним, а також реєстру скарг.

Суб'єкти господарювання державного сектору, що мають значні обсяги діяльності покладають обов'язки щодо контролю виконання законодавчих вимог на службу внутрішнього аудиту або аудиторський комітет.

Аудитор не несе і не може нести відповідальність за запобігання невідповідності законодавству. Проте проведення щорічної аудиторської перевірки на фоні перевірок внутрішнього аудиту може мати стримуючий ефект.

Відповідно до аудиторських стандартів аудитор повинен планувати і проводити перевірку з дотриманням професійного скептицизму. Це означає, що аудиторська перевірка може виявити обставини (чи події), які могли б поставити під сумнів відповідність діяльності суб'єкта господарювання законам і нормативним актам.

Щоб спланувати аудиторську перевірку, аудитор повинен мати загальне розуміння тих законодавчих і нормативних вимог, які застосовуються до суб'єкта господарювання й галузі, а також отримати загальне уявлення про відповідність діяльності суб'єкта господарювання цим вимогам (рис. 1).

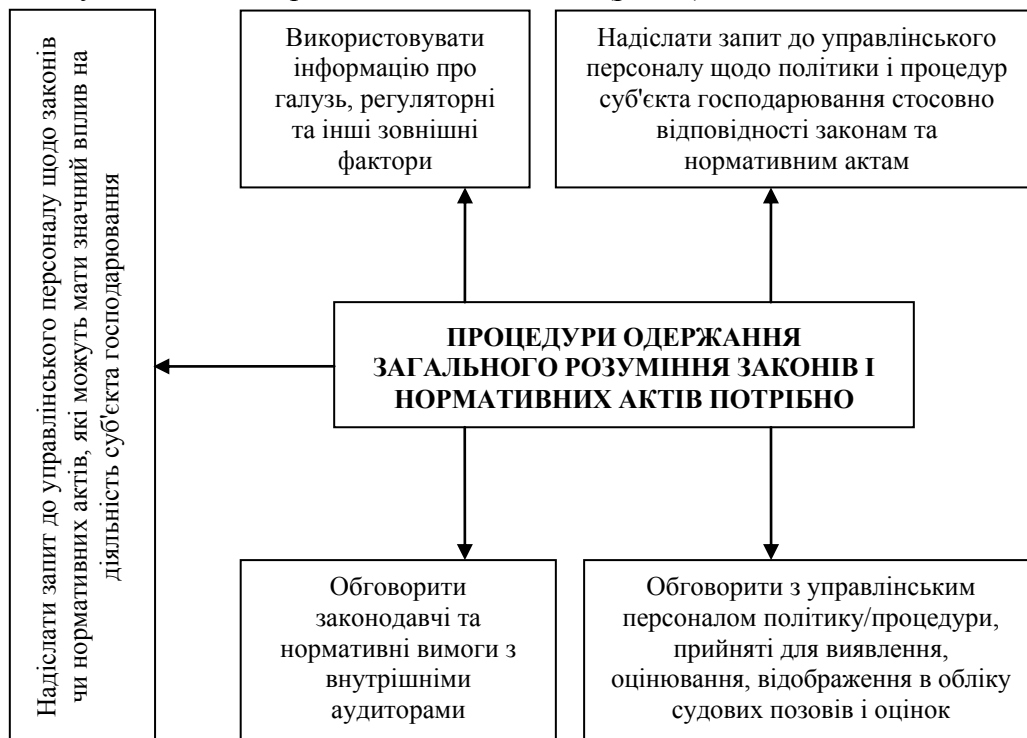


Рисунок 1 - Процедури внутрішнього аудиту щодо дослідження інформації про законодавство

По-перше, аудитору слід одержати достатні й належні аудиторські докази відповідності законам і нормативним актам, що впливають на визначення інформації у фінансових звітах. Аудиторів слід мати достатнє розуміння цих законів і нормативних

актів для того, щоб ураховувати їх під час аудиторської перевірки тверджень інформації, що розкривається у фінансовій звітності.

По-друге, аудитор має бути готовим до того, що аудиторські процедури, можуть виявити факти можливої невідповідності законам і нормативним актам.

По-третє, аудитор повинен одержати письмові пояснення і підтвердження управлінського персоналу про те, що аудиторіві повідомлені усі відомі факти невідповідності законам і нормативним актам, вплив яких слід ураховувати при підготовці фінансових звітів (рис. 2).

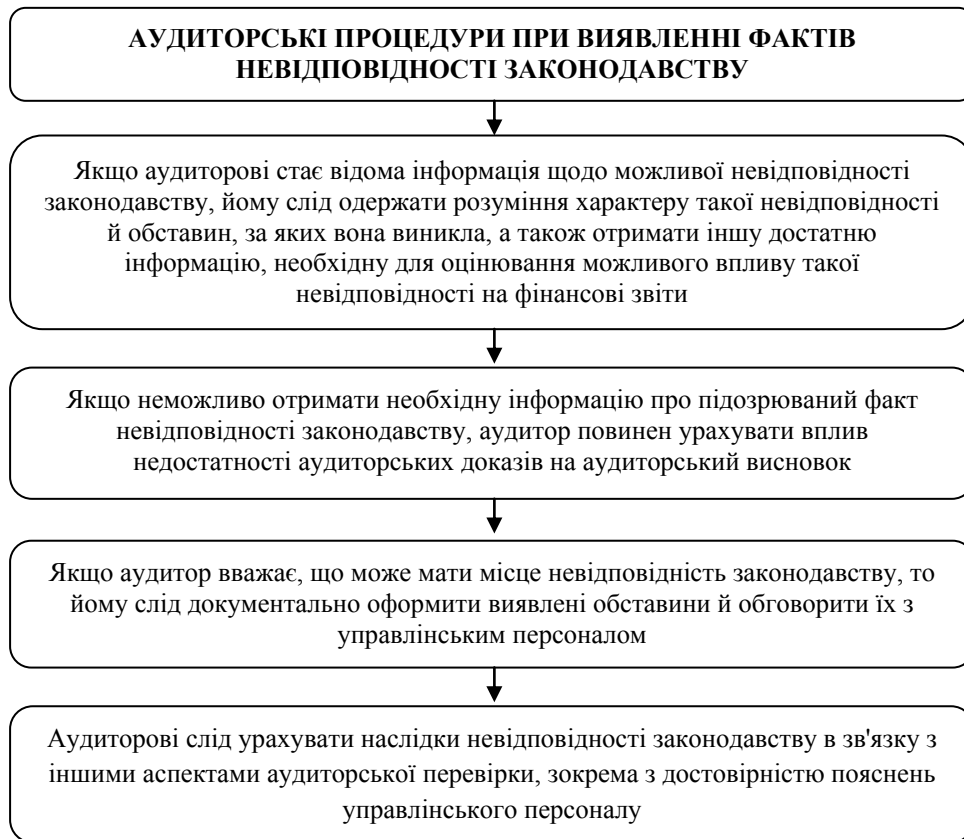


Рисунок 2 - Аудиторські процедури перевірки дотримання законодавства

Повідомлення про невідповідність управлінському персоналові аудитор повинен виконати негайно, якщо, на його думку, факт невідповідності діяльності законодавству є навмисним й суттєвим.

Якщо аудитор думає, що члени вищого управлінського персоналу причетні до факту невідповідності законодавству, то він має сповістити про це органи управління підприємства вищого рівня, якщо такий існує.

Аудитор повинен у якнайкоротший строк повідомити найвищий управлінський персонал про виявлені факти невідповідності або одержати аудиторські докази того, що вони вже належним чином поінформовані про такі факти.

Обов'язок аудитора забезпечувати конфіденційність, як правило, не дозволяє йому повідомляти про факти невідповідності законодавству третій стороні, наприклад регулятивним і правоохоронним органам.

Комітетом з міжнародних стандартів обліку в державному секторі доповнено рекомендації, включені до МСА 250 Дослідженням 3 «Аудиторська перевірка відповідності чинним вимогам» [5].

Це дослідження розглядає відповідальність державних аудиторів, яка настає під час перевірки дотримання законодавства установ у державному секторі.

У демократичних системах державного управління підзвітність суспільству і, зокрема, його призначеним представникам, є домінуючим аспектом управління суб'єктом господарювання державного сектору. Як правило, суб'єкти господарювання державного сектору створюються відповідно до законодавчих положень, а управління їх діяльністю здійснюється законодавчо визначеними органами. Керівництво суб'єктів господарювання державного сектору несе відповідальність за їх діяльність згідно з положеннями відповідних законів, нормативних актів та інших установлених вимог. Оскільки законодавчі положення та інші чинні вимоги є основним засобом контролю з боку законодавців за залученням і використанням коштів у державному секторі, то аудиторська перевірка дотримання відповідних вимог, звичайно, є важливою й обов'язковою складовою завдання внутрішнього аудитора для більшості аудиторських перевірок установ державного сектору.

Через розмаїття законодавчих вимог їх положення можуть суперечити одне одному або ж вони можуть тлумачитися в різний спосіб. Крім того, підпорядковані органи можуть не дотримуватися вказівок чи лімітів, визначених повноважним законодавчим положенням. Як наслідок, оцінка дотримання законодавства та ефективності використання бюджетних коштів в державному секторі вимагає професійного судження, а внутрішній аудитор несе відповідальність за його достовірність.

Список літератури

1. Давидов Г.М. Аудит [Текст]: навч. пос. / Г.М. Давидов. – К.: Знання, 2002, – С.50.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація [Текст]: монографія / Н.Г. Виговська – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 538с.
3. Степанова О. В. Організаційно-економічні основи соціально-відповідального управління промисловими підприємствами. Автореферат дис. на зд. наук. ст. к. ек. наук: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/db/library_db.html.
4. Дереконь В.М. Місце та роль аудиту в інфраструктурі детінізації економічних відносин в Україні [Текст] / В.М. Дереконь // Науковий вісник Нац. ак. держ. податкової служби України (економіка, право). – 2006. – № 1–2 (33–34). – С.206–209.
5. Міжнародні стандарти внутрішнього аудиту державного сектору [Текст] / І.К. Дрозд, О.О. Чечуліна; під ред. М.В. Кужельного. – Ч.2. – К.: Аграрна наука, 2009. – 191с.
6. Державний фінансовий контроль [Текст] / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук – К.: Імекс, 2007. – 312с.
7. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року [Текст] / Пер. з англ. мови. О.В. Селезньов та ін. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС»», 2006. – С.369.
8. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року [Текст] / Пер. з англ. мови. О.В. Селезньов та ін. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «СТАТУС»», 2006. – С.419.

И. Дрозд

Ответственность внутреннего аудитора в государственном секторе

Ответственность внутреннего аудитора в государственном секторе, сущность и направленность на качественное управление, ответственность руководства за предоставленную информацию, ответственность и действия внутреннего аудитора в случае несоответствия законодательства, неэффективности управления государственными средствами.

I. Drozd

Responsibility of internal public accountant in a state sector

Responsibility of internal public accountant in a state sector, essence and orientation on the high-quality management, responsibility of guidance for the given information, responsibility and actions of internal public accountant in the case of disparity of legislation, uneffective of management by state facilities.

Одержано 29.11.09

УДК 657.221

В.Ф. Максимова, проф., д-р. екон. наук

Одеський державний економічний університет

Синергетика обліку та контролю в управлінні інвестиційними процесами на промислових підприємствах

Доведена необхідність застосування принципу доцільності при створенні інформації в системах обліку та контролю. Розглянуто шляхи оптимізації управління інвестиційною діяльністю. Обґрунтовано принцип інноваційної спрямованості інвестиційних процесів, як один з основних принципів створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

внутрішній контроль, визначення ризику, економічний контроль, елементи контролю, інвестиційна діяльність, інвестиційні процеси, контрольні дії, інформаційне забезпечення, система контролю, середовище контролю, інформація і комунікація, інформаційна структура компанії, інформаційна сутність обліку та контролю, моніторинг інформації, принцип доцільності, систематизована інформація, управління інвестиційною діяльністю

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні ухвалено низку важливих нормативних документів і створено на державному рівні відповідні установи, котрі зобов'язані регулювати інвестиційну діяльність та сприяти її розвитку. Так, з 1 січня 2006 р. почало функціонувати Державне агентство України з інвестицій та інновацій, основними завданнями якого є участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики; координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності. 12.01.2006 р. ухвалено у новій редакції Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»; 10.04.2006 р. Указом Президента України № 300 затверджено «План першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності».

На створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності з метою забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення України спрямована Програма розвитку інвестиційної діяльності до 2010 року, яка поширюється на всі види інвестицій, у тому числі іноземні. Реалізація цієї програми забезпечить створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, поліпшить її привабливість для іноземних інвесторів шляхом активізації інвестиційної діяльності, вдосконалення державного регулювання підприємницької діяльності, забезпечення стабільності відповідного законодавства; усунення неоднозначності трактування нормативно-правових актів, завершення судової реформи, удосконалення нормативної бази з питань реалізації прав власності, завершення адміністративної реформи, забезпечення публічності та прозорості у прийнятті рішень органами влади, сприяння розвиненості ринків капіталу, насамперед, банківського сектору, фондового та страхового ринків; зменшення податкового навантаження; забезпечення стабільності політичного середовища, запровадження ефективних методів корпоративного управління.

З урахуванням результатів VII засідання Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні для створення сприятливих умов розвитку інвестиційної діяльності й усунення перешкод у її здійсненні Указом Президента № 300 від 10.04.2006 р. затверджено «План першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності», яким передбачено здійснити низку заходів стосовно питань права

власності, землекористування, усунення адміністративних перешкод по здійсненню інвестиційної діяльності, спеціальних режимів стимулювання інвестиційної діяльності, податкової політики банківських та небанківських фінансових установ, питань комплексного розвитку економіки та створення позитивного іміджу України.

Пошкваллення інвестиційних процесів має бути зміцнене державними діями, спрямованими на стимулювання довгострокового інвестування, зокрема на: переорієнтацію виробництва на випуск продукції, яка реально забезпечується споживчим попитом; проведення активної політики ресурсозбереження; вдосконалення відносин між державою і суб'єктами підприємницької діяльності. Виходячи з цього, подальше нарощування інвестиційної активності й надалі залишається вагомим чинником стабілізації та вирішення основних соціальних завдань, підвищення рівня життя населення України.

Не можна не погодитись, що найбільш ефективним напрямком державної діяльності стосовно нормалізації інвестиційного процесу повинне стати не пряме фінансування величезної кількості об'єктів, а оптимізація макроекономічних показників поряд із забезпеченням економічного порядку і більш справедливого розподілу створюваних благ [1, С.48]. Однак потрібен не лише комплекс адекватних заходів, які сприяли б розвитку інвестиційного процесу й сталому економічному зростанню взагалі, але також конкретне удосконалення управління інвестиційною діяльністю безпосередньо на підприємствах України. Проблема полягає у формальному підході до створення сприятливого інвестиційного клімату, у відсутності реального механізму реалізації структурних і управлінських перетворень не лише на державному рівні, але на мікрорівні – рівні безпосереднього управління інвестиційними процесами на промислових підприємствах.

Аналіз досліджень і публікацій. Беззаперечно мають рацію автори, котрі у своїх публікаціях акцентують увагу на необхідності підвищення впливу держави на промислову політику [1, С.51]. Враховуючи те, що на сьогодні більшість підприємств розвивається за рахунок внутрішнього інвестування, держава має стати на захист розвитку українського підприємництва, здійснивши низку заходів для сприяння залученню іноземних інвестицій.

Автори відзначають, що забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки є одним із пріоритетних завдань сьогодення. Його вирішення можливе за умови поглиблення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, формування конкурентоспроможних підприємницьких структур, здатних зайняти своє місце у глобалізованому, складному, динамічному і взаємопов'язаному економічному просторі, здатних досягати головного цільового орієнтиру усієї їх діяльності, а саме: підвищення конкурентоспроможності. Діяльність підприємства тоді буде близькою до вказаного орієнтиру, коли воно не лише заохочуватиме інвесторів до вкладання капіталів в його бізнес, але формуватиме вагомі та стійкі конкурентні переваги, завойовуючи прихильність споживачів чутливістю до їхніх потреб і пропонуючи кращі способи їх задоволення, ніж конкуренти, що, у свою чергу, можливе лише за умови впровадження інноваційних технологій [1, С.52].

В окремих монографіях досліджуються досить важливі аспекти розвитку інвестиційної діяльності стосовно пошуку шляхів удосконалення механізму стимулювання інвестицій в реальний сектор економіки, удосконалення їх структури як чинника розвитку національної економіки тощо [2, С.119]. Однак недостатньо уваги науковці приділяють моніторингу інвестиційних процесів у внутрішньому середовищі господарюючого суб'єкта. Складається враження, що зусилля як господарників, так і науковців спрямовано лише на заохочення інвесторів до співпраці по одержанню інвестицій. А вже потому їх рух губиться у надрах диверсифікованого підприємства

корпоративного типу з багаторівневою як у вертикальному, так і в горизонтальному спрямуваннях системою управління.

Розгляд інформаційного забезпечення управління інвестиціями передбачує дещо ширшу за змістовним тлумаченням термінологію у визначенні його суб'єкта. У сучасній науковій літературі активно використовуються поняття «корпорація», «компанія», «фірма». Їх визначення зводиться до декількох формальних ознак: розвиненість системи господарських зв'язків; розвиненість організаційної структури; широкий діапазон видів діяльності; штат професійних управляючих. У такому розумінні до визначення корпорації, відповідно до наведених вище ознак, підходить відкрите акціонерне товариство. В українському законодавстві відсутня така організаційно-правова форма, як «корпорація». Цим обумовлюється відсутність понять «корпоративне управління», «корпоративний контроль», «корпоративні інформаційні системи». Однак усі ці терміни мають право на життя і можуть бути прийнятні для зручності при визначенні відповідних суб'єктів і процесів.

Зміст корпоративного управління полягає у формуванні внутрішньої системи контролю за діяльністю менеджерів компанії від імені її власників (інвесторів), а також інших заінтересованих груп [3, С.45]. Зростає необхідність ефективного управління компанією і ефективного внутрішнього контролю. Мається на увазі широкий діапазон задач за усіма аспектами класичного управління і контролю господарських операцій з ресурсами, кадрами, виробництвом, фінансами, інвестиціями. Російські вчені підкреслюють, що у складі механізму інвестиційного менеджменту важливе значення мають системи і методи внутрішнього інвестиційного контролю, як невід'ємні складові частини побудови усєї системи управління з метою забезпечення його ефективності [4, С.127].

Науковці та практики висловлюють одностайну думку стосовно того, що усі види бізнесу потребують діяльності систем внутрішнього контролю, особливо такі компанії, котрі мають філіали [5, С.263]. Якби зміни не відбувались в напрямках і особливостях роботи зовнішніх контролерів, зараз вже є загальноприйнятим, що задачі служби внутрішнього контролю чітко визначені і вона повинна розвиватись паралельно з ростом комп'ютерних інформаційних систем. Проблемно невирішеним питанням залишається недостатність інтегрування контрольної функції в управлінський процес, що ускладнює розвиток науки і унеможлиблює організацію внутрішнього контролю як системи в розгалужених економічних структурах. Вирішення її вбачається нами шляхом застосування системного підходу до наукового обґрунтування розробки системи внутрішнього економічного контролю як однієї з інформаційних підсистем в управлінні інвестиціями.

Формування цілей статі. Метою даної статті є викладення результатів розгляду інформаційної сутності обліку та внутрішнього економічного контролю з точки зору системного підходу. У процесі пошуку шляхів до вирішення окресленої вище наукової проблеми та досягнення мети статті передбачено розгляд низки завдань, а саме: проаналізувати комунікативну властивість системи контролю; впорядкувати визначення межі зовнішнього середовища, в середині якого функціонує означена система; сформулювати вимоги до інформації для потреб системи внутрішнього контролю; провести аналіз традиційної інформаційної інфраструктури компанії; розглянути можливість побудови інтегрованих корпоративних інформаційних систем, які б забезпечували ефективне управління інвестиційними процесами на вітчизняних промислових підприємствах.

Досягнення окресленої мети є реальним кроком до розвитку як економічної науки, так і практичної діяльності, бо саме розвиток у його філософському тлумаченні означає незворотні, спрямовані, закономірні зміни об'єктів. Незворотність характеризує

рух системи тільки у певному напрямі, без можливості природного повернення у попередній стан. Спрямованість характеризує здатність системи змінюватися в одних напрямках більше, ніж в інших, тобто показує вектор розвитку; закономірність забезпечує змінам відповідність причинно-наслідковим зв'язкам, коли за тих самих обставин у системі відбуватимуться аналогічні зміни. Лише одночасна наявність усіх зазначених характеристик виділяє процеси розвитку серед інших змін, оскільки зворотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності властива випадковим процесам катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес не має притаманної розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який відображає зміну його складу чи структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світлі вирішення окреслених завдань вельми важливим є питання стосовно вимог до інформації та принципів щодо її формування. Управління здійснюється за допомогою інформаційної системи, котра є його засобом [6, С.110]. Як справедливо зауважується в окремих публікаціях, на жаль, сучасна теорія обліку та розкриття інформації спрямована в основному на формування змісту та принципів поточної операційної діяльності підприємств. Вона не враховує технологічних, організаційних та правових особливостей реалізації інвестиційних процесів та проектів [7, С. 31].

Дослідники якості інформації обов'язково виокремлюють властиві їй правильність, точність, обґрунтованість, достовірність, надійність [8, С.220; 9, С.21]. Цей перелік, на наш погляд, необхідно доповнити такими вимогами, як своєчасність, оперативність надходження і використання інформації у процесі контролю; повнота – не повинно бути упущень суттєвої для управління інформації; деталізація – інформація повинна бути деталізованою за центрами витрат; зрозумілість – інформація не повинна потребувати додаткових пояснень, розшифровок; аналітичність – інформація повинна бути корисною для всебічного її аналізу; релевантність – необхідність і корисність інформації для прийняття управлінських рішень; економічність інформації – ефект від використання повинен перевищувати витрати на її отримання; систематизованість – інформація повинна піддаватись чіткій систематизації відповідно до об'єктів контролю і його цілей. Несистематизована інформація – це просто відомості [10, С.172].

Окрім того, нерухома, невикористана, по суті справи – надлишкова інформація, приносить системі управління мало зиску. Управління системою можливе за наявності оптимального, рухомого потоку доцільної інформації стосовно змін у системі. Лише на такому підґрунті може бути забезпечена успішна діяльність будь-якого підприємства.

Для успішного управління компанією менеджерам потрібна оперативна інформація про результати їх управлінського впливу на об'єкти управління. У цьому сенсі корпоративний контроль є необхідною, самостійною функцією управління. Удосконалення корпоративного внутрішнього контролю сприяє підвищенню внутрішньої ефективності процесів управління в компаніях і їх переходу на якісно новий рівень. Отже, для управління інвестиційними процесами на підприємстві потрібен потік відомостей про зміни в системі, котрий формується з урахуванням принципу оперативності інформації.

Основною перешкодою, яка не дозволяє реально оцінити ефективність облікової інформації за твердженням Б. Нідлза, Х. Андерсона, Д. Колдуелла є те, що готують інформацію і несуть затрати по ній одні користувачі, тоді як вигоди від її використання одержують інші [11, С.119]. Це стосується, насамперед, інформації, пов'язаної з інвестиційною діяльністю. З одного боку, підприємство (фірма) готує і через публічну звітність розкриває інформацію про свою діяльність з метою пошуку потенційних

інвесторів. З іншого боку, воно може використовувати третіх осіб для визначення ефективних напрямів фінансового інвестування при формуванні власного інвестиційного портфеля. Свого часу у вітчизняній практиці також були спроби оцінити облікову інформацію з допомогою вартісних показників, розробити методику визначення ефективності інформації зіставленням доходів і витрат. Однак, через неможливість реальної оцінки інформації дані методики не знайшли практичного застосування.

Незважаючи на труднощі вартісної оцінки інформації, на нашу думку, було б несправедливо недооцінювати згадане основоположне обмеження «вигода вище від витрат». Відступ від даного принципу може призвести до появи надлишкової, непотрібної інформації, яка не впливає на прийняття рішень, або дублюється у різних варіаціях. Прикладом цього може бути одночасне ведення кількох паралельних систем обліку і звітності на деяких спільних підприємствах України [7, С.32]. Не заперечуючи доречності подібних міркувань слід, все ж, наголосити, що в управлінні інвестиціями обмеження типу «вигода вище від витрат» стосовно інформаційного забезпечення практично нівелюється значущістю об'єкта. Більш того, поява надлишкової, непотрібної інформації не обов'язково суперечить обмеженню «вигода вище від витрат» і навпаки: відсутність зайвих відомостей не гарантує його додержання. Для сучасного управління таких відомостей замало, тим більше, що витрати на адміністрування можуть бути зменшені за рахунок реформатування бізнес-системи. Це може поліпшити структурну взаємодію і розширити можливості кількісного зростання, появи синергетичного ефекту як сукупного підсумку цілеспрямованих дій. Стосовно управління інвестиціями як, власне, й іншими об'єктами, слід додержуватись принципу доцільності систематизованої інформації. Окрім того, ефективне корпоративне управління інвестиціями потребує її прозорості. Це призводить до більш повного розкриття для суспільства результатів діяльності корпорації, прийняття більш передбачуваних рішень і значною мірою сприяє доведенню до мінімуму тіньового бізнесу.

У такому контексті великого значення набуває економічний контроль як одна з основних управлінських функцій, одним із основних об'єктів якого є інвестиції та процеси їх освоєння.

Комітет приватної добровільної організації спонсорів комісії Тредвей, ціль існування якої – покращення якості фінансової звітності компаній, розробила і видала документ «Внутрішній контроль – взаємозв'язана інтегрована система» [12, С.756]. Ідея документа полягає в тому, що система охоплює п'ять взаємозв'язаних елементів: середовище контролю; визначення ризику; контрольні дії; інформація і комунікація; моніторинг (спостереження) за здійсненням контролю. Як бачимо, інформація та комунікація подаються нероздільно один від одного. Отже, характеристика контролю у корпорації лише як процесу визначення, оцінки й інформації про відхилення фактичних даних від їх заданих значень, а також про результати аналізу цих відхилень є неповною [13, С.7]. Ефективність функціонування системи контролю залежить не лише від якості інформаційного забезпечення органів контролю, але також від її здатності до комунікативності.

Контроль є універсальним засобом одержання інформації завдяки зворотному зв'язку, в якому яскраво виявляється його інформаційна сутність [14, С.4]. Ця його здатність започатковує один із важливих принципів створення системи внутрішнього корпоративного контролю – комунікативність. Іншими словами, йдеться про взаємозв'язок [15, С.73].

Комунікативність характеризується насиченістю системи контролю інформацією; здатністю до зворотного зв'язку; відповідністю якості процесу контролю

вимогам до інформаційного його забезпечення; зв'язком користувачів системи з виробником контрольної інформації і постачальником системи. Одна із форм зворотного зв'язку в управлінні підприємством – контроль, який дає інформацію про виконання розпоряджень вищого органу управління [14, С.14].

Інформація, що її отримує система контролю із зовнішнього середовища, суттєво впливає на її стан. Більш того, вплив зовнішнього середовища такий, що він задає цілі і параметри функціонування системи контролю. Все це – нормальні відносини системи із зовнішнім середовищем. Система контролю адекватно віддзеркалює ці вимоги. Таке твердження пояснюється тим, що насамперед вивчають якість отриманих для контролю документів, інформації, зовнішнє середовище і його вплив на формування інформації та проходження контрольного процесу, тобто опрацьовують вхідні параметри системи; якщо це можливо, регулюють відносини із зовнішнім середовищем і тільки після цього приступають до підвищення якості контрольного процесу шляхом пред'явлення конкретних вимог до контролерів.

Для успішного управління інвестиціями і функціонування ефективної системи внутрішнього контролю є сенс у впровадженні інтегральної корпоративної інформаційної системи, яка б відповідала сучасним вимогам щодо забезпечення системи внутрішнього економічного контролю і управління як інвестиційними процесами, так і діяльністю корпорації в цілому. До недавнього часу в компаніях переважала централізація прийняття рішень, коли потоки інформації підіймались вгору управлінською ієрархією, після чого директивні вказівки спускались донизу. В таких компаніях прийняття рішень уповільнювалось. Часто рішення ставали неадекватними виробничій ситуації.

В наш час інформаційна структура компанії складається з великої кількості інформаційних систем різного профілю. Вони виконують, як правило, функції підтримки окремих підрозділів і процесів. Такі системи підтримки відокремлені, не взаємодіють одна з одною, ускладнюють процес збору необхідної інформації. До типових недоліків інформаційних потоків можна віднести дублювання отримуваної інформації; відсутність однозначного розподілу відповідальності за інформацію, що міститься в документах; несвоєчасність надання інформації; надання неякісної інформації, після отримання якої можуть знадобитись розшифровки, уточнення; відсутність суттєвої (релевантної), необхідної інформації. Це призводить до того, що управлінці не мають чіткого уявлення про діяльність компанії. Розподіл інформації у розрізі великої кількості незалежних систем може не лише ускладнювати процес контролю і управління, а й чинити негативний вплив на загальну ефективність компанії і результати її діяльності в інвестиційній сфері.

Для запобігання прояву такого негативу доцільним є впровадження на вітчизняних підприємствах інтегрованих корпоративних інформаційних систем, які, на наш погляд, створять оптимальні можливості для функціонування системи внутрішнього контролю й оптимізують інформаційне забезпечення управління інвестиціями.

Ефективність і доцільність функціонування системи започатковує середовище контролю, котре визначає те, як уся організація, підприємство відноситься до нього. Фахівці наводять такі фактори, що впливають на середовище контролю [16, С.173]: порядність та етичні цінності; рівень бажання контролерів бути компетентними; рівень залучення керівництва підприємства і аудиторського комітету підприємства (в Україні – ревізійна комісія); філософія менеджменту і оперативний стиль менеджерів; структура організації; розподіл влади і відповідальності; правила і традиції роботи з кадрами.

Автори мають сенс також при розгляді ефективності бухгалтерської системи, котра, на їх думку, повинна проявитись в установленні методів, з допомогою яких: визначають і запишуть усі достовірні господарські операції; своєчасно визначають достатні деталі, щоб зробити правильну класифікацію зафіксованих господарських операцій у фінансовій звітності; проведуть їх оцінку у тому вигляді, який зробить можливим їх відображення у фінансовій звітності; визначають період часу, в якому виникли господарські операції, щоб записати їх у правильний бухгалтерський період; правильно покажуть господарські операції у фінансових звітах. Іншими словами: сформулюють достовірну інформацію системи, котра складається із методів і записів, створених для обробки ділових подій (господарських операцій) і складання звітності про майно і операції [16, С.187].

Системне забезпечення інформацією інвестиційних процесів є важливим інструментом управління ними саме у прояві взаємозв'язку процесів і інформації. Інформація характеризується чотирма її проявами: як інструмент підтримки ділових інвестиційних процесів; як інструмент процесу оперативного управління інвестиціями; як інструмент управління інвестиційною стратегією; з точки зору підходів до ролі і значення інформації в управлінні інвестиціями. Наприклад, Мессір цитує Гарвіна, який з'ясував, що на самих успішних заводах кондиціонерів в Японії головною складовою успіху виявилась не його організаційна структура, не кількість інспекторів, а ефективність управління і моніторинг інформації про якість продукції [16, С.193].

Визначення ризику передбачує, що повинні враховуватись зовнішні і внутрішні події й умови, котрі можуть проявитись і негативно вплинути на здатність компанії записувати, обробляти, узагальнювати та складати звіти про фінансову інформацію. Ділові ризики можуть змінюватись.

До найбільш важливих контрольних дій у сфері управління інвестиціями слід віднести перевірку, перегляд виконаної роботи; її якісний і кількісний аналіз; обробку інформації. Підлягають виокремленню два рівні контролю за інформацією: загальний і специфічний. Приклад загального контролю: на підприємстві впроваджують інформаційну систему. Контролери перевіряють: чи придатна система для підприємства в цілому; чи здатна вона функціонувати як інтегрована корпоративна інформаційна система.

Специфічний контроль зв'язаний з обробкою безпосередньо операцій з інвестиціями і допомагає гарантувати повноту і акуратність бухгалтерських записів, правильність і достовірність інформації. Підприємство повинно відпрацювати такий процес обробки інформації, щоб уся необхідна і достовірна інформація була записана, знайшла відображення в ІКІС, була проконтрольована, відхилення проаналізовані.

Окрім перевірки, аналізу роботи й обробки інформації, існує фізичний контроль, наприклад: захист інформації в комп'ютері; забезпечення зберігання цінностей; і т.п. У процесі внутрішнього контролю перевіряють також розподіл обов'язків, а саме: дозвіл проводок (наприклад, підпис чека головним бухгалтером); запис проводок; доступ до майна.

Беззаперечно необхідним є зворотній зв'язок, коли управлінська система здійснює моніторинг (спостереження) за проведенням контрольних дій. Моніторинг – це процес, який визначає якість внутрішнього контролю протягом часу. Це означає, що відповідний персонал своєчасно визначає склад і контрольні процедури, здійснює необхідні контрольні дії. Моніторинг може провадитись шляхом нескінчених дій (як хронометраж) або шляхом окремої, вибіркової оцінки контролю.

Інформація про процес має значення тільки тоді, коли вона покращує бізнес відповідно до його стратегії [15, С.117]. Менеджмент повинен спостерігати за внутрішнім контролем, щоб визначити, чи він діє так, як заплановано і чи змінюється

він відповідно до змінень у внутрішньому, зовнішньому контрольному середовищі, в умовах здійснення інвестиційних процесів і управління ними.

Отже, інновація інвестиційного процесу має сенс лише якщо вона покращує бізнес у напрямку, сумісному зі стратегією корпорації. Взагалі інформація про процес управління інвестиціями неможлива – чи у кінцевому підсумку інцидентна, – без фокусування контрольних процедур на стратегічній частині цього бізнесу з урахуванням його головних цілей.

Це – життєво важливий аспект через те, що інформаційні потоки для потреб контролю повинні бути органічно вмонтованими в загальну інформаційну систему компанії. Водночас інформація, що її продукує система внутрішнього контролю інвестицій, як складова частина загального інформаційного потоку, забезпечуватиме концентрацію управлінських дій на пріоритетних напрямках інвестиційної діяльності підприємства з метою реалізації його інвестиційної стратегії.

Висновки даного дослідження. Інвестиційні процеси пов'язані з рухом капіталів, який у свою чергу зумовила глобалізація світової економіки. Пошук шляхів до удосконалення інформаційного забезпечення управління інвестиційними процесами є важливим з точки зору їх безпосереднього взаємозв'язку з процесами суспільного економічного відтворення.

У свою чергу такі відносини сприяють обґрунтованому вибору концепцій та розробці моделей розвитку економіки, раціональній побудові механізмів реалізації стратегічних концептуальних положень інноваційно-інвестиційного розвитку, включаючи ринкові механізми управління на всіх його ієрархічних рівнях, а також удосконаленню, підвищенню якості й ефективності функціонування на цій основі систем внутрішнього економічного контролю. В минулому його оновлення відбувалося з урахуванням дії закону адекватності систем внутрішнього економічного контролю рівневі розвитку економіки суспільства, притаманних йому економічних відносин та сформованому культурно-ментальному середовищу. Зараз йдеться про іншу концепцію.

Якісно новий рівень інноваційно-інвестиційних процесів як в економіці в цілому, так і на окремо взятому підприємстві, їх глобалізація поставила нові задачі перед управлінням процесами економічного відтворення і обумовила потребу повнішого використання можливостей усіх галузей економічної науки. Особлива місія в цьому зв'язку покладається на системний внутрішній економічний контроль, котрий, за умови реалізації його функцій, у змозі здійснити ефективне інформаційне забезпечення управління інвестиціями.

Проблеми інформаційного забезпечення корпоративного управління інвестиціями можуть бути успішно вирішені впровадженням на підприємствах інтегрованої корпоративної інформаційної системи, ядром якої є інформаційна підсистема внутрішнього економічного контролю.

Створення нової системи управління промисловістю має стати одним із основних напрямів діяльності держави, що сприятиме розвитку національних та транснаціональних корпорацій і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які полегшили б рух капіталів в економіці, забезпечили довгострокове інвестування коштів.

Необхідною передумовою сприятливого режиму іноземних інвестицій є забезпечення розвитку підприємств в інноваційному спрямуванні. Реалізація вказаної передумови є підґрунтям для визначення одного із основних принципів розвитку інвестиційної діяльності в Україні взагалі і в промисловості, зокрема, – принципу інноваційного спрямування інвестиційних процесів. Втілення цього принципу у реальну сферу економіки та його ефективний прояв можливий у разі включення

інноваційного спрямування інвестиційних процесів до загальнодержавних задач, забезпечення державною підтримкою та фінансуванням пріоритетних напрямів науки.

Інновація інвестиційного процесу має сенс лише якщо вона покращує бізнес у напрямку, сумісному зі стратегією корпорації. Взагалі інформація про процес управління інвестиціями неможлива – чи у кінцевому підсумку інцидентна, – без фокусування контрольних процедур на стратегічній частині цього бізнесу з урахуванням його головних цілей. Тому використання результатів даного дослідження вбачається нами у продовженні пошуку удосконалення управління інвестиційними процесами саме в окресленому вище напрямку.

Список літератури

1. Марцин В.С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України // Актуальні проблеми економіки, 2007. – №35(71). – С.47-53.
2. Забарна Е.М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України 2006. – 304с.
3. Мазур І.І. Корпоративний менеджмент. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077с.
4. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552с.
5. Друкер, Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. – 272с.
6. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ./ Под ред. М.А.Поукока и А.Х.Тейлора. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 480с.
7. Крупка Я.Д., Мельник А.Р. Застосування принципів обліку та розкриття інформації в процесі інвестиційної діяльності / Наукові праці КНТУ: Економічні науки, вип. 12, ч.ІІ. – Кіровоград, 2007. – 384с. – С.31-35.
8. Білуха М.Т. Курс аудиту. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вища шк.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 574с.
9. Паниотто В.И. Качество социологической информации. – К.: Наукова думка, 1986. – 208с.
10. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 352с.
11. Нидлз Б., Андерсен Х., Колдуелл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
12. Committee of Sponsoring Organizations of the Tradeway Commission (COSO). COSO (<http://www.coso.org>)
13. Лапухин Н.В., Подольский В.И. Экономическому контролю – современные технологические решения. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 240с.
14. Жуков Р.Ф. Основные понятия кибернетики и исследования операций и возможности применения их в управлении производством. – Ленинград: ИПК СП, 1975. – 36с.
15. Davenport T. Process Innovation. Boston: Mass.: Harvard Business School Press, 1993. – 337p.
16. Auditing: a systematic approach / William F. Messier, Yr. – McGraw-Hill Companies, 2000. – 806p.

В. Максимова

Синергетика учета и контроля в управлении инвестиционными процессами на промышленных предприятиях

Доказана необходимость применения принципа целесообразности при создании информации в системах учета и контроля. Рассмотрены пути оптимизации управления инвестиционной деятельностью. Обоснован принцип инновационной направленности инвестиционных процессов, как один из основных принципов создания благоприятного инвестиционного климата в Украине.

V. Maksimova

Synergetics of account and control in a management investment processes on industrial enterprises

The necessity of application of principle of expedience at creation of information in the systems of account and control is proved. The paths of optimization of management by investment activity are considered. Principle of innovative orientation of investment processes is grounded, as one of basic principles of creation of favourable investment climate in Ukraine.

Одержано 22.12.09

УДК 657.221

О.В. Пальчук, доц., канд. екон. наук, В.М. Савченко, проф., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Посилення практичної складової підготовки фахівців з бухгалтерського обліку

Розглянуто проблеми практичної спрямованості підготовки фахівців з обліку і аудиту на етапі державної атестації. Надані пропозиції стосовно методичного та організаційного забезпечення переддипломної практики та підготовки дипломних робіт.

практична складова підготовки фахівців, методичне та організаційне забезпечення переддипломної практики та підготовки дипломних робіт

Важливим напрямком підвищення якості підготовки фахівців в сучасних умовах повинно бути посилення її практичної складової. Сучасний висококваліфікований фахівець повинен не лише володіти понятійним апаратом, використовувати сучасну термінологію, вміти робити необхідні розрахунки, а й використовувати набуті знання в умовах конкретного підприємства, розв'язувати практичні задачі, оцінювати різноманітні виробничі ситуації та знаходити вірне рішення проблем, що є актуальні для господарської практики.

Особливо актуальною є практична складова при підготовці бухгалтерів. Оскільки бухгалтерський облік це складна інформаційна система, що відбиває господарську діяльність підприємства яка безумовно на кожному підприємстві має свою специфіку. Тому його побудова залежить в значній мірі від організаційних, технологічних особливостей, стратегії та пріоритетів розвитку конкретного суб'єкта підприємницької діяльності.

У зв'язку з цим ознайомлення з практикою обліково-аналітичної роботи підприємства є обов'язковим та дуже важливим елементом підготовки сучасного бухгалтера. З цією метою навчальний план підготовки фахівців передбачає практику, результати якої використовуються студентами для підготовки курсових та дипломних робіт.

На жаль сьогодні проходження практики студентами пов'язано з певними труднощами як об'єктивного так і суб'єктивного характеру.

Об'єктивні проблеми зумовлені особливим характером облікової інформації, яка в більшості випадків є конфіденційною та становить комерційну таємницю.

Суб'єктивні труднощі пов'язані з тим, що працівники обліково-економічної служби підприємств завантажені поточною роботою і не завжди зацікавлені в роботі зі студентами.

Це зумовлює особливу важливість відпрацювання відповідного інструментарію та методичного забезпечення для ознайомлення студентів з практичними аспектами обліково-аналітичної роботи. Не дивлячись на присутність у фаховій літературі досліджень пов'язаних з методичними аспектами підготовки фахівців з обліку та аудиту [1-3] вищезазначене питання досліджено не достатньо.

У статті поставлено за мету дослідження проблем посилення практичної складової підготовки бухгалтерів на етапі їх державної атестації, яка завершає підготовку фахівців та проводиться у формі захисту дипломної роботи.

Важливим фактором, що впливає на якість дипломних робіт фахівців з обліку та аудиту є узгодження їх тематики з особливостями та специфікою діяльності базового

підприємства. Вибір теми дипломної роботи як і будь-якого іншого дослідження є першим і чи найважливішим етапом. Вона повинна бути актуальною, відповідати сучасному стану та перспективам розвитку обліково-аналітичної теорії та практики.

Формування тематики дипломних робіт повинно здійснюватися з врахуванням двох основних факторів: мети дипломування як завершального етапу процесу підготовки фахівців та реальних народногосподарських задач, які стоять перед обліково-аналітичною практикою. Дипломні роботи фахівців з обліку та аудиту в обов'язковому порядку повинні мати не лише наукову актуальність, а й практичну спрямованість.

Для максимального забезпечення останньої доцільно визначення тематики дипломних робіт здійснювати у два етапи. Перший етап це визначення напрямків для підготовки дипломних робіт, який здійснюється у відповідності з результатами дослідження потреб підприємств регіону пов'язаних з розробкою проблемних питань облікової та аудиторської практики.

Напрямки за якими формуються теми дипломних робіт з обліку та аудиту доцільно об'єднати в наступні блоки:

- напрямки за топологічними об'єктами;
- напрямки за видами економічної діяльності (галузевим аспектом);
- напрямки за організаційно – правовими формами господарювання;
- напрямки за проблемними питаннями становлення та розвитку теорії

обліку, аналізу, контролю.

Для посилення ув'язки тематики дипломних робіт з запитами обліково-економічних служб базових підприємств необхідно на даному етапі проводити роботу по вивченню потреб обліково-аналітичної практики. З цією метою доцільним буде проведення анкетування потенційних баз практики з метою з'ясування слабких місць у підготовці фахівців та пропозицій керівників підприємств та їх обліково-аналітичних служб стосовно тематики дипломних робіт та індивідуальних завдань з практики.

Другий етап формування тематики дипломних робіт це безпосередній вибір теми дипломної роботи, що зумовлюється конкретною базою переддипломної практики, науковими інтересами студента, замовленнями підприємств. Відповідно до специфіки діяльності підприємств обраних за базові при написанні дипломної роботи, наукових уподобань студентів, їх професійних інтересів як майбутніх фахівців, та заявок підприємств на розробку окремих проблемних питань, які оформляються листом-клопотанням тематика дипломних робіт конкретизується.

Для підготовки аналітичного розділу дипломної роботи студенту необхідно зібрати практичну інформацію за матеріалами базового підприємства. Збір практичного матеріалу передбачає на лише знайомство студентів з окремими документами, схемами, інструкціями і положеннями, а і безпосередньо з роботою облікового апарату.

Вивчаючи окремі аспекти обліково-контрольної практики базового підприємства студент повинен не лише ознайомитися з документом, який регламентує порядок проведення тієї чи іншої обліково-аналітичної процедури (наприклад, Наказом про облікову політику, посадовою інструкцією), а й дослідити фактичний стан речей, яким чином вимоги цих документів реалізуються на відповідних ділянках облікових робіт.

Аналітичне обстеження базових підприємств з метою написання дипломних робіт сьогодні пов'язано з труднощами зазначеними вище. Саме тому до роботи по збору інформації на підприємстві студенту необхідно серйозно готуватися, а саме: повторити методичні засади обліку аналізу та аудиту, переглянути відповідні нормативні документи, з'ясувати потенційно можливі проблемні моменти методики організації обліку та контролю для базового підприємства.

З огляду максимальної ефективності використання часу при зборі матеріалу для підготовки аналітичної частини дипломної роботи дуже важливо заздалегідь підготувати інструментарій обстеження підприємства відповідно до завдань проходження практики та тематики дипломної роботи.

Цей інструментарій повинен передбачати: розробку робочого зошиту з макетами аналітичних таблиць, в яких необхідно визначити показники обрані для аналізу, методика їх розрахунку, а також джерела для отримання інформації.

При цьому доцільно використовувати результати опрацювання такого елемента теоретичної частини роботи як стан та перспективи розвитку галузі до якої належить базове підприємство, де досліджено статистичну інформацію для можливостей порівняння показників базового підприємства з середньостатистичними по галузі, регіону, тощо.

Інструментарій обстеження базового підприємства повинен передбачати підготовку переліку питань, які студент має з'ясувати за кожним елементом обстеження, розробку та заготівлю необхідної кількості примірників листів опитування, анкет, за якими студент планує проводити власні спостереження окремих сторін діяльності підприємства, а також бланків первинних документів, облікових реєстрів та форм фінансової, статистичної, податкової звітності для їх копіювання та оформлення додатків.

Важливою складовою навчального процесу, що забезпечує якісну підготовку та проведення державної атестації студентів є переддипломна практика. Переддипломна практика забезпечує завершальний етап підготовки студентів за фаховим спрямуванням «Облік і аудит», що проводиться безпосередньо на підприємствах. Тому процедура проходження переддипломної практики, її зміст повинні бути тісно пов'язані з процедурою дипломування.

Структура та зміст дипломної роботи в значній мірі визначається особливостями та проблематикою базового підприємства. Непоодинокими є випадки коли за результатами проходження практики виявляються обставини, які не дозволять в достатній мірі глибоко опрацювати обрану для написання дипломної роботи тему.

Наприклад, студент обрав тему «Облік і аналіз формування та використання фінансових результатів», а за результатами проходження практики виявилось, що базове підприємство є збитковим, або відбулося перепрофілювання діяльності підприємства з торгівельної на виробничу, що унеможливує виконання дипломної роботи на тему: «Облік та контроль наявності та руху товарних запасів». У зв'язку з цим доцільною є організація проведення переддипломної практики в два етапи.

Поглибленому вивченню облікової роботи на підприємстві сприяє комплексний характер переддипломної практики, протягом якої студент послідовно знайомиться з організацією роботи економічних служб досліджуваного підприємства. Базовими підрозділами підприємства, де проходить переддипломна практика, є виробничий, планово-економічний відділи, бухгалтерія.

З метою підвищення ефективності організації роботи студентів під час проходження переддипломної практики та часу відведеного навчальним планом для етапу підготовки дипломних робіт доцільним є складання єдиного календарного Плану-графіку проходження переддипломної практики та підготовки дипломних робіт.

У таблиці 1 подається приклад складання календарного Плану - графіку для проходження переддипломної практики та підготовки дипломної роботи.

Таблиця 1 - Календарний План-графік проходження переддипломної практики та підготовки дипломних робіт

1	Зміст виконуваної роботи	Підготовчий етап	Термін виконання					Контроль
			1-й етап переддипломної практики		Проміжний контроль	2-й етап переддипломної практики		
		Тиждень, що передує 1-му етапу	1-й тиждень	2-й тиждень	Тиждень наступний за терміном закінчення 1-го етапу	3-й тиждень	4-й тиждень	Тиждень наступний за терміном закінчення 2-го етапу
2	3	4	5	6	7	8	9	
1	Вибір топологічного об'єкту та базового підприємства для обґрунтування теми дипломної роботи	+						
2	Визначення теми дипломної роботи, мети та завдань	+						
3	Складання попереднього Робочого плану дипломної роботи	+						
4	Ознайомлення з організаційно-економічними особливостями діяльності базового підприємства		+					
5	Проведення аналізу та надання оцінки техніко-економічних показників та фінансового стану базового підприємства		+					
6	Характеристика організації роботи обліково – економічної служби базового підприємства		+					
7	Здійснення аналізу та оцінки облікової політики базового підприємства			+				
8	Вивчення стану автоматизації обліку на підприємстві			+				
9	Оформлення 1-ї частини звіту з переддипломної практики			+				
10	Складання розгорнутого Плану-схеми 2-го розділу дипломної роботи				+			
11	Визначення питань, що становлять зміст індивідуального завдання для проходження 2-го етапу переддипломної практики				+			
12	Уточнення попереднього Робочого плану дипломної роботи				+			
13	З'ясування складу та структури власних та орендованих основних засобів					+		
14	Оцінка відповідності аналітичного та синтетичного обліку основних засобів підприємства чинному законодавству					+		

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
15	Дослідження строків та порядку проведення інвентаризації основних засобів на підприємстві					+		
16	Вивчення методів нарахування амортизації основних засобів						+	
17	Оцінити правильність відображення основних засобів в обліку та звітності підприємства						+	
18	Оформлення 2-ї частини звіту з практики						+	
19	Захист звіту з практики							+
20	Складання розгорнутого Плану-схеми 3-го розділу дипломної роботи							
21	Підготовка чорнового варіанту 2-го розділу дипломної роботи							+
22	Уточнення Робочого плану дипломної роботи							+

Для раціональної організації процесу дипломування необхідно передбачити наступні етапи проходження переддипломної практики та підготовки дипломної роботи:

- підготовчий етап;
- 1-й етап проходження переддипломної практики;
- попередній контроль;
- 2-й етап проходження переддипломної практики;
- завершальний контроль.

Підготовчий етап полягає у виборі топологічного об'єкту та базового підприємства для обґрунтування теми дипломної роботи, визначенні теми дипломної роботи, мети та завдань. Він передбачає підбір необхідної літератури та її опрацювання, вивчення нормативного законодавства, складання попереднього Робочого плану дипломної роботи та бібліографії, огляду літератури та глосарію.

1-й етап проходження переддипломної практики проводиться за типовим завданням, яке передбачає визначення організаційно - економічних особливостей господарської діяльності та специфіки побудови системи бухгалтерського обліку та контролю базового підприємства. Виявлені особливості господарювання та проблематика базового підприємства на цьому етапі дозволяють конкретизувати тематику дипломних робіт та визначити зміст індивідуального завдання для проходження наступного етапу переддипломної практики. Матеріал зібраний на цьому етапі переддипломної практики є основою для написання відповідних параграфів аналітичного розділу дипломної роботи.

Цей етап повинен включати вирішення наступних завдань:

- дослідження організаційно-економічних особливостей господарювання (характеристика основних напрямків економічної діяльності підприємства; організаційно-правова форма, форма власності, підпорядкованість, організаційна структура та система управління виробництвом; номенклатура та асортимент продукції, канали реалізації; особливості технологічного процесу та їх вплив на побудову обліку);
- аналіз та оцінка техніко-економічних показників діяльності та фінансового стану підприємства (аналіз виробничо-господарської діяльності; аналіз витрат виробництва, їх структури і динаміки; аналіз руху грошових потоків; аналіз системи

організації оплати праці; аналіз основних засобів; аналіз прибутку та рентабельності; аналіз показників фінансового стану);

- характеристика організації роботи обліково-економічної служби (організаційна структура обліково – економічної служби; завдання та розподіл обов'язків функціональних підрозділів обліково-економічної служби; організаційна структура бухгалтерії та її взаємозв'язок з організаційною структурою підприємства; тип організаційної структури бухгалтерської служби; посадові інструкції та розподіл службових обов'язків; технологія обробки облікової інформації; форма ведення бухгалтерського обліку; робочий план рахунків підприємства, перелік та побудова реєстрів зведеного обліку; організація документообігу; порядок ведення податкового обліку);

- аналіз та оцінка облікової політики підприємства (наявність та оцінка діючого на підприємстві наказу про облікову політику; характеристика інших внутрішніх регламентів підприємства, що регулюють або впливають на облікову політику підприємства; оцінка обраних підприємством способів та методів ведення обліку на предмет відповідності діючому законодавству, галузевій специфіці та особливостям діяльності підприємства);

- оцінка ступеню автоматизації обліку на підприємстві.

Якщо облік на підприємстві автоматизовано, то студент описує автоматизацію обліку за обраним об'єктом дослідження за наступною схемою:

- характеристика програмних продуктів, що використовуються на підприємстві;

- характеристики автоматизованих об'єктів та процесів.

Якщо облікова праця не автоматизована, то потрібно надати обґрунтовані висновки щодо можливості та доцільності її автоматизації, а також пропозиції щодо вибору варіанту програмного забезпечення на досліджуваному підприємстві.

Етап проміжного контролю передбачає окрім оформлення відповідної частини звіту з практики складання розгорнутого Плану-схеми 2-го розділу дипломної роботи згідно з яким визначають питання, що становлять зміст індивідуального завдання для проходження 2-го етапу переддипломної практики, уточнення попереднього Робочого плану дипломної роботи.

2-й етап проходження переддипломної практики проводиться за індивідуальним завданням, яке передбачає вивчення практики ведення первинного, аналітичного, синтетичного обліку та контролю формування звітності за обраним відповідно теми дипломної роботи топологічним об'єктом. Матеріал зібраний на цьому етапі переддипломної практики є основою для написання відповідних параграфів третього розділу дипломної роботи, де подається характеристика сучасного стану обліку та контролю за обраним топологічним об'єктом на базовому підприємстві.

Індивідуальне завдання формується відповідно до тематики дипломної роботи. Наприклад, при виконанні дипломних робіт за напрямком «Облік, аналіз і аудит праці та її оплати» індивідуальне завдання для проходження другого етапу переддипломної практики повинно включати наступні питання: аналіз організації оплати праці, ефективності використання робочого часу, календарного та явочного фонду; вивчення правильності нарахування заробітної плати та розрахунків з робітниками та службовцями, бюджетними та позабюджетними фондами; проведення експрес аудит стану заборгованості по заробітній плані та її індексації.

При виконанні дипломних робіт за напрямком «Облік, аналіз і аудит реалізації продукції (робіт, послуг)» необхідно оцінити систему обліку, а також встановити: рівень виконання виробничої програми; правильність оцінки готової продукції; порядок обліку готової продукції на складах і в бухгалтерії; правильність визначення

невиробничих витрат та розрахунків собівартості реалізованої продукції; методи обліку реалізації продукції та забезпечення незмінності протягом звітної періоду; правильність відображення в обліку та звітності результатів дооцінки та уцінки залишків готової продукції, реалізації, інвентаризації.

При виконанні дипломних робіт за напрямком «Облік, аналіз і аудит виручки від реалізації, фінансових результатів та використання прибутку» під час проходження другого етапу практики необхідно здійснити оцінку системи обліку, а також встановити: достовірність і повноту відображення в обліку виручки від реалізації; достовірність визначення фінансових результатів від реалізації продукції; правильність визначення балансового та оподаткованого прибутку згідно чинного законодавства; правильність відображення в обліку курсових різниць за операціям в іноземній валюті; порядок обліку і покриття збитків минулих років.

Завершальний контрольний етап переддипломної практики окрім оформлення 2-ї частини звіту з практики та його захисту передбачає підготовку чорнового варіанту 2-го розділу дипломної роботи та складання за результатами виконання індивідуального завдання розгорнутого Плану-схеми 3-го розділу дипломної роботи. Все це дозволяє уточнити Робочий план дипломної роботи.

Для забезпечення реалізації вищезазначених завдань переддипломної практики необхідно посилити вимоги до вибору баз практики. База практики обирається з метою вивчення структури й функцій обліково-економічного апарату підприємства; ознайомлення з методикою і технікою складання матеріальних і виробничих звітів окремими підрозділами підприємства, порядком їх прийому відповідними посадовими особами бухгалтерії, а також набуття навичок практичної роботи безпосередньо на робочих місцях різних посадових осіб даного підрозділу підприємства; дослідження методики складання бухгалтерської звітності; набуття навичок прийняття управлінських рішень.

Базове підприємство повинно відповідати таким вимогам: на момент проходження студентом практики підприємство повинно здійснювати господарську діяльність і мати необхідні практичні матеріали; передовий досвід організації фінансового і податкового обліку і контролю; мати досвід автоматизації обліково-аналітичних робіт; кваліфікація бухгалтерів та керівників практики повинна відповідати вимогам.

Посиленню практичної складової підготовки фахівців сприятиме відповідне оцінювання результатів переддипломної практики. Переддипломна практика є комплексним видом навчальної роботи, яка забезпечує виконання багатьох завдань. З огляду на це доцільно здійснювати комплексне оцінювання результатів переддипломної практики за елементами та об'єктами контролю що подані в табл. 2.

Таблиця 2 - Комплексне оцінювання результатів переддипломної практики

Складові диференційованої оцінки	Об'єкти контролю	Оцінка одержана студентом (кількість балів)
1. Робота під час практики	Зміст відгуку керівника практики від підприємства, результати відвідування бази практики керівником практики від навчального закладу	10
2. Зміст звіту з практики	Ступінь опрацювання програми практики, зміст структурних елементів звіту	30
3. Виконання індивідуального завдання та робота над відповідним розділом дипломної роботи	Підготовка чорнового варіанту другого розділу роботи; Складання розгорнутого Плану-схеми третього розділу дипломної роботи	30

Продовження таблиці 2

4. Якість оформлення звіту з практики	Наявність структурних елементів, додатків; дотримання вимог щодо оформлення	10
5. Захист звіту з практики	Ступінь оволодіння навчальним матеріалом і професійними уміннями і навичками	20

Проведені дослідження дозволяють надати наступні висновки.

1. Посилення практичної складової є важливим елементом підвищення якості підготовки фахівців з обліку та аудиту. Обов'язковим елементом та специфічною відмінністю дипломних робіт з бухгалтерського обліку є їх практична спрямованість.

2. Для подолання труднощів аналітичного обстеження підприємств при проведенні переддипломної практики та підготовки дипломних робіт необхідна серйозна підготовча робота, яка полягає в розробці інструментарію та методики обстеження підприємства.

3. Переддипломна практика забезпечує завершальний етап підготовки студентів за фаховим спрямуванням «Облік і аудит», що проводиться безпосередньо на підприємствах. Тому процедура проходження переддипломної практики, її зміст повинні бути тісно пов'язані з процедурою дипломування. З метою підвищення ефективності організації роботи студентів під час проходження переддипломної практики та підготовки дипломної роботи доцільним є складання єдиного календарного Плану-графіку проходження переддипломної практики та підготовки дипломних робіт.

4. Структура та зміст дипломної роботи в значній мірі визначається особливостями та проблематикою базового підприємства. У зв'язку з цим доцільною є організація проведення переддипломної практики в два етапи, що дозволить підвищити узгодженість тематики дипломних робіт з особливостями діяльності базових підприємств.

Список літератури

1. Гаршина О.К., Бурлуцький С.В. Виконання дипломних робіт спеціалістів економічного профілю: Навчальний посібник.-К.: Центр учбової літератури, 2007.-136с.
2. Методологія та методика економічних досліджень (виконання та оформлення рефератів, курсових, дипломних і магістерських робіт, тез, виступів, статей, дисертацій з економіки та бухгалтерського обліку): Навч. посібник / П.М. Гарасим, Г.П. Журавель, П.Я. Хомин. – Тернопіль: Астон, 2006.-414с.
3. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку: Навч. посібник/ Н.М. Малюга; ред.: Ф.Ф. Бутинець.- Житомир: ПП «Рута». 2003.-476с.

О. Пальчук, В. Савченко

Усиление практической составляющей подготовки специалистов по бухгалтерскому учету

Рассмотрены проблемы практической направленности подготовки специалистов по учету и аудиту на этапе государственной аттестации. Предоставлены предложения относительно методического и организационного обеспечения преддипломной практики и подготовки дипломных работ.

O. Pal'chuk, V. Savchenko

Strengthening of practical making preparation of specialists on a record-keeping

The problems of practical orientation of preparation of specialists are considered on an account and audit on the stage of state attestation. Given suggestion in relation to the methodical and organizational providing of practice and preparation of diplom works.

Одержано 25.11.09

УДК 657.471

І.І. Андрощук, аспірант

Кіровоградський національний технічний університет

Соціально-трудова відносина та персонал як об'єкт завдань з надання впевненості

Досліджуються теоретичні та практичні аспекти виконання завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, предметом завдання в яких виступає персонал та соціально-трудова відносина на підприємстві. Розглянуті цілі, які може вирішувати аудитор в процесі здійснення перевірки персоналу як завдання з надання впевненості, і цілі, які можуть бути вирішені в рамках консультативних послуг або послуг з виконання погоджувальних процедур. Виділені документи, які можуть бути використані в якості критеріїв оцінки, та процедури, які повинні бути виконані на підготовчому етапі.

завдання з надання впевненості, міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, соціально-трудова відносина, персонал

Аудит як особливий вид підприємницької діяльності зайняв певну нішу в економіці нашої країни. На сучасному етапі розвитку відбуваються еволюційні процеси як в економічній системі в цілому, так і в сфері аудиту, зокрема. Історично первісним, а тому і найбільш розповсюдженим є аудит фінансової звітності. Проте, потреби практики в даному випадку значно ширше наявних теоретичних розробок, оскільки на сучасному етапі замовники аудиту вважають себе захищеними не за умови наявності належним чином складеної фінансової звітності, а лише після ретельної перевірки та оцінки управлінських рішень з точки зору їх ефективності та оптимальності, адже після бурхливого етапу приватизації державних підприємств, створення підприємств недержавної форми власності, в тому числі з іноземними інвестиціями, все більше власників цікавлять проблеми ефективності та доцільності використання наданих ними коштів [1, С.93].

Питанням організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема, Білухи М.Т., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Сопка В.В., Усача Б.Ф. та інших. Але в підручниках, навчальних посібниках, монографіях та періодичній печаті з аудиторської тематики в основному розглянуті аспекти аудиту економічних суб'єктів на предмет достовірності їх фінансової звітності. На нашу думку, так само детально повинні бути розглянуті і питання ефективності діяльності підприємств, оскільки на даний момент внаслідок різкого загострення конкурентних відносин на світових та вітчизняних ринках ефективність систем управління суб'єктів господарювання є фактором, який визначає їх виживання та цілеспрямований розвиток.

Об'єктом дослідження обраний персонал підприємства та кадрова політика. Даний вибір був зроблений, враховуючи те, що, як підкреслює багато науковців та практиків, з кожним роком дослідження в галузі економіки праці та управління персоналом набувають все більшої актуальності та важливості з таких причин:

- робота служби управління персоналом має велике юридичне значення для роботодавців, адже відмова від виконання вимог трудового законодавства може виступати предметом судових позовів та підставою для накладання на підприємство та керівництво штрафних санкцій;

- вкладення в персонал зростають, що зумовлює важливість проблеми їх окупності, адже для більшості підприємств заробітна плата та соціальні пільги становлять значну частину витрат їх операційної діяльності, а невдала система оплати праці, матеріального стимулювання може завдати значну шкоду результативності діяльності підприємства;

- діяльність служби управління персоналом допомагає управляти продуктивністю підприємства;

- в умовах жорсткої конкурентної боротьби за освоєння нових ринків збуту товарів, необхідності завойовування популярності у покупців, підприємства починають все більше піклуватися про створення свого позитивного іміджу, а він складається, в тому числі, і з відношення підприємства до своїх працівників, дотримання їх прав та гарантій [3, С.155-156].

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних аспектів організації і методики проведення аудиту в сфері управління персоналу з урахуванням вимог Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, надання впевненості та етики.

Необхідність проведення перевірок систем управління персоналом в компанії виникає в наступних випадках:

- при зміні кадрового працівника, який відповідав за ведення кадрової документації (при звільненні, переводі на іншу посаду, в інший підрозділ, філіал);

- при отриманні повідомлення від Державного департаменту нагляду за додержанням законодавства про працю про планову перевірку, приписів про порушення трудового законодавства;

- при загрозі перевірок після звільнення працівника, який звинувачує підприємство у недотриманні вимог трудового законодавства та внутрішніх документів;

- при зміні керівництва підприємства;

- при приведенні кадрової документації у відповідність до діючого законодавства після суттєвих змін, які відбулися.

Періодичність їх проведення визначається, на наш погляд, двома основними факторами: динамікою розвитку компанії, інтенсивністю її ділової активності та динамікою зміни зовнішнього середовища.

В науковій літературі та в практичній діяльності ці перевірки мають різні назви: «кадровий аудит», «аудит персоналу», «аудит систем управління персоналу», «мотиваційний аудит», «аудит трудового потенціалу» тощо. Слід відзначити, що в даному випадку, на наш погляд, некоректно застосовується слово «аудит». Дане твердження базується на обґрунтуваннях класифікації аудиту з використанням вимог Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, надання впевненості та етики, викладених Шалімовою Н.С. [5].

Рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5 був затверджений Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), в якому в групі завдань з надання впевненості виділені завдання з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Ці завдання включають різноманітні види оцінок (перевірок) ефективності (відповідності) різних сторін, об'єктів фінансово-господарської діяльності підприємства, зокрема:

- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) системи морального стимулювання та оплати праці персоналу;

- оцінка (перевірка) ефективності (відповідності) систем управління персоналом;

- оцінка (тестування) відповідності рівня професійних знань персоналу, задіяного у фінансово-господарській діяльності.

Зрозуміло, що цими об'єктами коло завдань з надання впевненості стосовно сфери управління персоналом не обмежується.

Такі види завдань розглядають як операційний аудит (інша назва – управлінський аудит, аудит ефективності, аудит результативності тощо), під яким розуміють діяльність внутрішніх і зовнішніх аудиторів по вивченню господарських операцій з метою розробки рекомендацій щодо економічного та ефективного використання ресурсів, досягнення бажаного кінцевого результату та розробки політики організації. Але, на наш погляд, для таких перевірок слід використовувати назву, в якій би чітко наводився об'єкт і зазначалося, що це завдання з надання впевненості, яке не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, наприклад: «оцінка систем морального стимулювання як завдання з надання впевненості».

Вимоги та рекомендації щодо проведення цих видів завдань викладені в Міжнародних стандартах завдань з надання впевненості (МСЗНВ), серед яких на даний момент затверджено два: МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації»; МСЗНВ 3400 «Перевірка прогнозованої фінансової інформації».

Дослідження систем управління персоналом є, на наш погляд, найлегшим об'єктом, який може бути обраним для виконання завдань з надання впевненості. Його «легкість» визначається не обмеженим колом процедур, які слід виконати, а тим, що саме в цьому напрямку існує багато законів та нормативних документів, а також тим, що на більшості суб'єктів господарювання існують внутрішні документи, які можуть бути обрані в якості критеріїв оцінки. А існування критеріїв та їх відповідність певним характеристикам є обов'язковою умовою (серед інших), яка визначає можливість для практика прийняти відповідне завдання до виконання як завдання з надання впевненості (п.17 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості). Отже, перша проблема полягає в тому, що слід відібрати ті напрямки роботи, які цікавлять замовника, по яким ми можемо встановити критерії оцінки.

Розглянемо, яким чином формулюються завдання, які повинен вирішити аудитор в процесі виконання перевірок даного об'єкту. Слід відзначити, що у вітчизняній літературі цим питанням приділяється недостатньо уваги, тому розглянемо, задачі, сформульовані російськими вченими Одеговим Ю.Г. та Ніконовою Т.В. в їх підручнику «Аудит та контролінг персоналу» [3, С.165]:

- знаходження проблем в області управління персоналом;
- забезпечення відповідності результатів, що вимагаються, обсягу та напрямку зусиль по управлінню персоналом системі внутрішніх та зовнішніх ситуаційних умов;
- забезпечення відповідності стратегії та політики управління персоналом стратегічним цілям організації;
- формування ефективних, тобто таких, що відповідають системі ситуаційних умов, методів управління персоналом, забезпечення ефективності їх застосування;
- визначення відповідності зусиль на стратегічному, лінійному та функціональному рівнях управління персоналом;
- забезпечення інтегрованості елементів системи управління персоналом в цілому в стратегію розвитку підприємства;
- здійснення перспективного планування системи управління персоналом організації;
- встановлення відповідності кадрової політики вимогам законодавства;
- оптимізація витрат на управління персоналом шляхом впровадження більш ефективних методів та процедур;

- підтримка та створення кращого організаційного середовища для сприйняття змін в області управління персоналом;
- визначення вкладу служби управління персоналом в ефективність організації в цілому;
- пояснення обов'язків та відповідальності служби управління персоналом;
- посилення професійного іміджу служби управління персоналом;
- заохочення більшої відповідальності та професіоналізму серед співробітників служби управління персоналом;
- підвищення ефективності інформаційної системи служби управління персоналом.

Аналізуючи сутність окреслених задач, можна побачити, що лише завдання під номером 8, відповідає сутності завдання з надання впевненості, решта – це область консультативних завдань або завдань з виконання погоджених процедур.

В рамках виконання оцінки систем управління персоналом як завдання з надання впевненості аудитор може переслідувати три цілі:

- а) висловлення думки стосовно того, чи відповідають розроблені внутрішні документи на підприємстві та інша кадрова документація вимогам законодавства України з цих питань;
- б) висловлення думки стосовно того, чи відповідає дійсний стан справ на підприємстві в сфері управління персоналом вимогам законодавства України та внутрішнім документам підприємства;
- в) висловлення думки стосовно ефективності, результативності, доцільності різних напрямків систем управління персоналом.

Важливо визначитися з критеріями оцінки, які будуть використовуватися при проведенні кадрового аудиту. Стосовно перших двох напрямків роботи встановити критерії оцінки є можливим, оскільки в основному вони є формально розробленими. Їх сукупність можна представити наступним чином:

1. Законодавча база, в складі якої слід виділити обов'язкові до застосування документи, та документи, які мають рекомендаційний характер. Група обов'язкових документів включає Кодекс законів про працю, Закони України «Про оплату праці», «Про компенсацію громадянами втрати частини доходів у зв'язку з порушенням строків їх виплати», «Про індексацію грошових доходів населення», «Про відпустки», «Про охорону праці», «Про колективні договори і угоди», Генеральні та галузеві тарифні угоди, Положення про порядок компенсації працівникам втрати частини заробітної плати у зв'язку з порушенням термінів її виплати, затверджене постановою КМУ від 20 грудня 1997 року №1427, Порядок проведення індексації грошових доходів населення, затверджений постановою КМУ від 17 липня 2003 року №1078, Положення про оплату праці за час виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших професій, затверджене постановою КМУ від 28 червня 1997 року №700, Положення про умови роботи за сумісництвом працівників державних підприємств, установ, організацій, затверджене наказом Мінпраці, Мін'юсту, Мінфіну України від 28.06.1993 року №43, Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників та багато інших.

Серед рекомендаційних документів можна виділити такі: Рекомендації щодо визначення заробітної плати працюючих в залежності від особистого внеску працівника в кінцеві результати роботи підприємства, затверджені наказом Мінпраці України від 31.03.99 р. №44, Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій, затверджені наказом Мінпраці України від 29.01.2003 р. №23, Методичні рекомендації щодо оплати праці

працівників малих підприємств, затверджені наказом Мінпраці України від 13.08.2004 р. №186.

2. Внутрішні нормативні документи, які також можна представити декількома групами:

2.1. Документи, обов'язковість ведення або укладання яких прямо передбачена вимогами трудового та іншого законодавства. В складі цієї групи можна виділити документи, які в обов'язковому порядку повинні бути на будь-якому підприємстві, та документи, обов'язковість укладання яких виникає при певних умовах.. До таких документів слід віднести: колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку, інструкції з охорони праці, штатний розпис, трудові договори, посадові інструкції, договори про колективну майнову відповідальність, договори про повну індивідуальну матеріальну відповідальність, документація з обліку кадрів, відпрацьованого часу та виробітку, накази (розпорядження) при прийнятті на роботу, особові картки працівників, трудові книжки;

2.2. Документи, створення яких не передбачено в трудовому та іншому законодавстві, але вони можуть значно допомагати в роботі, наприклад, полегшити процес адаптації нових співробітників.

Ця група документів може бути представлена такими основними корпоративними документами:

- положення про кадрову роботу в компанії;
- кадрова політика компанії на поточний рік;
- кошторис кадрових витрат компанії;
- кадрові технології;
- порядок організації найма нових співробітників;
- порядок атестації робочого місця співробітника;
- порядок адаптації нових співробітників;
- порядок проходження співробітниками випробувального терміну;
- програма та порядок навчання нових співробітників;
- кодекс прав та обов'язків співробітників;
- пам'ятка молодого співробітника;
- порядок оцінки роботи співробітника;
- положення про атестацію керівного складу компанії;
- технологічна карта роботи співробітника;
- положення про оплату праці;
- положення про преміювання;
- положення про мотивацію співробітників;
- положення про соціальну підтримку співробітників;
- основи корпоративної політики компанії;
- порядок ротації співробітників;
- порядок обліку та ведення бази персональних даних співробітників;
- положення про корпоративне навчання співробітників;
- порядок укладання трудових договорів та їх зберігання;
- порядок організації створення, використання та зберігання кадрової документації;
- порядок створення резерву керівних кадрів та головних спеціалістів, їх висування та навчання;
- перелік посад працівників з ненормованим робочим днем;
- графік змінності;
- положення про комерційну таємницю та порядок її охорони;
- лист (журнал) ознайомлення з трудовими документами.

- робочі графіки та плани;
- графік атестації керівного складу компанії;
- план розгляду кадрових питань органами управління компанії (радою директорів, наглядовою радою);
- план проведення святкових заходів;
- графік оцінки роботи співробітників;
- графік відпусків.

Для третього напрямку роботи формально розроблені критерії відсутні, а тому аудиторю слід спеціально розробляти критерії, за допомогою яких він зможе висловити власну думку стосовно ефективності, результативності та доцільності. При цьому обов'язково слід оцінити прийнятність критеріїв таким ознакам як значимість, повнота, надійність, нейтральність, зрозумілість для окремого завдання на основі того, як вони відображають ці характеристики. В якості критеріїв оцінки або вимірювання предмету не можуть бути вибрані очікування, судження або власний досвід практика, такі твердження не являють собою прийнятних критеріїв (п.36 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості).

Розглянемо декілька прикладів складності та суб'єктивності визначення критеріїв оцінки систем управління персоналом. Так, для оцінки ефективності використання робочого часу можна використати планові показники, фактичні показники попередніх років, які приймаються за еталонні, фактичні показники роботи інших подібних підприємств. На наш погляд, лише перший критерій, тобто плановий показник обсягу робочого часу в певній мірі може відповідати всім вище переліченим ознакам прийнятності критеріїв.

Для оцінки ефективності процесу найму працівників Одеговим Ю.Г. та Ніконовою Т.В. пропонується використовувати такі показники:

- якість набраних працівників, який визначається шляхом ділення суми усередненого показника якості роботи, яка виконується набраними працівниками, відсотку нових працівників, які просунулися по службі протягом одного року, та відсотку нових працівників, які залишилися працювати після закінчення одного року, на загальну кількість показників, які використовуються при розрахунку (в даному випадку їх три);

- вартість найма;
- вартість адаптації [3, С.259-264].

По цим показникам можна намагатися встановити еталонні значення, які могли би бути використані в якості критеріїв оцінки, але, на наш погляд, вони не будуть відповідати ознакам повноти та нейтральності.

Оцінку ж рівня задоволеності працею, рівня трудової мотивації, стану соціально-психологічного клімату можна здійснити лише соціологічними методами – анкетуваннями, опитуваннями тощо і встановити критерії в цьому випадку надзвичайно складно.

Наступний аспект, на який слід звернути увагу, це вибір рівня суттєвості при здійсненні оцінки персоналу та соціально-трудова відносин, яка виконується в рамках завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності. Суттєвість є найбільш значимою категорією не лише аудиту, а й всіх завдань з надання впевненості, і саме вона визначає характер кінцевого продукту роботи аудитора – вид висновку з надання впевненості, який буде виданий по завершенні роботи: безумовно-позитивний, умовно-позитивний, негативний чи відмова від видачі. Якщо згадати виділені нами вище три цілі, які можуть бути поставлені перед аудитором, то можна зробити висновок, що в основному при розгляді суттєвості повинні враховуватися якісні, а не кількісні фактори.

Міжнародний стандарт аудиту 320 «Суттєвість», на жаль, допомоги в розв'язанні цього питання не надає. МСА 320 носить загальний характер, описує лише загальні вимоги, які висуваються до дій аудитор, не містить жодних практичних рекомендацій, хоча, на наш погляд, саме цей стандарт повинен містити детальні пояснення. Зазначено, що рівень суттєвості встановлюється з метою виявлення, в першу чергу, суттєвих (з кількісної точки зору) викривлень, проте підкреслюється, що треба враховувати і обсяг (кількість), і характер (якість) викривлень. Прикладами якісних викривлень є:

- недостатній чи невідповідний опис облікової політики, коли є ймовірність того, що користувач фінансової звітності буде введений в оману таким описом;
- ненадання інформації про порушення нормативних вимог, коли є ймовірність того, що подальше накладення нормативних обмежень суттєво зменшить операційні можливості (п.5 МСА 320).

Отже, необхідність врахування якісних викривлень при визначенні рівня суттєвості декларується в МСА 320 як додатковий. В подальших його положеннях не міститься яких-небудь додаткових пояснень щодо порядку врахування якісної сторони суттєвості.

При аудиті фінансової звітності ця проблема вирішуються зазвичай так: встановлюються рівні суттєвості у вигляді абсолютних або відносних величин, а про чіткий рівень суттєвості для якісних викривлень не згадують. Але ж яким повинен бути рівень суттєвості, наприклад, при оцінці відповідності розроблених внутрішніх документів на підприємстві та іншої кадрової документації вимогам законодавства України з цих питань? Зрозуміло, що кількісний рівень суттєвості в даному випадку встановити важко, але ж як визначити суттєвість порушення норм законодавства: або за допомогою кількості порушень, або враховуючи їх впливу на взаємовідносини з працівниками, або враховуючи можливість застосування санкцій з боку Державного департаменту з нагляду за законодавством про працю. Порядок визначення суттєвості викривлень повинен бути зрозумілим і клієнту, і відповідальній стороні, і іншим користувачам та враховувати, в першу чергу, інтереси існуючих та потенційних користувачів.

Результати проведеного дослідження показують, що навіть при такому предметі завдання як соціально-трудова відносина на підприємстві, щодо якого існують і чіткі норми законодавства, і рекомендації, виконати саме завдання з надання впевненості іноді дуже складно, а іноді і не представляється можливим. Причиною тому є відсутність в окремих випадках критеріїв оцінки, які б відповідали ознакам прийнятності, та порядку визначення рівня суттєвості, який в більшості випадків повинен бути встановлений з урахуванням можливості існування саме якісних, а не кількісних викривлень.

Вказані особливості дозволяють більш глибоко представити наповненість етапів виконання завдання з надання впевненості: дослідницького та підготовчозгоджувального, які відповідають загальноприйнятим етапам аудиту фінансової звітності, які зустрічаються в літературі, але з врахуванням певних особливостей.

Так, на дослідницькому етапі повинно здійснюватися визначення наявності підстав для прийняття відповідного завдання як завдання з надання впевненості. В Міжнародній концептуальній основі завдань з надання впевненості (п.17) зазначено, що аудитор приймає завдання лише тоді, коли його попереднє знання обставин завдання вказує, що відповідні етичні вимоги, такі як незалежність та професійна компетенція, будуть дотримані, а завдання має всі наступні характеристики: предмет завдання доречний; критерії, що будуть використовуватися, відповідають завданню та є доступними для користувачів; практик (аудитор) має доступ до достатньої кількості

доказів для обґрунтування свого висновку; думка практика у формі, що відповідає завданню з надання обґрунтованої або обмеженої впевненості, буде складовою частиною письмового висновку; практик впевнений, що для завдання є раціональне обґрунтування.

На цьому етапі важливим є спілкування із замовником для того, щоб пояснити йому обмеження процесу виконання завдань з надання впевненості, і показати, що певні цілі, вирішення яких замовник хоче зробити за допомогою аудиту, можуть бути досягнуті, але в рамках інших видів завдань: консультацій або при виконанні завдань з погоджених процедур. Для аудиту фінансової звітності необхідності в цьому етапі немає, оскільки критерії чітко визначені в міжнародних стандартах аудиту, але для інших завдань з надання впевненості, наприклад, при здійсненні оцінки персоналу вони набувають важливого значення. Так, для оцінки ефективності процесу найму працівників можуть бути використані такі показники як якість набраних працівників, вартість найма, вартість адаптації тощо. По цим показникам можна намагатися встановити еталонні значення, які могли би бути використані в якості критеріїв оцінки, але, на наш погляд, вони не будуть відповідати ознакам повноти та нейтральності. Оцінку ж рівня задоволеності працею, рівня трудової мотивації, стану соціально-психологічного клімату можна здійснити лише соціологічними методами – анкетуваннями, опитуваннями тощо і встановити критерії в цьому випадку надзвичайно складно. Отже, результатом дослідницького етапу буде або погодження на виконання завдання з надання впевненості, або ж відмова від його виконання і пропонування послуг з консультацій або з виконання погоджених процедур. Крім того, аудитор повинен узгодити із замовником предмет завдання, критерії оцінки, рівень суттєвості тощо.

На підготовчо-узгоджувальному етапі аудитором і замовником повинно здійснюватися чітке встановлення виду завдання з надання впевненості, яке буде виконуватися (з наданням обґрунтованої або обмеженої впевненості), предмета завдання, критеріїв оцінки, рівня суттєвості. Завершуватися даний етап повинен підписанням договору на виконання завдань з надання впевненості, листом – зобов'язанням, планом та програмою завдання.

Отже, аудитори не повинні намагатися в будь-якому випадку виконати завдання з надання впевненості, а повинні пояснювати замовникам існуючі обмеження аудиту та інших завдань з надання впевненості. При цьому слід враховувати, що можливо в більшості випадках цілі замовників будуть досягнуті за допомогою проведення аналітичного дослідження, завдання з консалтингу або завдання з виконання погоджених процедур. Наприклад, рішення про використання аналітичного дослідження, консультаційного (дорадчого) завдання в якості альтернативного інструменту для вивчення певної проблеми може бути прийнято, якщо відсутнє чітке розуміння проблеми або не розроблені критерії перевірки, або ж відсутнє і те, і інше.

З цього приводу в Міжнародній Концептуальній Основі завдань з надання впевненості зазначено наступне. Завдання з консалтингу передбачає використання технічних навичок, освіти, спостережень, досвіду професійного бухгалтера та знань процесу консультування. Процес консультування – це аналітичний процес, що в типових випадках вимагає комбінування дій, що відносяться до: вибору цілі, виявлення фактів, визначення проблем та можливостей, оцінки альтернатив, розробки рекомендацій, передачі результатів, реалізації та контролю виконання (в деяких випадках). Звіти, якщо подаються, зазвичай пишуться оповідно (або в розповідному стилі), робота виконується тільки для використання та задля користі даного клієнта, а природа та обсяг визначаються за згодою між аудитором та клієнтом.

Узагальнюючи результати дослідження, слід зазначити, що визначення критеріїв, рівня суттєвості при виконанні завдань з надання впевненості, інших, аніж аудит чи огляд фінансової звітності, є надзвичайно складною проблемою, враховуючи різноманітність предметів перевірок. Тому подальші дослідження повинні здійснюватися окремо для кожного обраного об'єкту з урахуванням інтересів існуючих та потенційних користувачів аудиторського висновку, а також існування дійсно реальної потреби у виконанні саме завдання з надання впевненості.

Список літератури

1. Давидов Г.М. Практичні аспекти проведення управлінського аудиту руху грошових коштів / Г.М.Давидов, Н.С. Шалімова // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.18 / Одес. держ. екон. ун-т – Одеса: ОДЕУ, 2004. – С.93-101.
2. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
3. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: Учебник / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – 560 с.
4. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1011111899.pdf>.
5. Шалімова Н.С. Розвиток підходів щодо класифікації аудиту / Н.С. Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 13. – Кіровоград: КНТУ, 2008. – С.305-312.

И. Андрощук

Социально-трудовые отношения и персонал как объект заданий по предоставлению уверенности

Исследуются теоретические и практические аспекты выполнения заданий по предоставлению уверенности, которые не являются аудитом или обзором финансовой отчетности, предметом задания в которые выступает персонал и социально-трудовые отношения на предприятии. Проанализированы цели, которые могут быть поставлены перед аудитором в процессе проверки персонала как задания по предоставлению уверенности, и цели, которые могут быть достигнуты в рамках консультационных услуг или услуг по выполнению согласованных процедур. Выделены документы, которые могут быть использованы в качестве критериев оценки, и процедуры, которые должны быть выполнены на подготовительном этапе.

I. Androschuk

Social-labor relationship and personnel as an object of assurance engagement

The theoretical and practical aspects of fulfilling the assurance engagement (not an audit or review of financial statements) which are included to the sphere of operation (management) in which social-labor relationship and personnel are objects of engagement have been investigated. The purposes which might have been achieved by auditors while fulfilling an inspection of personal as an assurance engagement or as a consulting or as an agreed-upon procedures engagement have been analyzed. The documents which can be using as audit criteria have been determined, procedures which must have been executed on the preparatory period have been proposed.

Одержано 23.11.09

УДК 336.258

Л.М. Арестова

Черкаський державний технологічний університет

Моделювання факторних складових регіональної продовольчої безпеки

У даній статті досліджено поняття й структуру продовольчої безпеки, представлено економіко-математичне моделювання продовольчої безпеки регіону, визначено фактори, що впливають на рівень виробничої безпеки, а також розроблена система показників оцінки продовольчої безпеки в умовах сталого розвитку галузі сільського господарства регіону.

регіон, фактори продовольча безпека

Складна еколого-економічна ситуація в країні в цілому та її регіонах, виснаження природних ресурсів змушує під іншим кутом зору поглянути на проблему продовольчої безпеки. Відомо, що однією з основних сфер діяльності, що приводить до погіршення еколого-економічного стану в як окремих регіонах, так і в країні в цілому, є сільське господарство. І в той же час не викликає сумнівів і той факт, що деградація природних ресурсів у свою чергу є перешкодою розвитку тваринництва і рослинництва. Якщо залишити без уваги стан природних ресурсів, то в майбутньому це може привести до обмеження виробництва необхідного обсягу продовольства, в тому числі і необхідної екологічної якості.

Метою продовольчої безпеки регіону є створення умов для доступу кожного громадянина до продовольства, у тому числі і в довгостроковій перспективі [1, С.124]. У зв'язку з цим, можна констатувати той факт, що дослідження продовольчої безпеки регіону повинно бути орієнтовано не лише на задоволення потреби в продуктах харчування в поточному історичному періоді, але і забезпечення відтворювального процесу, включаючи проведення ряду природоохоронних і ресурсовідновлюючих програм, збалансоване використання земельних, лісових, водних ресурсів для «екологічно стійкого розвитку», що дозволить отримувати продовольство з прийнятними екологічними показниками і майбутнім поколінням.

Для України характерне дослідження проблеми продовольчої безпеки в руслі розвитку аграрного потенціалу країни з метою зменшення ролі імпорتنих поставок, усунення кризи в АПК, розвитку сільського господарства. У зв'язку із цим, на нашу думку, необхідна підтримка вітчизняного виробника продуктів харчування, розробка програм державного регулювання продовольчого господарства й фінансово-кредитної політики, оподатковування й страхування. У даній статі розглядається продовольча безпека регіону, зокрема проводиться моделювання її факторних домінант. І хоча ця системна проблема була вивчена багатьма ученими, такими, наприклад, як Андрійчук В.Р., Богачов В.І., Гойчук А.І., Даніленко А.З., Кочетков О.В., Лукінов І.І., Міркін Б.М., Саблук П.Т., Савченко С.В., Ткаченко В.Г та інших, все-таки існують питання, розкриті, на нашу думку, недостатньо переконливо.

На нашу думку, на нинішньому етапі розвитку продуктивних сил особливий інтерес представляє проблема економіко-математичного моделювання відтворювального процесу в рамках системи безпеки. У основі наших розрахунків покладений інтегральний індекс, що характеризує земельні ресурси, рівень технічної оснащеності і рентабельності виробництва екологічно безпечної продукції в аграрному

секторі економіки регіону, спираючись на його можливості і державну політику відносно сільського господарства.

Розрахунки рівня продовольчої безпеки будемо проводити з використанням апарату математичного моделювання. Для цього використовуємо набір індикаторів, ефективних при розробці шляху розвитку, які застосовуються з метою визначення дій з досягнення продовольчої безпеки. Обставиною, що сприяє застосуванню математичних і статистичних методів, є встановлення того факту, що економічні явища описуються статистичними закономірностями, визначити які можна тільки при вивченні всієї сукупності, тобто вивчення поведінки і властивостей певної множин окремих елементів.

Математичні методи дають можливість детальніше зрозуміти сенс процесів, що відбуваються, з допомогою вираження економічних процесів з допомогою математичних символів і даючи їм строгий математичний вираз. Отже, аналізуючи еколого-економічні проблеми, можна перейти до їх вирішення, застосовуючи засоби математичного моделювання [2, С.69-73].

Добре відомі методи економетрики дозволяють встановити наявність кількісних взаємозв'язків між економічними змінними за допомогою статистичних і математичних засобів. У роботі нами здійснено математичне моделювання продовольчої безпеки регіону, яка дає змогу формалізувати її у вигляді схеми, з допомогою якої можна наочно представити співвідношення елементів і їх вплив на рівень забезпечення продовольчої безпеки.

Відомо, що побудова моделі здійснюється в декілька етапів. Перший зводиться до постановки завдання: визначення мети моделювання досліджуваного об'єкта (моделюваної системи). Другий етап полягає в формалізації завдання, тобто включає введення змінних, специфікацію моделі в математичній формі, вибір методу моделювання. На третьому етапі необхідна остаточна розробка варіанту моделювання, оцінка параметрів моделі і перевірка її придатності [3, С.19-21].

Послідовність розробки моделі включає дві стадії проектування. Перша зводиться до макропроектування, під яким розуміється розробка універсальної моделі процесу взаємодії складної системи регіональної продовольчої безпеки із зовнішнім середовищем для вироблення стратегії управління об'єктом. Згідно поставленої цілі, дослідження співвідношення між самим об'єктом (продовольча безпека регіону) і зовнішнім середовищем представлені в структурному взаємозв'язку (рис. 1).

На другій стадії нами буде проведено мікропроектування. При економіко-математичному моделюванні продовольчої безпеки використовується системний підхід, що дозволяє побудувати досить складну систему з урахуванням всіх факторів і можливостей, пропорційно їх значимості на всіх етапах побудови моделі. У цьому випадку об'єкт розглядається як цілеспрямована множина взаємозалежних елементів, які впорядковані за певною ознакою.

Система продовольчої безпеки при економіко-математичному моделюванні визначається як сукупність елементів, які варто розосередити в певному порядку, виділити зв'язки й взаємозв'язки, визначити загальну мету функціонування.

Ознаками системи продовольчої безпеки, на нашу думку, є:

- цілісність – вона формується як комплекс підсистем, необхідний і достатній для забезпечення функціонального призначення цієї системи;
- ієрархічність – система вбудована в сукупність соціально-економічних систем вищого порядку й складається, у свою чергу, з підсистем, вбудованих у неї й організованих також за ієрархічною ознакою;
- інтегративність – у цілому система продовольчої безпеки має властивості, не властиві її компонентам окремо.

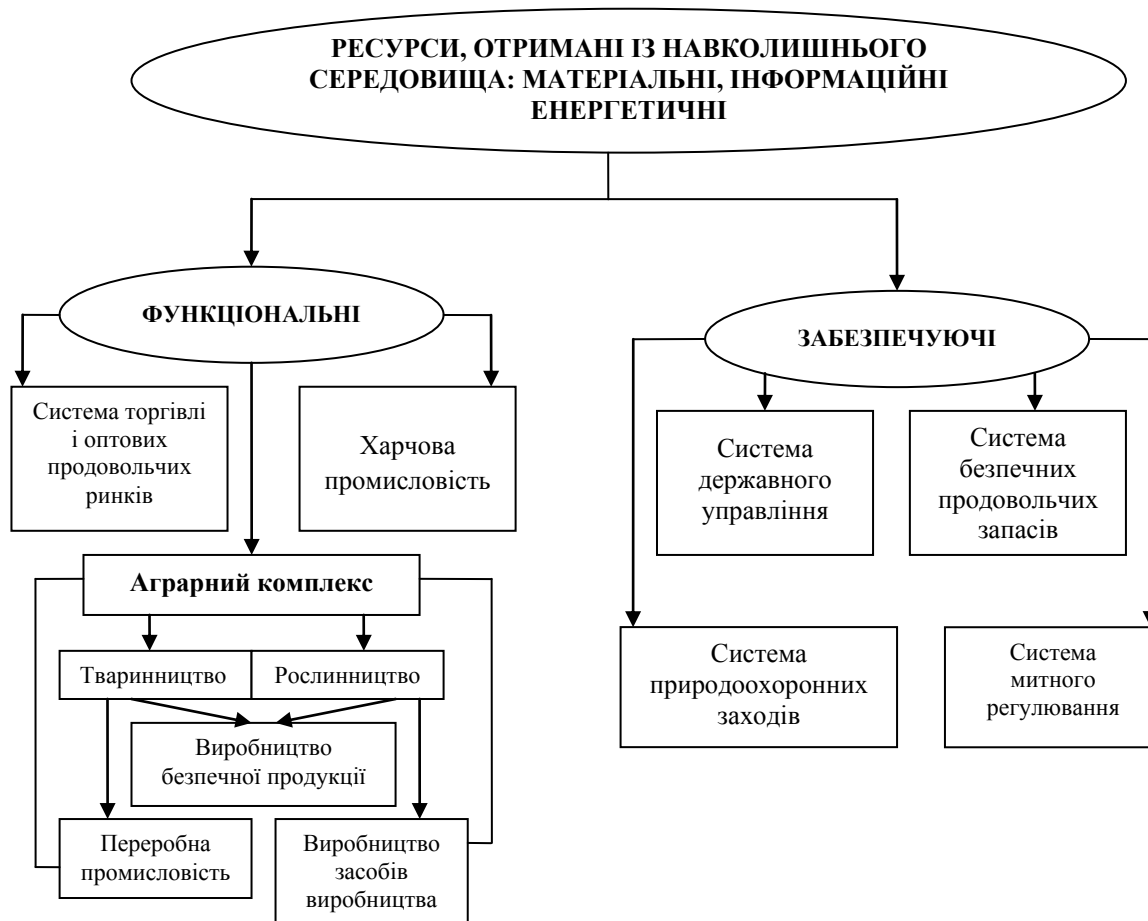


Рисунок 1 – Структура продовольчої безпеки регіону

Використовуючи конструктивний підхід до побудови системи продовольчої безпеки, виділимо її із середовища й розглянемо із позиції виконуваних нею функцій. Головною її функцією є безперервне, достатнє, якісне забезпечення й самозабезпечення населення продуктами харчування в різні історичні відрізки часу. Продовольча безпека визначається рівнем ефективності всієї економіки. Однак продовольчі ресурси формуються в процесі агропромислового виробництва [4, С.84-85]. Тому підсистеми АПК, збуту й розподілу продовольства, продовольчого резерву й споживання відносяться до функціональних підсистем. Базис (основу) даної підсистеми формує аграрний комплекс, що є основним джерелом поставки продовольства на ринки. Відомо, що аграрний комплекс – це система сільського господарства, взаємозалежна з іншими галузями економіки, які забезпечують його засобами виробництва, створюють технічні умови виробництва, переробляють сільськогосподарську сировину й доводять готові продукти харчування до споживача. У даному випадку – це організації торгівлі, громадського харчування й спеціалізовані продуктові ринки, які у сукупності формують підсистему збуту й розподілу системи продовольчої безпеки. Стійкий і збалансований розвиток функціональних підсистем з орієнтацією виробництва на рівень обґрунтованих норм харчування при ефективному використанні регіонального виробничого та біокліматичного потенціалу – визначальний принцип якісного поліпшення продовольчого постачання населення.

Таким чином, підсистеми аграрного комплексу збуту й розподілу продовольства відносяться до функціонально-цілевих підсистем. Інші підсистеми – державного управління, природоохоронних заходів – реалізують мету продовольчої безпеки і її ефективний розвиток, тобто є забезпечуючими підсистемами. Якість функціонування

продовольчих ринків, і як результат – забезпечення продуктами харчування населення, прямо залежить від рівня розвитку ринкової інфраструктури, що доставляє продукцію від виробника до споживача й сприяє формуванню єдиного ринку. Крім цього, існує необхідність включення в підсистему харчову промисловість як систему галузей, що задовольняють потреби населення в продуктах харчування. Успішному функціонуванню харчової промисловості повинне сприяти розвиток ринкової інфраструктури, територіальна спеціалізація різних галузей, що зводять до мінімуму сукупні витрати на виробництво, переробку й збут харчових продуктів, удосконалення механізму збуту продовольства.

Стабільність продовольчого ринку можна забезпечити за рахунок формування продовольчих запасів. Фонд зерна й продовольства регулює ринок, скуповуючи надлишки й реалізуючи їх при дефіциті товару. Незнижуваний запас зерна й продовольства формується для запобігання непередбачених ситуацій, таких, як стихійні лиха, недостача посівного матеріалу й ін. У системі продовольчої безпеки екологічно чисті природні ресурси (земельні, водні) займають особливе місце, так як слугують основним засобом виробництва в сільському господарстві. Шкода, заподіювана сільським господарством, полягає у використанні отрутохімікатів на сільськогосподарських угіддях, вимиванні елементів мінерального харчування, механічному впливі техніки при проведенні сільськогосподарських робіт. Однією з умов відновлення родючості ґрунтів є внесення необхідної кількості мінеральних і органічних добрив. Тому якість земель тісно пов'язана з обсягом інвестицій у сільське господарство, які спрямовуються на придбання техніки, застосування нових технологій і т.д.

Однією з основних цілей розвитку аграрного сектора економіки виступає охорона навколишнього середовища від негативного впливу діяльності людини, відновлення ушкоджених ресурсів (система природоохоронних заходів) [4, С.93]. Ці заходи повинні передбачати оптимальну організацію виробництва аграрного сектора з врахуванням екологічних факторів.

Дотримуючись цілей системи продовольчої безпеки, можна виділити взаємозалежні між собою групи факторів, що характеризують рівень її забезпечення й приводять до зміни її стану (рис. 2).

У формально-математичному вигляді вплив обсягу виробництва екологічно чистої продукції представлено у вигляді елемента «директ-костинг», з виходом на алгоритм «Основні фактори, що характеризують рівень забезпечення продовольчої безпеки».

Одним з найважливіших вимог продовольчої безпеки є достатність споживання продовольства, яка може бути визначена за допомогою загального й частинного коефіцієнтів достатності:

$$K_{достP} = P_{\phi} / P_{м}, \quad (1)$$

де $K_{достP}$ – загальний вартісний коефіцієнт достатності;

P_{ϕ} – вартість фактичного денного (місячного) раціону харчування, грн.;

$P_{м}$ – вартість денного (місячного) раціону харчування згідно медичних норм,

грн.

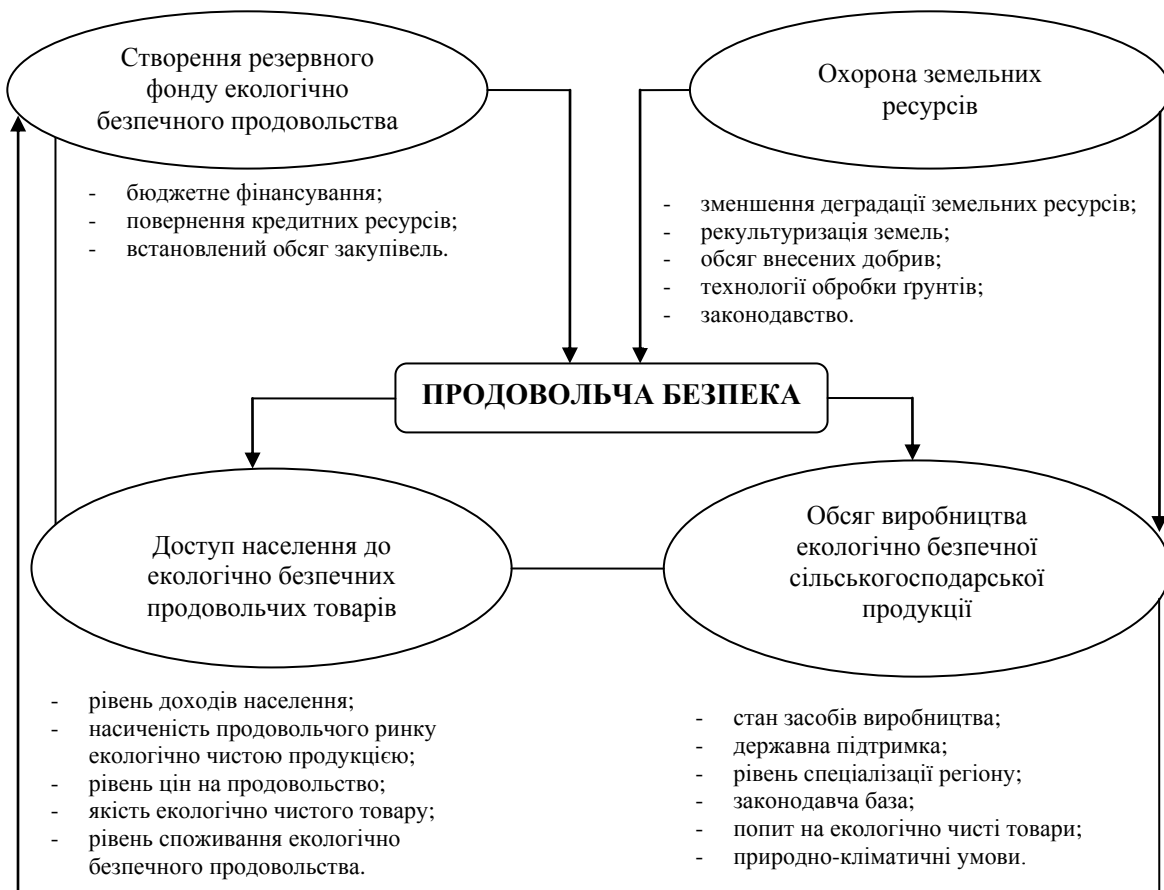


Рисунок 2 – Основні фактори, що забезпечення продовольчої безпеки

Наступний загальний коефіцієнт, що характеризує ступінь достатності продовольства по калорійності раціону харчування, має вигляд:

$$K_{\text{дост}K} = K_{\phi} / K_{M}^{M}, \quad (2)$$

де $K_{\text{дост}K}$ – загальний калорійний коефіцієнт достатності;

K_{ϕ} – сума ккал фактичного денного (місячного) раціону харчування;

K_{M} – сума ккал денного (місячного) раціону харчування згідно медичних норм (2950 ккал).

Наступна не менш важлива вимога – доступність продовольства населенню. Рівень доступності може бути також визначений як за допомогою загального, так і за допомогою частинних коефіцієнтів доступності.

Загальний коефіцієнт доступності визначається за формулою:

$$K_{\text{дн}} = C_{\text{нк}} / D, \quad (3)$$

де $K_{\text{дн}}$ – загальний коефіцієнт доступності продовольства;

$C_{\text{нк}}$ – вартість споживчого (продовольчого) кошика, грн.;

D – середній місячний дохід на душу населення, грн.

Для одержання більш повної картини продовольчої безпеки регіону необхідно розглядати граничні значення вищенаведених показників. Можна виділити верхню й нижню (кризову) їх межі. Верхньою межею в розрахунках коефіцієнта достатності будуть медичні норми раціону харчування й відповідна їм кількість ккал, а при

розрахунках коефіцієнта доступності – вартість споживчого (продовольчого) кошика, що відповідає вимозі забезпечення активного й здорового життя населення.

Формули коефіцієнтів достатності й доступності з врахуванням введення кризових граничних значень відповідних показників матимуть вигляд:

$$K_{\text{дост_кр}} = K_{\text{ф}} / K_{\text{кр}}, \quad (4)$$

де $K_{\text{дост_кр}}$ – кризовий коефіцієнт достатності;

$K_{\text{ф}}$ – сума ккал фактичного денного раціону;

$K_{\text{кр}}$ – сума ккал кризового граничного значення денного раціону харчування.

Таким чином, забезпечення продовольчої безпеки в Україні характеризується обмеженістю бюджетних витрат на ці цілі, зниженим рівнем загального стану агропромислового комплексу. На даному етапі розвитку для стабілізації українського продовольчого ринку необхідна участь держави, а в умовах вступу України до СОТ необхідне використання захисних заходів і фінансування вітчизняних виробників, що підтверджується значної роллю сільськогосподарської галузі.

Основою забезпечення регіональної продовольчої безпеки виступає система взаємодії населення й господарюючих суб'єктів ринку, орієнтованих на виробництво, реалізацію й споживання продовольства, що реалізується державою з метою стабілізації ринкової самоорганізації.

Список літератури

1. Лукінов І.І. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України. Наукова доповідь / І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, О.М. Онищенко та ін. – К.: Вид-во Інституту аграрної економіки УААН, 2000. – 342 с.
2. Ляшенко О.М. Про стратегію забезпечення продовольчої безпеки / О.М. Ляшенко // Зб. наук. праць Луганського держ. аграрного ун-ту. Економічні науки. – Луганськ, 2006. – № 9. – С.69-73.
3. Бабенко А.А. Продовольственная безопасность Украины и ее регионов / А.А. Бабенко // Збірник наук. праць Луганськ. нац. аграрн. унів. (За ред. В.Г.Ткаченко). – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2005. – № 51 (74). – С.19-21
4. Гойчук О.І. Продовольча безпека в Україні і світі / О.І. Гойчук – К.: Наукметодцентр аграрної освіти, 2003. – 114с.

Л. Арестова

Моделирование факторных составляющих региональной продовольственной безопасности

В данной статье исследовано понятие и структуру продовольственной безопасности, представлено экономико-математическое моделирование продовольственной безопасности региона, определено факторы, что влияют на уровень производственной безопасности, а также разработана система показателей продовольственной безопасности в условиях устойчивого развития отрасли сельского хозяйства региона.

L. Arestova

Modeling of factorial components of regional food safety

A concept and structure of food safety is investigational in this article, the economic-mathematical design of food safety of region is presented, factors are certain, that influence on production strength security, and also the system of indexes of food safety is developed in the conditions of steady development of industry of agriculture of region.

Одержано 23.11.09

УДК 657

Т.М. Банасько, аспірант

Одеський державний економічний університет

Нематеріальні активи промислового підприємства: проблема визначення сутності, можливі рішення її розв'язання

Проаналізовано визначення попередниками сутності нематеріальних активів промислового підприємства, виявлено їх слабкі місця, які в принципі обмежують склад об'єктів тільки правами власності. Обгрунтовано два варіанти вирішення проблеми: збереження існуючого підходу та усунення неузгодженостей в нормативних документах; широке розуміння нематеріальних активів, що дає підставу поєднати і разом з тим розмежувати в обліку об'єкти, які не мають матеріальної основи, і що такі є матеріальними носіями витрат на їх створення.

нематеріальні активи, підприємство, облік, об'єкти права власності, синтетичний рахунок

Постановка проблеми. У загальному вигляді вона полягає в тому, що стандарт бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» визначає їх такі, котрі не мають матеріальної форми і поділяються в бухгалтерському обліку тільки на об'єкти права власності. Цей же підхід сповідується і в публікаціях, які некритично повторюють положення стандарту, дещо змінюючи термінологію, проте зберігаючи прийняте в ньому базове формулювання.

Але створення підприємствами нематеріальних активів власними зусиллями з використанням матеріальних ресурсів надає їм значення матеріальних носіїв, а це ніяк не відображується в їх визначеннях.

Проблема в останніх наукових публікаціях. Питання бухгалтерського обліку нематеріальних активів досліджені в працях Ф.Ф. Бутинця, В.М. Завгороднього, Л.І. Гаврилюки, Н.В. Чебанової, Ю.А. Василенка, А.Б. Борисова, Й.С. Задайського, Р.М. Косьміної та інших фахівців, але проблема не розв'язана в принципі, в головному. Не з'ясовано, зокрема, чи можна не приймати до уваги, що власні напрацювання, пов'язані зі створенням нематеріальних активів, мають бути оприбутковані, а за певних умов продані на ринку як не право, а реальний об'єкт, який має матеріальну форму. Отже, проблема містить спірні і невирішені питання, що визначає її зростаючу актуальність.

Мета і завдання статті полягають у тому, щоб розв'язати спірні питання, зняти протиріччя, що існують у нормативних методичних матеріалах, поєднати і водночас розмежувати в обліку об'єкти, що мають і не мають матеріальної форми.

Виклад основного матеріалу досліджень.

Згідно національних П(С)БО нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [9, С.10].

В українському законодавстві існують й інші визначення за якими нематеріальні активи – це об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші права, зокрема, такі, що пов'язані з користуванням землею, водою або інших природних і майнових ресурсів, спорудами і обладнанням, тощо, включаючи право на інтелектуальну власність (патенти, технології, ліцензії) [3].

Поняття «нематеріальні активи» як досить різностороння категорія досліджується багатьма економістами, бухгалтерами, маркетологами, спеціалістами з оцінки та ін. Внаслідок цього в літературі існує значна кількість підходів до визначення цього досить місткого та широкого поняття, а також використовуються достатньо

схожі, але певною мірою відмінні поняття – «інтелектуальний капітал», «інтелектуальні активи», «активи знань» тощо.

Так Е. Брукінг розуміє під нематеріальними активами інтелектуальний капітал, який дозволяє компанії існувати, посилюючи її конкурентні переваги [1, С.30]. В.Л. Іноземцев визначає нематеріальні активи як інтелектуальний капітал, тобто як вартість сукупності наявних у підприємства інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні і набуті інтелектуальні здібності і навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [5, С.7]. І.Й. Яремко називає нематеріальні активи формою «репрезентації» інтелектуального капіталу [11, С.114]. Й. Рехтман визначає нематеріальні активи як нефінансові і нефізичні активи, які дозволяють підвищувати вартість підприємства [12]. К. Тейлор розуміє їх, з одного боку, як такі, що згідно зі стандартами бухгалтерського обліку оцінюються як нематеріальні активи, з іншого являють собою інтелектуальний капітал, який складається із знань працівників, організаційної структури підприємства та інтелектуальної власності, тобто не є об'єктом бухгалтерського обліку [10].

Н.Н. Карпова [6] і О.М. Козирєв розглядають нематеріальні активи в широкому розумінні, не тільки ті, що обов'язково знаходяться на балансі підприємства, але й ті, що приносять дохід компанії та підвищують її ринкову вартість [7, С.23].

А.П. Буєвич виділяє наступні складові нематеріальних активів підприємства: ринкові активи; інфраструктурні активи; людські активи; інтелектуальні активи [2]. Автор також відносить до нематеріальних активів всі складові інтелектуального капіталу підприємства.

Таким чином, існують два підходи до тлумачення поняття нематеріальних активів у їх широкому розумінні. Одна група авторів ототожнює нематеріальні активи з інтелектуальним капіталом підприємства (Е. Брукінг, А.П. Буєвич, В.Л. Іноземцев, І.Й. Яремко), друга – об'єднує дослідників, які відносять до їх складу дві групи об'єктів : ті що підпадають під бухгалтерське законодавство і ті невідчутні ресурси та фактори, що сприяють підвищенню вартості підприємства (Н.Н. Карпова, О.М. Козирєв, Й. Рехтман).

Отже виникає необхідність перш за все уточнити поняття “нематеріальні активи” з метою вирішення єдиного підходу до обліку створення та використання розмаїття конкретних об'єктів, які, по-перше, мають немонетарну природу, проте можуть бути ідентифіковані, по-друге, є результатом інтелектуальної діяльності людини і теж не мають монетарної природи, однак не піддаються ідентифікації.

Деякі міркування висловимо тепер у зв'язку з визначеннями попередниками поняття нематеріальних активів.

Визначення нематеріальних активів викликає заперечення, коли склад нематеріальних активів обмежується, по-перше, правами використання тих або інших об'єктів - природних ресурсів, майна, тощо, по-друге, об'єктами, що не мають матеріальної форми.

Навіть, у стандарті 8 з цього контексту випадає група прав на об'єкти промислової власності, тому що винагороди, корисні моделі та промислові зразки втілюються в конкретні проекти, технічну документацію, внутрішні стандарти з технології, організації виробництва й управління, експериментальні зразки, що мають матеріальну форму і складають інноваційний продукт як товар, який може бути проданий на ринку.

Але стандарт не може передбачати всі випадки життя, наприклад, ситуації, коли підприємство разом із іншим підприємством-партнером веде розробку реального інноваційного продукту, що потребує використання основних засобів, матеріальних, трудових і інформаційних ресурсів і має бути оприбуткованим як не право, а реальний

об'єкт який дасть економічну вигоду обом партнерам. І в зв'язку з його використанням і у власній діяльності, і внаслідок наступної чи паралельної його реалізації на ринку.

Права в їх чистому вигляді не можуть бути оприбутковані – за визначенням. Інша річ, мається на увазі, що на оприбуткований об'єкт права належать певним зовнішнім структурам, самому підприємству, партнерам і тільки.

Тим паче, що в класифікаціях попередників не визначено ознаку, за якою в стандарті 8 та інших працях виділено такі окремі групи нематеріальних активів: право користування комерційними позначеннями, об'єктами промислової власності, авторські та сумісні з ними права, незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи, гудвіл, інші нематеріальні активи. У принципі, вони повторюють угруповання стандарту, хоча окремі відмінності все ж таки існують.

Вважаємо дискусійним твердження І. Тарасової та А. Нарожного [8, С.160], що виділення групи незавершених капітальних інвестицій в нематеріальні активи є невиправданим, оскільки самі капітальні інвестиції за своєю природою не можуть прирівнюватись до нематеріальних активів, а згідно Інструкції про план рахунків для їхнього обліку передбачено окремий рахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», на якому відображаються витрати підприємства на придбання або створення їх власними силами.

Нормативні документи чітко визначають загальний підхід до створення в бухгалтерському обліку інформації не тільки про власні нематеріальні активи, рух яких відображається на спеціально призначеному для цього однойменному рахунку 12, але й про незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи. Субрахунок 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів», а також інструкція від 30 листопада 1999 року № 291 якраз і передбачають, що первісна вартість об'єктів, які створюються підприємством власними зусиллями, включає прямі матеріальні і трудові та інші витрати, що безпосередньо пов'язані з їх створенням і доведенням до стану, в якому вони придатні до використання за призначенням [9, С.60]. Проте, процеси створення та оприбуткування об'єктів не завжди співпадають у часі, тому витрати підприємства природно можуть мати незавершений характер.

Питання у тому, що стандарт і інструкція до нього містять явне протиріччя. З одного боку, об'єкти – це нематеріальні активи, що не мають матеріальної форми, з другого боку їх створення призводить до використання реальних ресурсів, тобто до визначення собівартості за якою вони оприбутковуються в бухгалтерському обліку.

Вже тільки те, що на створення конкретних об'єктів нематеріальних активів використовують матеріальні ресурси надає їм матеріальну форму. Неможна навіть уявити, що створені підприємством промислові зразки нової продукції не мають матеріальної форми, що бухгалтерський запис про капітальне інвестування в інноваційний продукт (новий станок, тощо), який власними зусиллями створюється, оприбутковується як право власності, використовується в підприємстві, нарешті, продається на ринку, немає під собою матеріальної основи.

Оприбутковується не право промислової вартості, а станок як конкретна фізична одиниця з технічною документацією. Продається також сам станок і документація до нього, так і право на його виготовлення в масовому (серійному) виробництві.

Звичайно, право користуватися місцем на фондовій біржі, монопольним положенням (ліцензії) на проведення окремих видів діяльності, т.ін. слід включити, на думку О.В. Сизоненко [4, С.145], до групи прав, але всі вони, та створення нового інноваційного продукту, в нашому прикладі - нового промислового зразку продукції - суто різні ситуації. В першій (місце на біржі) дійсно не є матеріальним носієм, у другій – він набуває реальної матеріальної форми.

Мабуть, непорозумінням або «калькою» з американської термінології є огульне тлумачення об'єктів нематеріальних активів, як таких, які не мають матеріальної форми, хоча і можуть бути ідентифіковані.

Виходячи з викладених міркувань, такі на наш погляд можливі рішення сприятимуть розв'язанню цього проблемного питання.

Рішення перше. Можна погодитися з існуючим підходом, який визначений стандартом 8 та інструкцією щодо ведення обліку нематеріальних активів, вважаючи їх такими, що не мають матеріальної форми, тобто, в принципі, залишити недоторканим нормативне їх тлумачення, а в дисертаціях із цієї тематики якимось чином удосконалювати, уточнювати базове визначення, дещо змінюючи його редакцію. Це, звичайно, теж рішення, але тупикове, практично, таке, що виключає розвиток обліку в управлінні інноваційними процесами. У цьому разі треба зняти протиріччя в цій частині стандарту 8, в якій зазначається що створення підприємством нематеріальних активів пов'язується з матеріальними витратами, носіями реально втілених в об'єкти ресурсів, бо це за визначенням спростовує тезу про їх нематеріальну форму.

Рішення друге. У бухгалтерському обліку поєднуються об'єкти двох груп. Перша - це активи, що дійсно не мають матеріальної форми, друга група об'єктів, які є носіями матеріальних та інших витрат, тобто мають собівартість і за певних умов, ринкову вартість. При такому вирішенні питання можуть існувати два варіанти:

- варіант перший передбачає ведення бухгалтерського обліку на одному синтетичному рахунку, скажемо, на рахунку «Необоротні активи інноваційного характеру» з двома субрахунками: «Нематеріальні активи», «Інноваційні продукти». Здійснюється таким чином розмежування принципово різних об'єктів за ознакою наявності матеріальної форми;

- варіант другий також засновується на розмежуванні за цією ж ознакою об'єктів, але не на окремих субрахунках, а на самотійних синтетичних рахунках. За цих умов, по-перше, зберігається синтетичний рахунок «Нематеріальні активи» з його діючими сьогодні субрахунками, що можуть бути доповнені субрахунком «Невідчутні нематеріальні активи», тобто рахунок, який призначений саме для обліку об'єктів, які не мають матеріальної форми. По-друге, доцільним буде ввести окремий синтетичний рахунок «Інноваційні продукти», що призначені для ведення обліку об'єктів саме з матеріальною формою відображення.

Але в усіх цих і, мабуть, інших варіантах потрібні певні зміни в чинних нормативних документах на державному рівні.

Висновки.

Викладені в основній частині статті результати служать підставою для наступних висновків:

1. Не всі об'єкти цієї групи активів не мають нематеріальної форми. Є матеріальними носіями, що по меншій мірі, ті які створені власними зусиллями підприємства з використаннями матеріальних і інших ресурсів. Тим паче ті, що мають ринкову вартість.

2. Наукову новизну містить підхід, який передбачає поєднання в бухгалтерському обліку двох груп активів - тих, які дійсно не мають матеріальної форми, а також тих, які є носіями матеріальних ресурсів, а відтак, мають собівартість, матеріальний вигляд, ринкову вартість. Визначено два варіанти об'єднання цих груп об'єктів і розмежування інформації про них на бухгалтерських рахунках і субрахунках.

Важливим, у певній мірі, самотійним є напрямок досліджень із комплексу питань, які складають проблему планування, обліку і контролю інтелектуального капіталу, що містять багато дискусійного і невирішеного.

Список літератури

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / [пер. с англ. По ред. Н.Л. Ковалик] – СПб.: Питер, 2001. – 288с.: ил.
2. Буевич А.П. К вопросу о категориальном аппарате системы отношений интеллектуальной собственности / А.П. Буевич // Вестник Финансовой академии Российской Федерации. – 2003. – № 4 (28). – С.23-28.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 2.05.97 № 283/97 – ВР [електронний ресурс].
4. Сизоненко О.В. Класифікація нематеріальних активів для потреб бухгалтерського обліку / О.В. Сизоненко // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 8. – С.143-146.
5. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С.3-11.
6. Карпова Н.Н. Стратегия управления интеллектуальной собственностью предприятий // www.les-russia.org.
7. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / Козырев А.Н., Макаров В.Л. – М.: РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 368с.
8. Нарожний А.П. Проблеми класифікації нематеріальних активів / А.П. Нарожний // Вісник ЖДТУ. – 2005. – № 1 (31). – С.159-163.
9. Нематеріальні активи: правові та облікові аспекти: збірник систематизованого законодавства.- К.: Бліц-Інформ, 2009.-Вип.6.-192с.
10. Тейлор К. Интеллектуальный капитал / К. Тейлор // Computerworld. – 2001. – № 13.
11. Яремко І.Й. Економічні категорії в методології обліку: [Монографія] – Львів: Каменяр, 2002. – 192с.
12. Rechtman Y. Accounting Treatment of Intangible Assets. 2001//<http://www.rechtman.com/acc692.htm>.

Т. Банасько

Нематериальные активы промышленного предприятия: проблема определения сущности, возможности ее решения

Проанализировано определения предшественниками сущности нематериальных активов промышленного предприятия, выявлено их слабые места, которые в принципе ограничивают состав объектов только правами собственности. Обосновано два варианта решения проблемы: сохранение существующего подхода и устранение несогласований в нормативных документах; широкое понимание нематериальных активов, которое дает основание соединить и вместе с тем разграничить в учете объекты, которые не имеют материальной основы, и являются материальными носителями расходов на их создание.

Т. Banasko

Intangible assets of industrial enterprise: problem of determination of essence, possibilities of its decision

Determinations by the predecessors of essence of intangible assets of industrial enterprise are analysed, their weak points which in principle limit composition of objects by only ownership rights are exposed. Two variants of decision of problem are grounded: saving of existent approach and removal of no the concordances in normative documents; wide understanding of intangible assets, which grounds to put together and at the same time differentiate in consideration the objects, which have not a material basis, and are the material transmitters of charges on their creation.

Одержано 29.11.09

УДК 658.51.012

А.П. Бегун, доц., канд. тех. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Методи формування портфеля проектів

У статті представлені моделі управління проектами з урахуванням стратегій розвитку підприємства на довгостроковому і середньостроковому горизонтах планування: удосконалення оцінки пріоритетності проектів для формування портфеля відповідно до стратегії роботи підприємства з використанням методів теорії множин, системного і багатокритеріального аналізу, аналізу ризиків. **моделювання, аналіз, поточний стан підприємства, життєвий цикл підприємства, проект, моделі**

Багато виробничих підприємств України, які виробляють наукомістку техніку, у зв'язку з переходом до нових ринкових умов, змушені швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, бути гнучкими до вимог ринку, постійно вдосконалювати як продукцію, що виробляють, так і механізми управління. Однак, для забезпечення стійкого положення на ринку й у майбутньому, підтримки високого рівня рентабельності й ліквідності виробництва для керівників підприємств необхідно мати ефективні механізми формування портфеля проектів з урахуванням стратегічної діяльності підприємства. Це обумовлено тим, що сукупність проектів, які здійснюються на підприємстві, не тільки дозволяють одержувати прибуток, але й повністю визначають техніко-економічний стан виробництва.

Аналіз наукових праць методів і моделей управління проектами, формування портфеля проектів, управління стратегією розвитку підприємства (Шапіро В.Д., Бурков В.М., Яковлев А.І., Бірман Г., Виханський О.С., Фатхфутдінов Р.А., Герасімчук В.Г., Ансофф І., Боумен К.), виявив необхідність розробки методу планування реалізації проектів у відповідності із стратегіями підприємства, що передбачає проведення аналізу і ухвалення управлінських рішень на всіх рівнях управління: стратегічному (керівництво підприємств), операційному (функціональні керівники) та оперативному (начальники цехів, відділів, ділянок). Застосування існуючих методів і технологій управління виробництвом, які в основному добре працюють у стабільних умовах ринку, не завжди приводить до ефективних результатів у випадку управління процесами реалізації проектів створення наукомісткої продукції. Як правило, не враховуються особливості реалізації окремих проектів на виробництві, зв'язаних як із реалізацією основної продукції – створенням зразків нової техніки для конкретного замовника, так і проектів розвитку й випуску непрофільної продукції, які, у свою чергу, також дозволяють одержувати прибуток, і підтримувати стійке виробництво. Також, не розглядаються в комплексі реалізація цієї множини проектів, і не оцінюється вплив кожного з них на діяльність виробництва в цілому, тобто не враховується як поточний стан підприємства, так і стратегічні плани на майбутнє. Тому актуальною науково-прикладною задачею є розробка моделей і методів формування портфеля проектів створення нової техніки на основі аналізу стратегій діяльності підприємства. Окремі методичні підходи до розв'язання цієї задачі представлені в публікації.

На кожному рівні ухвалення рішень щодо формування портфелю проектів здійснюватиметься за тимчасовим горизонтом планування на основі оцінки і аналізу показників, що характеризують даний рівень.

На першому рівні проводиться аналіз життєвого циклу підприємства і поточного стану підприємства. На основі показників: ліквідності, рентабельності тощо, а також інформації про технічні системи, що реалізуються на даний момент визначаються

пріоритетні напрями діяльності та проекти, які у подальшому необхідно порівняти з метою відбору їх до реалізації. На даному етапі доцільно застосування методів стратегічного планування, фінансового і інвестиційного менеджменту.

Отримавши узагальнення доцільно переходити до планування реалізації проектів у відповідності із сформованими стратегіями підприємства. На даному етапі необхідно проводити аналіз фінансування проектів та ефективності їх реалізації з оцінкою ймовірних ризиків. Даний аналіз дозволить визначити на короткострокові і середньострокові періоди планування послідовність реалізації проектів, виходячи з ресурсного забезпечення підприємства та сформуванню попередній портфель проектів (у даному випадку доцільно застосовувати методи фінансового планування і прогнозування з використанням імітаційного моделювання, теорії ризик-менеджменту, експертних оцінок).

На основі отриманих даних на рівні оперативного планування проводиться побудова планів - графіків, календарного плану та операційних планів за всією сукупністю проектів, виходячи з пріоритетності їх реалізації. Найбільш доцільним на даному рівні є застосування методів мережевого планування і управління ресурсами проектів. При цьому враховуватимуться напрями розвитку виробництва. Для отримання раціональних графіків використання фінансових коштів, потужностей і устаткування підприємства, витрачання ресурсів (людських, матеріальних, технічних) застосовується комплекс методів, що дозволяють раціонально перерозподілити ресурси, використовувати тимчасово вільні засоби, повернути позикові грошові ресурси тощо. На даному рівні буде остаточно сформовано портфель проектів.

Комплекс отриманих результатів планування є основою для підтримки управлінських рішень на всіх рівнях. При цьому процес планування буде ітераційним до досягнення бажаних результатів. Всі рівні запропонованої моделі мають буди взаємопов'язані.

Формалізовано проект доцільно представити у вигляді сукупності наступних компонентів: мета проекту; програма заходів; ресурси; обмеження:

$$Pr = \langle X^{Pr}, G^{Pr}, R^{Pr}, T^{Pr} \rangle, \quad (1)$$

де X^{Pr} – мета проекту;

G^{Pr} – програма заходів;

R^{Pr} – ресурси;

T^{Pr} – тимчасові обмеження проекту.

Мета формулюється у вигляді переліку вимог, які повинні бути досягнуті в результаті виконання проекту. Вимоги можуть бути представлені у вигляді характеристик, які необхідно досягти у результаті виконання проекту. Тобто мета проекту Pr_k може бути представлена у вигляді сукупності характеристик:

$$X^{Pr_k} = \{X_j\}^{Pr_k}. \quad (2)$$

Стратегія відображує основні напрями розвитку підприємства на довгостроковий період [1, 2].

Так само, як і проект, стратегія може характеризуватися набором вимог як фінансового, так і нефінансового характеру, що описують стан підприємства, що є метою:

$$Str = \langle Y, T \rangle \quad (3)$$

де $YStr$ – мета стратегії;

$TStr$ – тимчасові рамки стратегії.

Мета стратегії Str_m може бути представлена у вигляді набору вимог із зазначенням цільових параметрів:

$$Y^{Str_m} = \{Y_i\} S^{tr_m}. \quad (4)$$

Значення вимог можуть бути:

- точковими;
- інтервальними;
- вказаний тільки напрям оптимізації: максимізація або мінімізація.

Поточний стан підприємства також описується у вигляді набору параметрів:

$$P = \{P_l\}. \quad (5)$$

Всі параметри поточного стану мають точкові значення $P_l = p_l$.

Діяльність підприємства зводиться до реалізації сукупності проектів. Реалізація проектів впливає на стан підприємства, примушуючи його оновлювати матеріально-технічну базу, удосконалювати технології, навчати співробітників або наймати нових фахівців, тобто виконання будь-якого проекту впливає на параметри підприємства, сприяючи або перешкоджаючи реалізації стратегії. Таким чином, серед параметрів будь-якого проекту можна виділити ті, які пов'язані з однією або декількома стратегіями.

При плануванні діяльності підприємства і обиранні проектів для реалізації слід віддавати перевагу тим з них, які якнайкраще відповідають стратегіям підприємства. Для цього слід зіставити показники, що описують проекти і стратегії. Складність цього завдання обумовлена наступними чинниками:

- різні проекти можуть характеризуватися різними показниками, не порівнянними між собою;
- цілі одного проекту можуть в різному ступені відповідати декільком стратегіям, не задовольняючи жодну з них повною мірою;
- стратегія характеризує довгострокові цілі підприємства, тоді як короткострокові проекти переслідують достатньо близькі цілі, тому реалізація довгострокової стратегії може зажадати виконання великої кількості проектів, кожен з яких лише в деякій мірі забезпечує досягнення стратегічних цілей.

Тому, необхідно виробити правила, на підставі яких необхідно порівнювати проекти і стратегії, описані різнорідними системами показників.

Введемо показник стратегічного ефекту проекту U^{km} що визначає ступінь відповідності проекту Pr_k стратегії Str_m :

Показник відповідності проекту Pr_k стратегії Str_m

$$U^{km} \in [0,1], \quad (6)$$

$U^{km} = 1$ якщо проект Pr_k повністю відповідає стратегії Str_m ;

$U^{km} = 0$, якщо проект Pr_k не відповідає стратегії Str_m ;

$0 < U^{km} < 1$, якщо проект Pr_k частково відповідає стратегії Str_m .

Після визначення оцінок відповідності за окремими параметрами може бути розрахований стратегічний ефект проекту Pr_k щодо стратегії Str_m шляхом

усереднювання оцінок за окремими показниками. Для більшого врахування важливості параметрів можуть бути введені вагові коефіцієнти:

$$U^{km} = \frac{1}{N^{Str_m}} \sum_{i=1}^{N^{Str_m}} e_i U_i^{km}, \quad (7)$$

де N^{Str_m} – кількість параметрів в описі стратегії Str_m .

Для гнучкішого обліку важливості параметрів можуть бути введені вагові коефіцієнти:

$$U^{km} = \frac{1}{N^{Str_m}} \sum_{i=1}^{N^{Str_m}} e_i U_i^{km}, \quad e_i = w_i^{Str_m} = 1, \quad (8)$$

де $w_i^{Str_m}$ – важливість параметра Y_i у описі стратегії Str_m .

На підставі показника стратегічного ефекту (7-8) може бути вирішений цілий ряд завдань вибору проектів для реалізації з урахуванням стратегій підприємства. Вибір доцільно проводити за декількома критеріями, залежно від важливості того або іншого стратегічного напрямку. Може бути запропоновано цілу низку критеріїв вибору проектів при різних обмеженнях:

1. Максимізація сумарного стратегічного ефекту за обмеженням загальної вартості проектів, що виконуються в рамках стратегії Str_m

$$\max_k \sum_k e U^{km} \text{Pr}_k JS^{Str_m}, \quad (9)$$

де Z^{Pr_k} – витрати на проект Pr_k ;

Str_m – засоби, виділені на реалізацію стратегії Str_m ;

2. Максимізація сумарного стратегічного ефекту за обмеженням загальних витрат ресурсів підприємства

$$\max_k \sum_k e U^{km} \text{Pr}_k \sum_l R_l J R_l, l = \overline{1, L}, \quad (10)$$

де $R_l^{Pr_k}$ – витрати ресурсів виду l на проект Pr_k ;

R_l – доступний об'єм ресурсів виду l ;

L – кількість видів ресурсів;

3. Мінімізація витрат на реалізацію стратегії Str_m

$$\begin{aligned} e Z_k^{Pr_k} \otimes \min \\ e U_k^{km} = 1 \end{aligned} \quad ; \quad (11)$$

4. Максимізація прибутків при реалізації стратегії Str_m

$$\begin{aligned} e S_k^{Pr_k} \otimes \max \\ e U_k^{km} = 1 \end{aligned} \quad , \quad (12)$$

де Str_m – прибуток від реалізації проекту Pr_k .

Критерії 1 і 2 (9-10) доцільно застосовувати в тих ситуаціях, коли розвиток підприємства має більш важливе значення, ніж поточні фінансові результати. Критерії 3 і 4 (11-12) доцільно застосовувати за умови більшої вагомості короткострокових фінансових результатів за довгострокові перспективи розвитку.

Для оцінки поточного стану підприємства та його майбутньої стратегічної діяльності на першому етапі необхідно визначитися із сукупністю параметрів поточного стану P_i і стратегій діяльності Y_i , що підлягають аналізу.

Множина P_i - це параметри, що описують поточне положення підприємства, до яких відносяться параметри ліквідності, рентабельності, платоспроможності тощо; параметри, які визначаються на підставі номенклатурно-виробничого, ресурсного, технологічного і управлінського аналізу: потужність підприємства, показники використання ресурсного потенціалу, зміна чисельності трудових ресурсів, продуктивність трудових ресурсів тощо, що оцінюються на основі методу тестування підприємства (у разі відсутності інформації в документах прямої звітності). Також до даної множини відносяться параметри, що характеризують життєвий цикл проектів, – зростання, зрілість, занепад.

Важливим етапом при визначенні послідовності проектних робіт є аналіз поточного стану підприємства, що дозволяє оцінити рівень розвитку підприємства, його можливості відносно портфелю замовників.

Поточний стан підприємства доцільно проводити методами фінансово-економічного аналізу, SWOT-аналізу, експертно-аналітичними тощо [3, 4]. З наявних методів, доцільно виділити наступні: фінансово-економічний, номенклатурно-виробничий, ресурсний, технологічний, організаційно-управлінський і інтегральний. За результатами дослідження пропонується застосовувати наступний набір показників, що більш відображає стан підприємства (табл. 1).

Група показників (критеріїв) номенклатурно-виробничого аналізу відображає результати функціонування, як об'єкту (підприємства), так і суб'єкта (органи управління підприємством) управління. Для визначення поточної стратегії діяльності важливі або абсолютні, або відносні оцінки зміни окремих коефіцієнтів, які б показали ступінь розвитку підприємства. Тому нами було обрано наступні показники:

1. Узагальнені показники використання основних фондів:

$$\Phi_o = \frac{BП}{\Phi_{ср}} ; \quad (24)$$

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{ср}}{BП} , \quad (25)$$

де Φ_o - фондовіддача (відношення випуску продукції на середньорічну вартість основних активів);

Φ_e - фондомісткість (характеризує величину основних виробничих фондів, яка відповідає одній грошовій одиниці продукції);

$ВП$ - об'єм випуску продукції;

Φ_{cp} - середньорічна вартість основних фондів.

Таблиця 1 - Показники фінансово-економічної ефективності управління підприємством

Назва показника	Формула розрахунку	Призначення	Межі значень
Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{zag} = \frac{\text{Оборотні}_\text{кошти}}{\text{Короткострокові}_\text{зобов'язання}}$ (13)	Дозволять визначити здатність підприємства сплатити свої короткострокові зобов'язання протягом звітного періоду.	$1 < K_z < 2 \div 3$
Коефіцієнт термінової ліквідності	$K_{тер} = \frac{\text{Оборотні}_\text{кошти} - \text{Матеріальні}_\text{виробничі}_\text{запаси} + \text{Витрати}_\text{майбутніх}_\text{періодів}}{\text{Короткострокові}_\text{зобов'язання}}$ (14)		$K_{тер} > 1$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{абс} = \frac{\text{Грошові}_\text{кошти}}{\text{Короткострокові}_\text{зобов'язання}}$ (15)		$K_{абс} > 0,5$
Чистий оборотний капітал	$\text{Чистий}_\text{оборотний}_\text{капітал} = \text{Оборотні}_\text{активи} - \text{Короткострокові}_\text{зобов'язання}$ (16)		$\text{ЧистОбКап} > 0$
Коефіцієнт рентабельності активів	$K_{рентАкт} = \frac{\text{Чистий}_\text{прибуток}}{\text{СередньорічВартАкт}}$ (17)	Показують, наскільки прибуткова діяльність підприємства.	$K_{рентАкт} - 20\%$
Коефіцієнт рентабельності реалізації	$K_{рентРеал} = \frac{\text{Чистий}_\text{прибуток}}{\text{ЧистВирРеаліз}}$ (18)		$K_{рентРеал} - 20\%$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{рентСоб} = \frac{\text{Чистий}_\text{прибуток}}{\text{СередньорВарОборКапіталу}}$ (19)		$K_{рентОбКапіт}$
Коефіцієнт власності	$K_{влас} = \frac{\text{Власний}_\text{капітал}}{\text{Загальна}_\text{сума}_\text{активів}}$ (20)	Характеризують ступінь захищеності інвесторів, що мають довгострокові вкладення в компанію. Відображають здатність підприємства погашати довгострокову заборгованість	$K_{влас} > 60\%$
Коефіцієнт позикового капіталу:	$K_{позикс} = \frac{\text{Загальна}_\text{сума}_\text{активів}}{\text{Власний}_\text{капітал}}$ (21)		$K_{позик} > 40\%$
Коефіцієнт фінансової залежності:	$K_{ФінЗалежс} = \frac{\text{Позиковий}_\text{капітал}}{\text{Власний}_\text{капітал}}$ (22)		$K_{ФінЗалеж} < 1$
Коефіцієнт покриття	$K_{покрит} = \frac{\text{Чистий}_\text{прибуток} + \text{Видатки}_\text{за}_\text{випл}_\text{проц} + \text{Податок}_\text{на}_\text{прибуток}}{\text{Видатки}_\text{за}_\text{випл}_\text{проц}}$ (23)		$K_{покрит} > 1$

На основі показників визначається зміна рівня фондовіддачі (фондомісткості) $D\Phi_o$ ($D\Phi_e$):

$$D\Phi_o = \frac{\Phi_o_{t-1}}{\Phi_o_t} \left(D\Phi_e = \frac{\Phi_e_{t-1}}{\Phi_e_t} \right), \quad (26)$$

де $\Phi_{o_t}(\Phi_{e_t})$, $\Phi_{o_{t-1}}(\Phi_{e_{t-1}})$ – фондovіддача (фондомісткість) в базовому $t - m$ і минулому $(t-1)$ -му звітних періодах. якщо $D\Phi_o = 1(D\Phi_e = 1)$, то змін у стратегії розвитку не спостерігається; якщо $D\Phi_o < 1(D\Phi_e > 1)$ $D\Phi_o < 1(D\Phi_e > 1)$, то підприємство має тенденцію до скорочення виробництва.

Окрім показники використання виробничих фондів:

Коефіцієнт екстенсивної завантаженості (K_e) устаткування характеризує рівень використання його в часі і визначається за формулою:

$$K_e = \frac{T_{\phi\psi}}{T_{\partial}}, \quad (27)$$

де $T_{\phi\psi}$ - фактичний час відпрацьований устаткуванням;

T_{∂} - час можливого використання устаткування.

Коефіцієнт інтенсивної завантаженості (K_i) устаткування характеризує рівень його використання з погляду продуктивності або потужності і визначається за формулою:

$$K_i = \frac{Q_{\text{факт}}}{Q_{\text{техн}}}, \quad (28)$$

де $Q_{\text{факт}}$ - фактичний випуск продукції в одиницю часу;

$Q_{\text{техн}}$ - технічно обґрунтований випуск продукції в одиницю часу.

Виробнича потужність показує фактично якнайкращий оперативний рівень виробництва [6]. Також для визначення ефективності функціонування виробництва і його стратегічного положення доцільно розглянути такі показники як фактичний випуск продукції в натуральному вимірюванні або у вартісних оцінках ($B_{n\phi}$); фактичний об'єм виробничих фондів (Φ_{np}), який також виражається як в натуральних, так і вартісних оцінках; і коефіцієнт використання виробничої потужності, який визначається по формулі:

$$K_{\text{веп}} = \frac{B_{n\phi}}{M}. \quad (29)$$

Для визначення можливості реалізації нових проектів розраховують плановий об'єм продукції ($B_{\text{план}}$), з урахуванням нових проектів розробки і випуску технічних систем, що реалізуються, та можливий випуск продукції ($B_{\text{мож}}$), з урахуванням виробничої потужності. Якщо $B_{\text{мож}} < B_{\text{план}}$ то необхідне розширення виробництва, збільшення потужності устаткування або поліпшення його використання. Інакше, підприємство не працюватиме з належним навантаженням.

2. Зміна одиниць і вартості виробничих фондів:

$$D\Phi_{np} = \frac{\Phi_{vir_{t-1}}}{\Phi_{vir_t}}, \quad (30)$$

де Φ_{vir_t} і $\Phi_{vir_{t-1}}$ - кількість (вартість) виробничих фондів в t -м і $(t-1)$ у динаміці.

Якщо $D\Phi_{vir} > 1$ то підприємство розвивається і збільшує основні фонди; якщо $D\Phi_o = 1$ то змін в стратегії розвитку не спостерігається; якщо $D\Phi_o < 1$ то підприємство має тенденцію до скорочення виробництва і продажу (ліквідації) основних фондів.

Показники групи технологічного аналізу в основному орієнтовані на два напрями:

а) відповідність існуючих технологій на підприємстві необхідним технологіям нових проектів;

б) можливість зміни технології відповідно з цілями нових проектів в гранично допустимих термінах. Перший напрям характеризується таким показником, як рівень відповідності технологій U_s ($U_s = [0,1]$), який визначається на підставі співвідношення, яке визначає наступне: якщо безліч технологій проекту є підмножиною безлічі технологій підприємства і кількість технологій, які відповідають, більше половини (повністю або частково відповідають), а підприємство володіє можливістю оновлення технологій (існує можливість покупки технології або передачі частині робіт стороннім організаціям), то рівень відповідності високий і рівний 1. Якщо

технології підприємства не відповідають технологіям проекту ($\frac{N_{teh_{nidnp}}^S}{N_{teh_{проект}}} < 0,5$), але

можливість оновлення технологій існує (що потребує великих капітальних вкладень), то рівень відповідності буде менше одиниці, але більше нуля. Якщо технології або повністю не відповідають один одному, або кількість відповідних технологій прагне до нуля, чи можливість оновлення дорівнює нулю, то рівень відповідності також дорівнює нулю.

Другий напрям технологічного аналізу фактично визначає гнучкість підприємства. Гнучкість виробничих потужностей, технологічних процесів, а також робочої сили зводиться до поняття досягнення нульового часу переходу до випуску нової продукції. Якщо час переходу до випуску нової продукції прагне до нуля ($t_{пер} \rightarrow 0$), то підприємство володіє гнучкістю. Час переходу залежатиме від виду підприємства (масштабу виробництва, серійності і таке інше), від вимог замовника (часу і вартості переходу до випуску нової технічної продукції); можливостями підприємства (наявність ресурсної бази, резервних фондів і так далі).

Істотними для аналізу роботи підприємства є показники, що характеризують ступінь самостійності підприємства, залежність від постачальників, надійність функціонування організаційної структури, а також показники зміни чисельності робочих і їх рівня професійної підготовки (наявність досвіду, кваліфікації) для реалізації нових проектів створення технічної наукоємкої продукції. Оскільки організаційно-управлінський аналіз є достатньо обширним [7-8], і в межах даної публікації неможливо навести всю безліч показників, що відображають ефективність

організаційного управління, то для оцінки поточного стану підприємства були вибрані наступні показники:

1. Самостійність організаційної структури:

$$S_{oc} = \frac{NZ_{nidpr}}{NZ_{спільн}}, \quad (32)$$

де NZ_{nidpr} - кількість завдань (проектів, програм), що виконуються підприємством без залучення сторонніх організацій;

$NZ_{спільн}$ - кількість завдань (проектів, програм), що вирішуються за допомогою сторонніх організацій (частина робіт передається іншим підприємствам). Якщо $S_{oc} = 1$ то підприємство в основному реалізує всі роботи самостійно. Якщо $S_{oc} < 1$ то підприємство часто звертається до послуг сторонніх організацій.

2. Ступінь залежності від зовнішніх постачальників:

$$St_{пост} = \frac{NR_{nidpr}}{NR_{заг}}, \quad (33)$$

де NR_{nidpr} - кількість (об'єм) ресурсів, що поставляються в рамках підприємства (об'єднання);

$NR_{заг}$ - загальна кількість (об'єм) ресурсів.

Показник актуальний тоді, коли вироблювана технічна продукція є ресурсоємною і вимагає постійного контролю рівня і часу постачань ресурсів. Якщо підприємство не зможе забезпечувати постачання всіх необхідних ресурсів в процесі виробництва ($St_{пост} < 1$), то існує великий ризик невиконання проекту.

3. Зміна чисельності трудових ресурсів на підприємстві:

$$DN_{осн} = \frac{N_{осн,t-1}}{N_{осн,t}}; \quad (34)$$

$$DN_{дон} = \frac{N_{дон,t-1}}{N_{дон,t}}, \quad (35)$$

де $DN_{осн}$ та $DN_{дон}$ - зміна чисельності основного та допоміжного персоналу;

$N_{осн,t}$, $N_{дон,t}$, $N_{осн,t-1}$, $N_{дон,t-1}$ - чисельність основних та допоміжних працівників у базовому t-м та минулому (t-1)-м звітних періодах.

Якщо $DN_{осн} > 1$ і $DN_{дон} > 1$ то підприємство розширює кадровий склад, тобто існує тенденція розвитку виробництва. Якщо $DN_{осн} < 1$ і $DN_{дон} < 1$ то підприємство не прагнути збільшувати штат і існує тенденція скорочення виробництва.

4. Зміна середнього віку робочих:

$$DSrvoz = \frac{Srvoz_{t-1}}{Srvoz_t}, \quad (36)$$

де $Srvoz_t$ і $Srvoz_{t-1}$ - середній вік працівників в базовому $t-m$ і минулому $(t-1)$ -му звітних періодах.

Якщо $DSrvoz > 1$ і $DSrvoz \gg 40$ то існує тенденція омолодження колективу підприємства, що говорить про його розвиток.

5. Продуктивність працівників підприємства по даній продукції:

$$P = \frac{B}{T}, \quad (37)$$

де P – показник вироблення продукції;

B – об'єм продукції, що виробляється;

T – кількість робочого часу, витраченого на виготовлення даної продукції.

Визначити, наскільки ефективно виконує персонал свою роботу можна на підставі порівняння показника з показником аналогічного (P_a) або ідеального підприємства. Якщо $P > P_a$ то продуктивність робочої сили висока, що є важливим при реалізації нових проектів.

Для формування інтегральної оцінки поточного стану підприємства скористаємося методом вагових коефіцієнтів і ранжирування. Для цього, для кожного параметра P_i розрахованого по зазначених вище формулах, і такого, що характеризує один з аспектів функціонування підприємства необхідно визначити вагу важливості v_i ($v_i \in [0,1]$) у загальній структурі всіх показників. Ваги будуть ненормованими оцінками.

Дана процедура може виконуватися із залученням експертів. Також необхідно привести всі показники до єдиної оцінної шкали з метою можливості їх зіставлення. Наприклад, якщо показник має максимальне кількісне значення або найбільш високий якісний рівень, то привласнити йому значення 1 ($P_i = 1$). Якщо мінімальне значення – то $P_i = 0$.

Висновки. Запропонована системна модель формування портфеля проектів, яка, на відміну від тих, що існують, комплексно враховує поточний стан підприємства і його майбутні стратегічні напрями роботи, ресурсне і фінансове забезпечення проектів і ризики виникнення несприятливих подій. Використання даної моделі дозволяє послідовно проводити аналіз проектів з метою виявлення можливості їх реалізації на конкретному підприємстві, погоджувати плани реалізації проектів і плани підприємства на різних рівнях планування, відбирати найбільш перспективні проекти до реалізації у відповідності з певною стратегією розвитку.

Розроблена формалізована математична модель вибору проектів у відповідності із стратегією роботи підприємства, яка дозволяє на основі різних оцінок і критеріїв формувати портфель проектів з урахуванням різних показників стратегічної діяльності підприємства. В рамках даних моделей отримали подальший розвиток моделі і методи фінансового і стратегічного менеджменту в сфері управління проектами і стратегічного планування.

Вдосконалені моделі оцінки пріоритетності проектів для формування портфеля проектів у відповідності із стратегією роботи підприємства за рахунок використання методів теорії множин, методів системного і багатокритеріального аналізу, методів аналізу ризиків і невизначеності можуть бути використанні в практиці фінансового планування.

Список літератури

1. Мельничук Д.Б. Семь граней стратегического управления предприятием // Менеджмент в России и за рубежом, 2001, №5.

2. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // Проблемы теории и практики управления, 2000, № 4.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент.: Конспект лекций. Тагонрог: ТРТУ, 1995.- 93с.
4. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – 192с.
5. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навч. посібник.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 412с.
6. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент, 8-е издание. : Пер. с англ. : М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 704с.
7. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512с.
8. Бек В.А. Анализ и моделирования организационных структур управления проектами: Дис... канд. техн. наук: 05.13.22. – Харьков., 2003.

А. Бегун

Методы формирования портфеля проектов

В статье представлены модели управления проектами с учетом стратегий развития предприятия на долгосрочном и среднесрочном горизонтах планирования: усовершенствование оценки приоритетности проектов для формирования портфеля в соответствии со стратегией работы предприятия с использованием методов теории множественных чисел, системного и многокритериального анализа, анализа рисков.

A. Begun

Methods of portfolio of projects construction

In the articles presented of case projects frame taking into account strategies of development of enterprise on long-term and medium-term horizons of planning: improvement of estimation of priority of projects for a portfolio construction in accordance with strategy of work of enterprise with the use of methods of theory of plurals, analysis of the systems and multicriterion, analysis of risks.

Одержано 04.12.09

УДК 356.458:47

В. Білик, аспірант

Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Стратегічні напрями нарощування інноваційного потенціалу регіону в умовах ринкової економіки

В даній статті розроблено модель формування моделі інноваційного потенціалу підприємств регіону, що робить можливим всебічно обґрунтований і зважений вибір варіанта інноваційної інфраструктури, визначено перспективні напрями нарощування інноваційного потенціалу регіону, сформульовано завдання регіональних органів влади у даному процесі.

інновації, регіон, потенціал, інноваційна інфраструктура

Для вирішення завдання формування інфраструктури ринку інновацій потрібний диференційований економічно обґрунтований підхід, що враховує інтереси регіону, його інноваційні можливості й існуючу науково-технічну базу. Найбільш оптимальним варіантом є надання повної самостійності кожному регіону у виборі й формуванні

регіональної структури інноваційного ринку, в досягненні оптимальної збалансованості попиту та пропозиції інновацій на цьому ринку. У здійсненні вибору конфігурації регіональної інфраструктури ринку інновацій важливу роль може зіграти моделювання інноваційного потенціалу регіону.

Формуванням понятійного апарату, створенням методики оцінки інноваційного потенціалу регіону, розробленням теоретико-методологічних основ побудови інноваційної моделі регіональної економіки займалось ряд вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема заслуговують на увагу роботи Л. Л. Антонока, О. Ф. Балацького, В. В. Дорофійенка, С. М. Ілляшенка, Ю. М. Канигіна, І. М. Комарницького, В. П. Мікловди, М. В. Одрехівського, М. І. Пітюлича, А. М. Поручника, Г. Й. Жица, Г. І. Сідунова та інших. Досить різноаспектними є дослідження авторів з даної тематики, зокрема, Т. Т. Данилюк розглядає ефективність інноваційного розвитку у вирішенні проблем нововведень і розгляду їх комплексної оцінки у структурі господарства регіону. М. Козорів розглядає більш докладно механізм регулювання фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку. Антонок Л. Л. акцентує увагу на стратегічних цілях інноваційного розвитку держави та регіону. Бутко М. запропонував пріоритетні напрямки інноваційної діяльності на сучасному розвитку економічних відносин із іншими країнами.

В даному дослідженні сконцентруємо увагу на формуванні моделі інноваційного потенціалу підприємств регіону.

На нашу думку, модель інноваційного потенціалу повинна структурувати найбільш типові для даного регіону елементи інноваційної інфраструктури в базові масиви, серед яких можна виділити наступні [1, С.38-39]:

- масив науково-технічних організацій, наявних у регіоні, таких як науково-дослідні інститути, дослідницькі лабораторії, кафедри вузів, об'єднання вчених і винахідників і т.д.;
- масив проектно-конструкторських і експериментальних організацій регіону, що включає технологічні інститути, які займаються дослідно-конструкторськими й проектними роботами, випробувальні станції й полігони тощо;
- масив корпоративних організацій диверсифікованого характеру, що охоплюють широкий спектр різних видів інноваційної діяльності й забезпечують науково-технічне співробітництво в сфері інновацій;
- масив виробничих підприємств і організацій, що мають виробничі потужності для здійснення інноваційної діяльності і які можуть виступати як виробниками, так і споживачами інноваційної продукції;
- масив підприємств і організацій, що здійснюють сервісне обслуговування інноваційного процесу, у тому числі транспортних, ремонтних, монтажних та ін.;
- масив фірм, що надають різні інтелектуальні послуги, що включають експертизу, консалтинг, інжиніринг тощо;
- масив інформаційного забезпечення інноваційної діяльності – підприємства зв'язку, засобів масової інформації, обчислювальні центри, рекламні агентства тощо;
- масив кадрового забезпечення, навчання, підвищення кваліфікації, у складі якого особливе значення мають вищі навчальні заклади, профтехучилища та інші освітні установи;
- масив організацій, здатних забезпечити економічний механізм функціонування ринку інновацій, правову регламентацію дій учасників інноваційного виробництва, фінансово-ресурсну й адміністративно-організаційну підтримку інноваційного підприємництва. У цей масив входять банки, фінансові, юридичні,

адміністративні, податкові, митні служби регіону, регіональні інвестиційні й інноваційні фонди, лізингові й венчурні фірми та ін.

Представлена модель інноваційного потенціалу регіону робить можливим всебічно обґрунтований і зважений вибір варіанта інноваційної інфраструктури, що забезпечує послідовне налагодження чіткої взаємодії всіх складових даної моделі масивів і гарантує створення найбільш сприятливого соціально-економічного клімату для прискореного розвитку інноваційної діяльності.

Наступною умовою розвитку інноваційної стратегії регіону є консолідація й нарощування потенціалу інноваційного потенціалу в регіоні. Для цього необхідні розробка й реалізація єдиного комплексу заходів, спрямованих на консолідацію досвіду кадрів, матеріальних і фінансових ресурсів всіх підприємств і організацій та інших підприємницьких структур, що функціонують на території даного регіону.

Важливу роль у цьому процесі повинні зіграти місцеві органи державної влади, які можуть забезпечити необхідну координацію інноваційної діяльності в масштабах даного регіону. Такий підхід до вирішення проблеми цілком виправданий. Оскільки регіональний потенціал повинен розглядатися й розвиватися як багатоланкова й інтегрована єдина система, що включає не тільки відповідні потенціали, що знаходяться у віданні регіонального органу влади, але й сукупний науково-технічний потенціал, наявний у всіх інших господарюючих суб'єктів, розташованих на території даного регіону, незалежно від галузевої приналежності й форм власності [3, С.29-33].

Слід зазначити, що законодавством передбачена можливість взаємної передачі окремих повноважень один одному органами регіональної влади керівництву й координації науково-технічної діяльності, що стосуються їх спільних інтересів.

Очевидно, при проведенні координаційних заходів взаємовідносини з приватними підприємницькими структурами, а також з державними підприємствами повинні обов'язково будуватися на договірній основі за умови невтручання в їх господарську діяльність.

У прийнятій доктрині розвитку вітчизняної науки особливо відзначається, що для реальної якісної зміни життя в Україні винятково важливе значення має розвиток науки в регіонах, що сприяє їх прогресу з врахуванням економічних, ресурсних, екологічних і культурних особливостей.

Ще один невичерпний резерв нарощування віддачі і якісного перетворення інноваційного потенціалу регіону може бути реалізований за рахунок людського фактору, тобто активності кадрів, всебічного розвитку масової творчості раціоналізаторів і винахідників, створення у регіонах ефективної системи оперативного впровадження інновацій безпосередньо в практику, а також обміну передовим досвідом у сфері НДДКР. Яскравим прикладом може служити Німеччина, що є лідером в організації потужної системи впровадження інновацій, має для цього кілька сотень інжинірингових фірм, а також спеціальних державних інноваційно-технологічних центрів. Невипадково в Німеччині щорічно проводиться 80 % від загального обсягу організованих в усьому світі науково-технічних виставок. У зоні особливої уваги й контролю регіонів повинні знаходитись питання забезпечення раціональної зайнятості населення. Тут потрібен збалансований підхід і жорсткий контроль місцевих органів влади, щоб не допустити масового безробіття. Зокрема, у відповідності з порядком розробки й реалізації цільових програм обов'язково повинні передбачатися заходи щодо створення нових і збереження робочих місць на регіональному й галузевому рівнях, а також заходи для раціонального територіально-галузевого розподілу цих місць і працевлаштування населення. В остаточному підсумку, використання інноваційних резервів повинне здійснюватися при обов'язковій умові не допускати зростання безробіття понад соціально безпечний рівень. У той же час не можна

необґрунтовано гальмувати процес вивільнення зайвих працівників у зв'язку з впровадженням інноваційних заходів. Все це вимагає суворого дотримання державних соціальних стандартів в сфері зайнятості й умов роботи, оплати праці й реальних доходів населення, а також страхування, пенсійного забезпечення і т.д. Активізації інноваційній діяльності й консолідації творчих зусиль будуть сприяти заходи щодо підвищення якості й конкурентоспроможності самого персоналу, впровадженню наукової організації праці й виробництва.

Важливою умовою реалізації стратегії розвитку інноваційного потенціалу регіону є адаптація підприємств і адміністративних структур до умов інноваційного типу розвитку. Мова йде про здатність гнучко пристосовуватися до змін зовнішніх і внутрішніх умов, вчасно виявляти й ураховувати зміни, матеріалізувати прогресивні тенденції в процесі розробки й впровадження поточних і стратегічних нововведень.

У силу впливу ряду внутрішніх і зовнішніх факторів стану економіки й меркантильної орієнтації на одержання спекулятивного прибутку, більшість господарюючих суб'єктів у регіонах ще слабо спрямовані на систематичне відновлення виробництва, досягнення науково-технічного прогресу й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Як показує практика, проведені в Україні реформи щодо зміни організаційно-правових форм підприємств, удосконалення податкової й бюджетної політики самі по собі не можуть забезпечити автоматично перехід до інноваційного типу господарювання.

Необхідна, на нашу думку, серйозна реконструкція організаційної структури кожного господарюючого суб'єкта в регіоні. Доцільним в даному зв'язку є розробка господарюючими суб'єктами регіону спеціальних цільових програм з адаптації організаційної структури й персоналу підприємств, у яких повинна бути передбачена система заходів, адекватних вимогам інноваційного типу господарювання, а також використання ринкових важелів і стимулів. У цих своєрідних бізнес-планах інноваційної адаптації повинні бути розроблені заходи щодо створення принципово нових підрозділів і служб, призначених для виконання наступних функцій:

- стратегічне управління, прогнозування й програмування;
- управління якістю продукції й забезпечення конкурентоспроможності;
- управління нововведеннями;
- маркетинг, реклама й комерційна діяльність;
- розвиток мережі сервісного обслуговування споживачів;
- інформація й інформаційне забезпечення та ін.

З урахуванням специфіки конкретних підприємств для виконання зазначених та інших функцій можуть створюватися відповідні підрозділи. Це не виключає також необхідності уточнення структури й перегляду змісту роботи традиційних підрозділів в інтересах посилення інноваційної спрямованості їх діяльності. Так, наприклад, можуть бути здійснені, якщо це економічно виправдано, розукрупнення даного підприємства або, навпаки, розширення диверсифікованості, об'єднання декількох взаємозалежних суб'єктів у вигляді холдингу, асоціації, фінансово-промислової групи тощо.

Вимагає прискореної адаптації до ринкових умов і такі важливі ланки інноваційного потенціалу, яким є масив науково-дослідницьких інститутів, кафедр вузів, проектно-конструкторських та інших подібних організацій. Про необхідність цього свідчить наступний факт: незважаючи на те, що в Україні спостерігається тенденція до зростання кількості наукових кадрів, вони завоювали лише 0,3 % ринку високих технологій [4]. При цьому варто враховувати, що українські вчені мають багато розробок вищого світового класу. Однак недоліки, пов'язані з доведенням цих розробок до логічного завершення у вигляді конкретного інноваційного продукту не дозволяють нашій країні закріпити свої позиції на світовому ринку.

Організація активного використання інноваційного потенціалу, ефективна консолідація сил і засобів у цій сфері багато в чому залежить від рівня роботи регіональних органів влади. Одним із важливих завдань регіональних органів влади є, на нашу думку, забезпечення фінансово-матеріальної підтримки різних господарюючих суб'єктів, зайнятих інноваційним підприємництвом, акумуляція ресурсів і концентрація їх для успішного досягнення цілей інноваційної стратегії. Для цього можуть бути задіяні значні, наявні в підприємств регіону, невикористані резерви виробничих потужностей, устаткування, матеріалів тощо. Розраховувати на засоби з державного бюджету в найближчий час практично немає підстав. Чинним законодавством визначений багатий арсенал методів і джерел формування фінансових ресурсів для підтримки інноваційної діяльності в регіонах. У їх числі – використання різних державних і недержавних, бюджетних і позабюджетних засобів, створення різних інноваційних фондів тощо [5, С.230-235].

Завдання регіональних органів влади – сприяти більш повній мобілізації цих засобів і спрямовувати їх на підтримку інноваційних заходів у регіоні.

Інноваційний потенціал регіону може розвиватися повною мірою на основі фінансових ресурсів, акумульованих різноманітними за своєю діяльністю банками (ощадними, іпотечними, кредитної кооперації тощо). У перспективі банки з метою підвищення ефективності своєї діяльності в інноваційній сфері, з іншого боку, можуть функціонувати як групи, що поєднують страхові, аудиторські, інформаційні, біржі, лізингові й факторингові компанії.

Висока ефективність властива інноваційному потенціалу того регіону, що, крім банку, включає й інші фінансові інститути (наприклад, пенсійний фонд або приватну страхову компанію). Відомо, що специфіка пенсійного фонду в тому, що це комерційне підприємство особливого роду – воно акумулює заощадження населення для одержання ними додаткових доходів по досягненні пенсійного віку. Таким чином, уже характер названих заощаджень означає, що приватні пенсійні фонди формують такий елемент фінансових потоків, що характеризується довгостроковим характером функціонування (приймаючи до уваги значний часовий лаг між нагромадженням грошових ресурсів і їх виплат). В економічній теорії ця унікальність приватних пенсійних фондів, як фінансових посередників у фінансовій інфраструктурі ринкової економіки, позначається вказівкою на те, що пенсійні фонди володіють так званими «довгими грошима». Включення пенсійних фондів у структуру інноваційного потенціалу регіону забезпечує можливість додаткового фінансового джерела інноваційної діяльності, при забезпеченні оптимальності його інвестування здатний додати потужний імпульс економічному розвитку регіону. Зрозуміло, пенсійний фонд набуває «корпоративного» характеру, акумулюючи основні внески від фірм – суб'єктів господарювання й і забезпечує обслуговування зайнятих на них працівників.

У результаті включення фінансових інститутів у структуру інноваційного потенціалу регіону виникає ефект замкнутої («кругової») циркуляції її грошових потоків, що є особливим фактором генерації й примноження ресурсного потенціалу регіону. Настільки ж значимим фактором розвитку інноваційного потенціалу регіону виступає входження в його склад страхових компаній, які акумулюють страхові платежі як юридичних, так і фізичних осіб для виплати визначеного розміру компенсації при настанні страхового випадку. Економічна ефективність страхової компанії як елемента інноваційного потенціалу регіону тим вище, чим сильніший її зв'язок з таким підрозділом даного потенціалу, як приватний пенсійний фонд. Завдяки страховим компаніям інноваційний потенціал регіону здатний зберігати внутрішні ресурси й перерозподіляти ризики усередині загальної структури, має стійкі пасиви й здатен вкладати об'єднані ресурси в різні об'єкти. У теоретичній моделі

багатофакторного формування інноваційного потенціалу регіону значимість страхової компанії визначається її вузько спеціалізованою або широко диверсифікованою орієнтацією.

Саме тому, що роботу з мобілізації ресурсних резервів на регіональному рівні повинні очолити органи влади регіону, а також широке коло, новизна й складність проблем, пов'язаних з виходом регіонів на шлях інноваційного розвитку, необхідно здійснити комплекс заходів із адаптації організаційної структури самих регіональних органів управління відповідно до даних завдань.

У структурі апарату органів регіонального управління повинні створюватися підрозділи, що мають фахівців, здатних виконувати наступні функції: розробляти прогнози, концепції, основні напрями й показники регіональної соціально-економічної та інноваційної політики; управляти цільовими інноваційними програмами, організовувати моніторинг і контроль за їх виконанням; проводити експертизу проектів, відбір виконавців на виконання регіонального інноваційного замовлення; забезпечувати фінансово-матеріальну й кадрову підтримку інноваційного підприємництва; впроваджувати механізми державного й ринкового регулювання інноваційної діяльності. У зв'язку із цим, на нашу думку, представляється доцільним установами тісних зв'язків регіональних органів управління з наявними в регіоні вищими навчальними закладами з метою максимального використання наукового потенціалу вузів. Цей підхід дозволить органам управління здійснювати підготовку потрібних фахівців для інноваційних адміністративних підрозділів із самого початку навчального процесу.

Є зміст ще раз відзначити, що державні органи влади, при всій важливості їх у вирішенні проблем інноваційної стратегії не повинні втручатися в господарську діяльність підприємств, а зобов'язані створювати умови для інтенсивного інноваційного розвитку. Зокрема, пріоритетними можуть стати такі напрями діяльності регіональних органів влади, які мають стратегічне значення для зміцнення й розвитку сукупного інноваційного потенціалу регіону. До таких орієнтирів регіональної державної політики відносяться:

- усестороння підтримка галузей і підприємств, пов'язаних з розвитком наукомістких виробництв і впровадженням високих технологій;
- модернізація структури господарства регіону з метою створення умов для функціонування його економіки на принципах постіндустріального типу розвитку;
- підтримка малого й середнього бізнесу, особливо малих інноваційно-активних підприємств і організацій, що є самим швидким і в багатьох випадках економічно вигідним способом перетворення науково-технічного потенціалу. Використовуючи досвід закордонних країн, наприклад США, органи регіональної влади можуть брати участь у створенні інвестиційних компаній малого бізнесу, надавати податкові й фінансові пільги й державні гарантії по кредитах надаваним інноваційним підприємствам, а також ефективно підтримувати широку приватну ініціативу щодо освоєння виробництв нового технологічного укладу [6, С.58-61]. Важливим стає створення організаційно-економічних умов вільного доступу всіх господарюючих суб'єктів до достовірної науково-технічної та економічної інформації шляхом створення відповідних інформаційних систем;
- усестороння підтримка інновацій, сприятливого соціального клімату, раціонального використання природно-кліматичних факторів в регіоні, зниження трудомісткості й матеріалоємності виробництва;
- активізація дій у напрямі підвищення якості й удосконалювання структури попиту. У якості інструмента такої політики можуть виступати такі заходи як конкурсний розподіл замовлень серед підприємств і фірм на виробництво

високотехнологічної продукції; установлення жорстких, наближених до світових, стандартів при її виробництві й реалізації; налагодження системи сертифікації інновацій; постійний моніторинг технологічних інновацій у розвинених країнах; розвиток патентної політики; надання фінансових і податкових пільг підприємствам, що інвестують в інновації й т.д.;

- стимулювання пропозиції дефіцитних факторів виробництва вищого порядку, необхідних для зростання конкурентоспроможності промисловості. Це передбачає серйозні інвестиції в науку й нові технології, так само як і у професійну підготовку й освіту; у розвиток інфраструктури ринку інновацій з метою створення регіональної інноваційної системи;

- крім того, особлива проблема пов'язана із ситуацією фінансової неспроможності великої кількості підприємств. У цьому випадку державна підтримка конкретних підприємств повинна концентруватися в напрямі стимулювання їх реконструкції або модернізації на основі перспективних технологій нового технологічного укладу.

Таким чином, органи влади регіону покликані вирішувати двоєдине завдання: з одного боку, вони повинні вберегти від руйнування перспективні виробництва й створити умови для їх зростання при несприятливій макроекономічній кон'юктурі, а з іншого боку – полегшити вивільнення капіталу й праці із застарілих і безперспективних виробництв, санацію й перепрофілювання відповідних виробничих потужностей на базі сучасних науково-технічних розробок.

Список літератури

1. Антонюк Л. Л. Регулювання та моделювання інноваційного розвитку регіону. / Л. Л. Антонюк // Економіст. – 2007 – №9 – С.38-39.
2. Козорів М. Аналіз та оцінка інноваційності розвитку економіки регіонів / М. Козорів // Регіональна економіка. – 2006 – №4 – С.29.
3. www.ukrstat.gov.ua
4. Данилюк Т. Т. Інноваційні аспекти розвитку інноваційної діяльності / Т. Т. Данилюк // Економіст. – 2008 – №1(16) – С.29-33.
5. Мельник М. І. Напрямки переходу регіонів України на інноваційну модель розвитку / М. І. Мельник // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15-16 квітня 2003 року. – Чернівці: АНТ Лтд., 2003. – Вип.І. – С.230-235.
6. Бутко М. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності / М. Бутко // Економіка і регіон. – 2008 – №3(18) – С.58-61.

В. Білик

Стратегические направления наращивания инновационного потенциала региона в условиях рыночной экономики

В данной статье разработана модель формирования модели инновационного потенциала предприятий региона, который делает возможным всесторонне обоснованный и взвешенный выбор варианта инновационной инфраструктуры, определенно перспективные направления наращивания инновационного потенциала региона, сформулировано задание региональных органов власти в данном процессе.

V. Bilik

Strategic directions of increase of innovative potential of region are in the conditions of market economy

The model of forming of model of innovative potential of enterprises of region which does possible the comprehensively grounded and self-weighted choice of variant of innovative infrastructure is developed in this article, certainly perspective directions of increase of innovative potential of region, the task of regional organs of power is formulated in this process.

Одержано 23.11.09

УДК 657.44

О.Є. Висока, аспірант

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту та їх вплив на формування фінансових результатів

У статті розглянуто особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту. Визначено та обґрунтовано шляхи впливу специфіки організаційно-технологічного процесу здійснення пасажирських перевезень на порядок формування доходів, витрат та результатів діяльності.

підприємства міського пасажирського транспорту, особливості діяльності, споживачі транспортних послуг, фінансові результати

Економічний і соціальний розвиток міста залежить від роботи міського пасажирського транспорту, важливе значення якого полягає у наданні комплексу послуг по переміщенню населення, задовольняючи їх потреби у культурно-побутових та трудових поїздках.

Основна мета діяльності підприємств міського пасажирського транспорту полягає в отриманні найбільш вигідних економічних та вагомих соціальних результатів внаслідок надання транспортних послуг.

Але, зважаючи на низьку платоспроможність населення, високу собівартість автомобільних перевезень, недостатнє державне фінансування, транспортні підприємства не завжди отримують бажаний фінансовий результат, який визначається різницею між сумою одержаних доходів від основної та інших видів діяльності та витратами на його функціонування.

Особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту, які пов'язані зі специфікою технологічного процесу надання транспортних послуг здійснюють значний вплив на склад і структуру експлуатаційних витрат транспорту, на формування доходів, що надає категорії фінансових результатів особливо важливого значення.

Вагомий внесок у розвиток економіки автомобільного транспорту зробили такі вчені-економісти як В. П. Бичков [1], В.В. Величко [2], І.А. Дмитрієв [3], О.М. Жарова [3], О.С. Засуха [4] та ін. Але окремі питання формування фінансових результатів, на які значним чином впливають галузеві особливості підприємства залишаються невирішеними та потребують подальшого вивчення.

Таким чином, метою статті є дослідження особливостей діяльності підприємств міського пасажирського транспорту та визначення їх впливу на формування фінансових результатів.

Важливою особливістю автотранспортних підприємств є своєрідний характер створюваної продукції. Саме специфіка форми продукту виробництва суттєво відрізняє їх від інших галузей економіки. На підприємствах міського пасажирського транспорту процеси виробництва та споживання продукції поєднані, в той час як у виробничій сфері вони розділені між собою у часі.

Автомобільний транспорт не створює нового речового продукту який би міг бути відокремлений від процесу виробництва і брав би участь у господарському обігу в речовому вираженні як товар. Тому, результатом виробничого процесу в даному

випадку є зміна місцезнаходження пасажирів у просторі та часі. Характерною особливістю новоствореного продукту автомобільного транспорту, який виступає у вигляді транспортних послуг з переміщення пасажирів є його споживання лише протягом виробничого процесу, тобто часу виконання транспортом своєї основної функції. Виходячи з цього, транспортні послуги виступають на ринку як товар в тому випадку, якщо вони є об'єктом купівлі-продажу [1, С.10].

Дослідження специфіки єдиного технологічного процесу виробництва автомобільного транспорту дозволило виділити основні відмінні риси транспортної послуги як товару від товару, який має речовий зміст (рис. 1.).

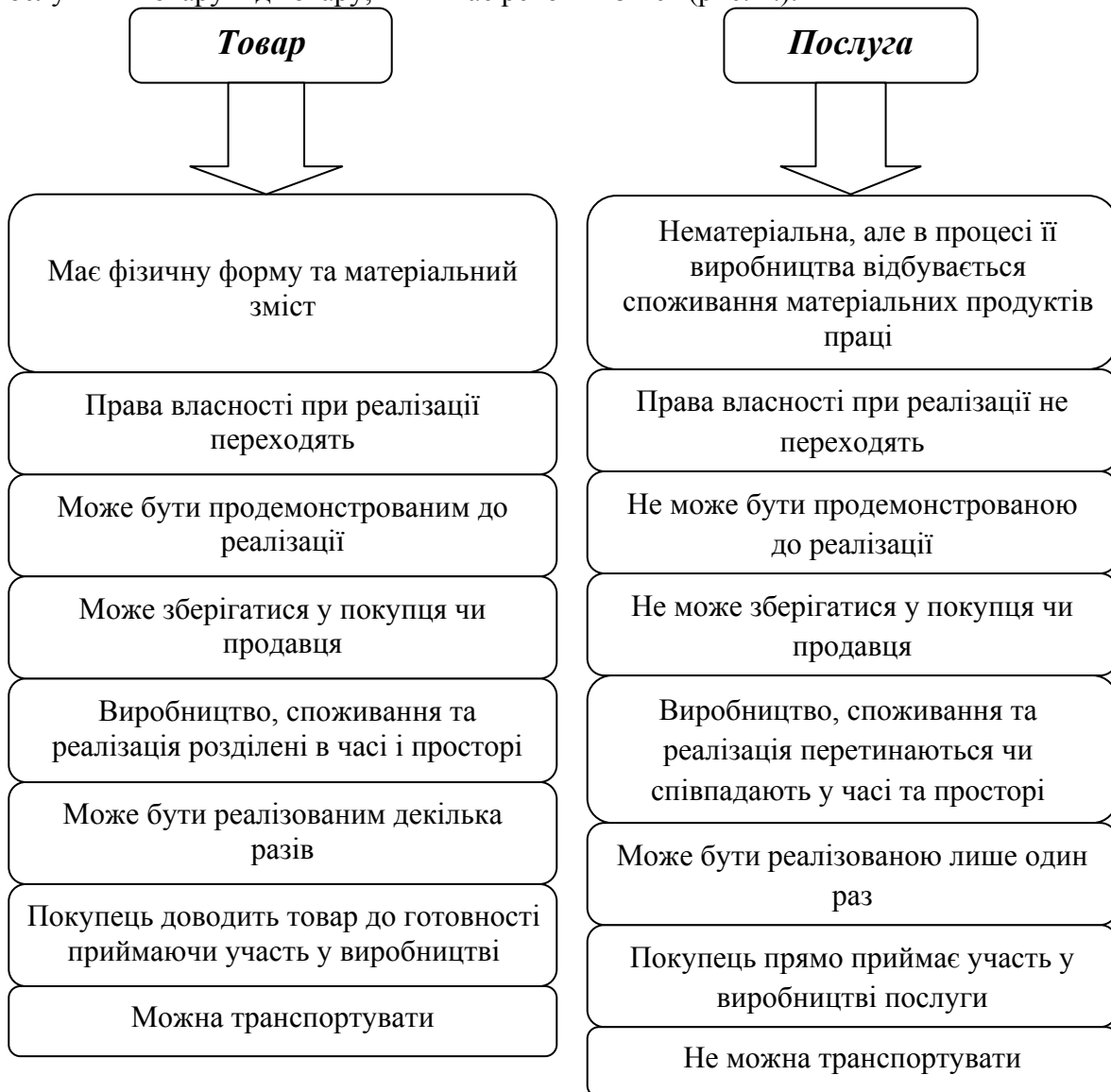


Рисунок 1 – Основні відмінні риси транспортної послуги від товару, що має речовий зміст

Здійснюючи практичну діяльність підприємства міського пасажирського транспорту перш за все орієнтуються на обсяг транспортної продукції та фінансові результати виробничо-господарської діяльності. Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства залежить від рівня доходів та витрат. В умовах ринкових відносин дохід являється економічним результатом, який одержав громадське визнання через механізм ринкового попиту та пропозиції [3, С.132].

Економічна сутність доходу автотранспортного підприємства полягає в тому, що являє собою грошовий еквівалент виробленої та реалізованої продукції, первісну

форму реалізації власності та економічної відповідальності підприємства перед «економічним середовищем».

Виходячи з цього, значний вплив на доходи автотранспортних підприємств здійснює попит на транспортні послуги, що має певні особливості, які полягають у зміні його інтенсивності залежно від дня тижня та часу доби. У результаті цього транспортні засоби можуть бути надмірно завантаженими, а тому зростає вірогідність, що не всі пасажери сплатять за проїзд. Також унаслідок зменшення інтенсивності попиту провізні можливості автомобільного транспорту виявляються недостатньо використаними, що призводить до невиправданого збільшення експлуатаційних витрат. Це відбувається внаслідок того, що рухомий склад працює на лінії навіть в міжпіковий час, коли коефіцієнт його завантаження, як правило, не перевищує 15-20%. Дане явище суперечить теорії формування ринкової ціни, що визначається як рівновага попиту і пропозиції. За такої ситуації зменшити пропозицію транспортної послуги неможливо, оскільки призначення міського пасажирського транспорту полягає у задоволенні потреб населення в трудових та культурно-побутових переміщеннях незалежно від часу доби. Відповідно до цього, споживачем транспортної послуги буде не окремий пасажир, а держава загалом [4, С.38].

Необхідно зазначити, що особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту в певній мірі визначаються їх відносинами із споживачами транспортних послуг, які наведені на рис. 2.



Рисунок 2 – Схема взаємовідносин підприємств міського пасажирського транспорту із споживачами транспортних послуг

Безпосередніми споживачами транспортних послуг є пасажери, тому характер їх поведінки здійснює значний вплив на результати діяльності підприємств міського пасажирського транспорту.

Іншим споживачем є орган виконавчої влади міста, який виступає в ролі замовника транспортного обслуговування на певній території та придбаває на основі довгострокового договору комплекс послуг, пов'язаних з перевезенням пасажирів.

Оскільки перевезення пасажирів є одним із соціально-значущих видів економічної діяльності, тому органи виконавчої влади постійно контролюють і достатньо жорстко регулюють діяльність підприємств міського пасажирського транспорту. Передусім цей контроль поширюється на рівень транспортного тарифу, що значно впливає на величину доходу від основної діяльності автотранспортних підприємств. Крім цього, регулюється також характер та якість наданих транспортних послуг, що обмежує самостійність автотранспортних підприємств у прийнятті рішень, адекватних існуючим умовам ринкової економіки [5, С.81].

Дохід від основної діяльності підприємств міського пасажирського транспорту утворюється внаслідок реалізації разових та абонементних місячних квитків. Наявність значної кількості громадян, що мають право на пільговий або безкоштовний проїзд призводить до отримання даного доходу не в повній мірі. Тому частина понесених витрат внаслідок надання послуг пільговим категоріям пасажирів підлягає компенсації з боку місцевих органів влади, що на сьогодні здійснюється неповністю та несвоєчасно. Виходячи з цього, особливе значення в діяльності підприємств міського пасажирського транспорту має створення ефективної системи розрахунків із замовником перевезень – органом виконавчої влади, що покриває частину витрат за рахунок коштів бюджету та здійснює значний вплив на формування доходів підприємства.

Не менш важливе значення для автотранспортних підприємств має визначення та формування другого показника, що бере участь у розрахунках фінансового результату – витрат, які виникають під час організації та здійснення транспортних перевезень. Специфічні властивості транспортних послуг підприємств міського пасажирського транспорту обумовлюють своєрідний характер матеріальних витрат, а саме відсутність сировини. Разом з тим, досліджувані підприємства витрачають в особливо великих розмірах запасні частини, допоміжні та мастильні матеріали і, звичайно, покупну електроенергію. З огляду на це, необхідно зазначити, що експлуатаційні витрати підприємства складають основу собівартості перевезень, яка як і доходи має першочергове значення у формуванні фінансового результату. Оскільки зважаючи на незадовільні результати діяльності автотранспортних підприємств, основними шляхами покращення фінансового стану є не лише зростання доходів за рахунок збільшення обсягів транспортної продукції, але й зниження собівартості перевезень [5, С.82].

Таким чином, дослідивши особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту та складність умов їх функціонування можна стверджувати про значний вплив специфіки даних послуг на склад доходів і витрат, що визначають кінцевий фінансовий результат.

Список літератури

1. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА - М, 2008. – 384с.
2. Величко В.В. Модель формирования экономического обеспечения функционирования предприятий городского электрического транспорта / В.В. Величко // Экономика та держава – 2005. - № 12 – С.39-42.
3. Дмитриев И. А., Жарова О. М. Экономика предприятий автомобильного транспорта: Учебное пособие. – Харьков: ХНАДУ, 2004 – 184с.
4. Засуха С.О. Стан та перспективи розвитку автотранспортної галузі / С.О. Засуха // Актуальні проблеми економіки – 2008. - № 7. – С.37-42.

5. Никифорак І.І. Внутрішньогосподарський контроль доходів та витрат в системі управління підприємств міського електротранспорту / І. І. Никифорак // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. Вип. 334. Економіка. – Чернівці, 2007. – С.80-84.

Е. Высокая

Особенности деятельности предприятий городского пассажирского транспорта и их влияние на формирование финансовых результатов

В статье рассмотрены особенности деятельности предприятий городского пассажирского транспорта. Определены и аргументированы способы влияния специфики организационно-технологического процесса осуществления пассажирских перевозок на порядок формирования доходов, расходов и результатов деятельности.

У. Visokaya

The peculiarities of the urban passenger transport enterprises and their influence the forming of the financial result

The peculiarities of the urban passenger transport enterprises are examined in this article. There is also defined and argued the specific organization technological process realization of the passenger transport and its methods of influence on the formation of income, expenses and the activities of the results.

Одержано 27.11.09

УДК 657

О.М. Гай, доц., канд. екон. наук, І.В. Рузмайкіна, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства в рамках бухгалтерського обліку

У статті досліджено місце бухгалтерського обліку та фінансової звітності в інформаційному забезпеченні аналізу фінансового стану підприємства. Звернуто увагу на розширення функцій бухгалтерської служби, на яку часто покладається аналіз діяльності підприємства та трансформація бухгалтерської інформації для управлінського персоналу. Розглянуто питання інтеграції обліку, як засобу створення ефективної системи облікової інформації для цілей управління підприємством.

фінансовий стан підприємства, аналіз фінансового стану, бухгалтерський облік, фінансова звітність

На мікрорівні фінансовий стан є однією з основних оцінок господарської діяльності підприємства. Він визначає найважливіші характеристики конкурентоспроможності підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є основою ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин: як самого підприємства, так і його ділових партнерів.

В даний час економічний аналіз перетворився на одну з істотних функцій управління виробництвом. Він служить важливим засобом при виробленні і обґрунтуванні управлінських рішень. Завдання аналізу полягає в отриманні відомостей про стан і результати діяльності підприємства, про величину і причини відхилень в діяльності об'єктів, що вивчаються, а також про наявні резерви виробництва.

Дослідження вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі обліку й економічного аналізу знайшли своє втілення в наукових працях В.В. Бабица, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, А.М. Герасимовича, В.П. Завгороднього, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, А.М. Кузьмінського, Г.М. Мельничука, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, В.І. Самборського, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета та інших.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій свідчить про значну зацікавленість вивчення питань інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств для ефективного управління економічними процесами. Зазначимо, що сьогодні існують складності проведення аналізу фінансового стану, що обумовлено нестабільністю економіки і її кризовим станом.

Метою статті є дослідження інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства, зокрема його основного джерела – бухгалтерського обліку.

Економічний аналіз являє собою процес, побудований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх результатів діяльності. Таким чином, головною метою економічного аналізу є глибоке, науково обґрунтоване дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів в єдиному виробничо-комерційному процесі і, як наслідок, зниження неминучої невідомості, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

Аналіз фінансового стану підприємства є важливим розділом економічного аналізу. Фінансовий стан господарюючого суб'єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності, використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою і іншими господарюючими суб'єктами.

В цих умовах змінюється роль бухгалтерії, в чій функції все частіше входить не лише ведення поточного обліку і складання звітності, а і часто економічний аналіз в цілях управління підприємством. Бухгалтерський облік є основним і єдиним видом обліку, за допомогою якого фіксація роботи підприємства здійснюється в цілому, як сукупності. Первинним джерелом економічної інформації служать дані бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку про стан і використання всіх видів ресурсів виробництва, процес виробництва продукції, її реалізації, фінансових результатів і т. ін.

Бухгалтерський облік і звітність дають якнайповніше уявлення про наявні господарські засоби та результати діяльності підприємства.

Статистичний облік і звітність відображають сукупність масових процесів, характеризують їх з кількісного боку і дозволяють виявити певні економічні закономірності.

Оперативний облік і звітність застосовуються на окремих ділянках підприємств і забезпечують швидке отримання інформації.

Вибіркові облікові дані сприяють поглибленню і деталізації при вивченні показників звітності. Вибіркові дані розглядаються як джерело облікового характеру, оскільки черпаються з поточного бухгалтерського обліку і первинної документації.

З розвитком світового господарства управлінські функції бухгалтерського обліку весь час поглиблюються та розширюються. Нині бухгалтерський облік став засобом розумового узагальнення економіко-правових відносин у суспільстві, перетворився в об'єктивну необхідність сучасного способу життя на міжнародному рівні.

Бухгалтерський облік сьогодні – це система безперервного, суцільного та взаємопов'язаного спостереження та відображення у грошовому виразі за створенням суспільного продукту і пов'язаних з ним процесів обміну, розподілу та перерозподілу, за наявністю та рухом майна конкретного господарства, його майнових відносин з

метою одержання інформації і її систематизації, яка потрібна для управління діяльністю господарства будь-якого масштабу та рівня.

Бухгалтерський облік є основним видом господарського обліку як з погляду зібраної в ньому інформації, її точності, достовірності, так і охоплення суспільних явищ. З його допомогою досягаються документальне оформлення і безперервне відображення і реєстрація господарських операцій в їх взаємообумовленості та зв'язку з обов'язковим використанням вартісних вимірників.

Головне місце в інформаційному забезпеченні аналізу фінансового стану займає бухгалтерська звітність, яка дає досвідченому аналітику повну інформацію про фінансовий стан, стійкість положення і можливі перспективи підприємства.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено: «Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [1].

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності. Вона повинна уможлилювати:

- оцінку динаміки та перспектив одержання прибутку підприємством;
- оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів для здійснення інвестиційної політики.

Фінансова звітність є структурованим представленням фінансового стану і операцій, здійснених компанією. Компоненти фінансової звітності відображають різні аспекти господарських операцій і подій за звітний період, відповідну інформацію попереднього звітного періоду, розкриття облікової політики та її змін, що робить можливим ретроспективний аналіз діяльності підприємства. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма № 1) [2];
- звіту про фінансові результати (форма № 2) [3];
- звіту про рух грошових коштів (форма № 3) [4];
- звіту про власний капітал (форма № 4) [5];
- дані статистичної звітності та оперативні дані.

Дані наведених вище звітів є найважливішою інформаційною базою аналізу діяльності. В них відображено фактичні результати, що впливають з умов господарсько-фінансової діяльності підприємства.

У процесі проведення економічного аналізу на особливу увагу заслуговує бухгалтерський баланс. Через характеристику наявності й використання власних і позикових коштів користувачі даних можуть одержати у балансі інформацію про платоспроможність підприємства, його фінансову стабільність та інші потрібні інвесторам дані.

Як свідчить практика, традиційна бухгалтерська діяльність з відображенням господарських операцій в облікових реєстрах сама по собі не завжди може дати відповідь на запити численних користувачів ділової інформації. Необхідно, щоб така інформація була певним чином трансформована та оброблена для цілей прийняття управлінських рішень. Тому можна стверджувати, що функції бухгалтера на підприємстві вже не можуть бути зведені до ведення бухгалтерських рахунків і складання звітності. У сучасних умовах бухгалтер повинен знати різні методи формування фінансових результатів, вміти вибрати і запропонувати керівництву той варіант облікової політики, який би забезпечив реалізацію прийнятої на підприємстві фінансової стратегії.

В умовах ринкової економіки важливе значення має одержання достовірної інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства і оцінки майна. Для усунення або мінімізації ризиків, які виникають при цьому, кожне управлінське рішення повинно мати під собою глибоке економічне підґрунтя. Необхідною умовою ефективного управління підприємством є дані аналізу стану, динаміки і тенденції його розвитку.

Належне інформаційне забезпечення управління виробництвом потребує вирішення двох завдань: створення системи інформації, яка б задовольняла вимоги управління на основі відповідної бази даних, та здешевлення обробки даних. Це може бути досягнуто інтеграцією обліку.

Інтеграція обліку – це створення системи облікової інформації на основі органічного поєднання даних різних видів обліку, тобто коли дані одного обліку органічно поєднуються з даними іншого, не порушуючи загальну методологію фіксації, збирання і обробки даних. Тобто з метою прийняття управлінських рішень необхідно сконцентрувати відповідну інформацію оперативного, бухгалтерського і статистичного видів обліку в одній інформаційній системі. Зазначимо, що інтеграція обліку не повинна привести до знищення різних видів обліку, а інтегроване використання трьох видів обліку буде сприяти отриманню комплексних даних, що найбільш повно характеризує господарську діяльність підприємств і їх результат. Це дозволить приймати найбільш правильні управлінські рішення.

За сучасних умов інтеграцію обліку можна розглядати щодо всієї системи господарського обліку та окремо бухгалтерського обліку. Інтеграція останнього стосується трьох проблем: поєднання управлінського і фінансового обліку; поєднання бухгалтерського і податкового обліку; побудова обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Економічний аналіз є основним споживачем інформації, тому найбільш чутливий до її недоліків. Таким чином, аналіз господарської діяльності припускає наявність певної організаційно-інформаційної моделі, побудова якої служить необхідною передумовою організації комплексного аналізу. Модель припускає вибір раціональної системи економічних показників, в якій останні знаходяться в певній субординації і взаємозв'язку, найточніше відображають економічну дійсність і сприяють активній дії на неї.

Таким чином, інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану – обов'язкова передумова його ефективного використання для управління. Але не тільки звітність використовують для оцінки діяльності підприємства. Не менш важливу роль відіграють поточні дані бухгалтерського та оперативного обліку, матеріали обстежень і вибіркового спостережень. У цьому зв'язку слід визначитись із системою показників, які найповніше характеризують фінансовий стан підприємства.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-XIV.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87.

О. Гай, И. Ружмайкина

Информационное обеспечение анализа финансового состояния предприятия в рамках бухгалтерского учета

В статье исследовано место бухгалтерского учета и финансовой отчетности в информационном обеспечении анализа финансового состояния предприятия. Обращено внимание на расширение функций бухгалтерской службы, на которую часто возлагается анализ деятельности предприятия и трансформация бухгалтерской информации для управленческого персонала. Рассмотрен вопрос интеграции учета, как средства создания эффективной системы учетной информации для целей управления предприятием.

O. Gai, I. Ruzmaykina

The informative providing of analysis of the financial state of enterprise is within the framework of account

In the article investigational a place of account and financial reporting is in the informative providing of analysis of the financial state of enterprise. Paid a regard to expansion of functions account service on which the analysis of activity of enterprise and transformation of account information is often laid for a managerial staff. The question of integration of account is considered, as to the mean of creation of the effective system of accounting information for the aims of management an enterprise.

Одержано 30.11.09

УДК 338.436

Д.В. Глінкіна, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Особливості та необхідні умови розширеного відтворення в галузі рослинництва

У статті досліджено особливості розширеного відтворення та визначено необхідні умови для нього в галузі рослинництва в сучасних умовах господарювання України. Охарактеризовано процес відтворення в сільському господарстві як простого так і розширеного. Проаналізовано процес розширеного відтворення в галузі рослинництва, та зокрема вплив держави на цей процес в сільському господарстві.

галузь, рослинництво, відтворення, розширене відтворення

Особливості розширеного відтворення в регіональній аграрній сфері обумовлюються специфікою галузі. Оскільки природні процеси виробництва тут тісно пов'язані зі ґрунтово-кліматичними факторами, біологічними умовами розвитку рослин, однакові затрати матеріально-грошових і трудових ресурсів забезпечують одержання різної кількості продукції в межах навіть однієї зони в різні роки. Протягом року впливають на результати виробництва підприємств і ефективності їх діяльності погодні й кліматичні умови [1].

Проблеми дослідження особливостей та необхідних умов розширеного відтворення в галузі рослинництва отримали широке висвітлення у вітчизняних наукових працях. Для розуміння сучасних тенденцій і проблем розвитку розширеного відтворення в галузі рослинництва велике теоретичне і методологічне значення мають роботи Намлієва Є. В. [1], Лисецького А. С. [2], Олійника О. В. [3], Маркса К. [4] та багатьох інших науковців.

Метою статті є дослідження особливостей та необхідних умов розширеного відтворення в галузі рослинництва України. Актуальність дослідження обумовлена вивченням теоретичних основ розширеного відтворення в сільському господарстві регіону та обґрунтуванням напрямів розширеного відтворення в галузі рослинництва.

Економісти-аграрії у своїх працях особливо звертають увагу на наступні особливості виробництва в рослинництві. В якості головного засобу виробництва виступає земля, що має ряд специфічних особливостей. Вона територіально обмежена, а отже відноситься до невідновлюваних ресурсів. Головною якісною характеристикою землі є її родючість, тобто здатність створювати додану вартість. Відтворення землі як засобу виробництва повинне передбачати відновлення й підвищення її родючості. Це досягається за рахунок раціонального використання ділянок землі, проведення хімізації й меліорації, впровадження науково-обґрунтованої системи землеробства в кожному регіоні країни [2].

До специфічних засобів виробництва в сільському господарстві відносяться живі організми, відтворення яких підпорядковується природним законам їх розвитку. Строки вегетації рослин у сільському господарстві неможливо істотно змінити, а отже, процес відтворення в галузі набуває своєрідного характеру – йому властива річна циклічність, як правило, вона відповідає строкам відтворення основної продукції в галузях рослинництва. Річна циклічність відтворення й сезонний характер виробництва несприятливо позначаються на економіці сільського господарства. Оборотні засоби тут порівняно тривалий час перебувають у формі виробничих запасів (насіння, матеріали, корму), а для їх авансування затрачаються більші кошти.

Оскільки продукція сільського господарства соціально значима, існує необхідність забезпечення продовольчої безпеки, частина сільськогосподарських підприємств із відносно низькою ефективністю виробництва потребують підтримки, найважливішу роль у формуванні умов для відтворення відіграє держава, її установи і інститути.

Свої особливості притаманні і процесу відтворення робочої сили в сільському господарстві. Об'єктивно низька ефективність сільськогосподарського виробництва і продуктивність праці є причиною низького рівня заробітної плати, на яку впливають недосконалість ринку сільськогосподарської праці, оскільки він є ринком з яскраво вираженою монополією, низькою мобільністю трудових ресурсів, більш високою вартістю здобуття освіти, професії й перекваліфікації працівників. В ринкових умовах відтворення робочої сили неможливо без державної допомоги й підтримки галузі.

У діючих державних програмах передбачено заходи, спрямовані на відновлення й розвиток вітчизняного сільського господарства. У якості радикальних заходів щодо фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств розглядається питання про введення мораторію на податки й збори, заходи державної політики щодо реструктуризації й фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, списання боргів, що утворилися не з вини сільських товаровиробників. Як основна форма підтримки сільських товаровиробників використовується пряме фінансування комплексних державних програм на різних рівнях, спрямованих на становлення цивілізованої ринкової економіки в регіональному агропромисловому секторі.

Однак, державне втручання у відтворювальний процес у сільському господарстві не повинне скасовувати дію ринкових механізмів, що сприяють підвищенню ефективності економіки сільського господарства, а лише доповнювати й підсилювати їх, даючи можливість підприємствам формувати й накопичувати власні джерела фінансових ресурсів, необхідні для забезпечення стійкого простого й розширеного відтворення.

У процесі розширеного відтворення в сільському господарстві спостерігається порівняно повільна оборотність оборотних засобів. Це пов'язано із сезонним характером виробництва і розбіжністю періоду виробництва й робочим періодом. Отже, для виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції підприємства повинні бути забезпечені достатньою кількістю насіння, кормів, хімічних засобів захисту, добрив, пально-мастильних матеріалів та ін. Потреба галузі в капітальних вкладеннях зростає при порівняно низькій окупності. Неефективно використовуються трудові ресурси протягом року.

У сільському господарстві частина отриманої продукції не реалізується, а в натуральній формі бере участь у наступному виробничому процесі. У рослинництві це стосується насіння, посадкового матеріалу, кормів, органічних добрив. Отже, кожне сільськогосподарське підприємство може впливати на зростання виробництва й підвищення якості використовуваних у наступних циклах матеріальних ресурсів власного виробництва, зниження собівартості одиниці продукції.

В аграрному виробництві створюються як засоби виробництва, так і предмети споживання, що є важливою особливістю розширеного відтворення в галузі й накладає відбиток на необхідність випереджаючого зростання виробництва насіння, посадкового матеріалу, кормів, органічних добрив для збільшення обсягів виробництва основних видів продукції.

Ринкові механізми дозволяють більш ефективно пристосуватися до часто змінюваних умов сільськогосподарського виробництва. При несприятливих умовах при падінні врожайності культур і продуктивності тварин, скороченні обсягів пропозиції й зростанні цін на продукцію сільського господарства, в галузі виникає ситуація, що дозволяє отримати економічний прибуток і стимулює розширення обсягів використання ресурсів, збільшення виробництва продукції. При сприятливих умовах за умов падіння цін на продукцію граничної корисності у грошовому вираженні зрівняється із ціною ресурсів при відносно меншому обсязі використання ресурсів, відтак оптимальними будуть менші обсяги виробництва продукції. Однак така дія ринкових механізмів має місце тільки у випадку довгострокових змін в умовах виробництва. Найчастіше під дією погодних і пов'язаних з ними економічних умов зміни стосуються короткострокового періоду, коли змінити обсяги використання багатьох ресурсів неможливо, а сигнали про необхідність їх зміни надходять після одержання сільськогосподарської продукції.

Головною умовою розширеного відтворення є наявність джерел у вигляді нагромаджень за рахунок прибутку підприємств і зміни пропорцій між розмірами виробництва в різних галузях. Оскільки в умовах ринку можливості й темпи розширеного виробництва в регіональному сільському господарстві визначаються величиною економічного прибутку, його величина повинна бути достатньою й стабільною.

Найважливішою умовою розширеного відтворення сільськогосподарської продукції в цілому й продукції рослинництва зокрема є оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, збільшення обсягів виробництва продукції відповідно до закону спадної віддачі ресурсів можна одержати при порівняно більшій величині використання відповідного виду ресурсу, тому темпи збільшення засобів виробництва повинні випереджати темпи збільшення виробництва сільськогосподарської продукції.

Оскільки розширене відтворення сільськогосподарської продукції пов'язане зі збільшенням обсягів використання тієї частини засобів виробництва, яка створена в самому сільському господарстві, цей процес можливий тільки на основі розширеного відтворення. Частина продукції, яка створена сільським господарством,

використовується надалі в процесі відтворення і не бере участі у товарному обігу. Однак на неї впливають товарно-грошові відносини, для її виробництва потрібні ресурси. У зв'язку з цим, відносини, які формуються в процесі відтворення в сільському господарстві, мають специфічні особливості, пов'язані з непрямим впливом ринку на цей процес, ускладненням впливів і необхідністю використання додаткових способів регулювання розширеного відтворення [3].

Процес відтворення в сільському господарстві являє собою єдність його натурально-речовинної й вартісної форми. Створена валова продукція в натуральній формі поділяється на дві частини: засоби виробництва й предмети споживання. За вартістю валова продукція складається з:

- вартості спожитих засобів виробництва, створеної минулою працею й перенесеної на виготовлену продукцію у виробничому циклі (В);
- доданої вартості, створеної живою працею в конкретному циклі виробництва ($V+m$).

Темпи розширеного відтворення залежать від величини знов створеної вартості й тієї її частини, що використовується для формування фонду нагромадження.

Розширення виробництва вимагає додаткової суми грошей, що може нагромадитися протягом декількох виробничих циклів, тобто протягом досить тривалого часу. Фонд нагромадження може служити як резервний фонд для здійснення простого відтворення.

В умовах ринку основне завдання сільськогосподарського підприємства – одержання прибутку і на цій основі збільшення розмірів знов створеної вартості, фондів нагромадження й розширення виробництва. Додана вартість може бути створена тільки в результаті праці у виробничому процесі. У регіональному сільському господарстві, зокрема у рослинництві, процес виробництва, строки його проведення і тривалість визначаються календарним періодом року й змінюються в незначних межах залежно від складних, насамперед, погодних умов. Збільшити обсяги використання праці можна тільки за рахунок розширеного виробництва, підвищення його інтенсивності, що вимагає залучення додаткових капіталів.

Час обігу, пов'язаний із реалізацією продукції у сільському господарстві більше залежить від виду продукції, ніж від ринкових умов. Максимальний час, який допускається для реалізації, залежить від того, наскільки швидко псується продукція, чи є можливість створення товарних запасів для реалізації її в періоди сприятливої ринкової кон'юнктури. Але й та продукція, що може довго зберігатися, повинна бути реалізована до періоду проведення робіт нового виробничого циклу. Такий період у рослинництві визначається зимовим часом, однак вже восени багато видів культур вимагають проведення певних робіт.

Строки закупівлі засобів виробництва для здійснення виробничого процесу залежать переважно від умов ринку, а також від особливостей потреби в певних ресурсах при виробництві конкретної продукції.

Більш складною й важливою частиною періоду обігу, без якої неможливе відтворення і яка вимагає відносно багато часу, є реалізація продукції. Для безперервного процесу виробництва необхідні також запаси засобів виробництва, оскільки закупівля засобів виробництва, їх доставка може зайняти багато часу, або їх може не виявитися на ринку в потрібний час. У рослинництві більшість робіт проводяться сезонно протягом нетривалого періоду часу, тому необхідні значні запаси добрив, пально-мастильних матеріалів перед осінньою обробкою й весняно-польовими роботами. Частина засобів виробництва виготовляється в регіональному сільському господарстві в певний час відповідно до технології й обумовлених природних умов, а використовуються вони в інший період. Зокрема, насіння ярових культур збирають

влітку або восени, а здійснюють посів навесні майбутнього року. Заготівля багатьох кормів (концентровані, соковиті, грубі) здійснюється в окремий нетривалий період, а використовуються протягом іншого року або сезону. Заготівля такого корму як силос або сінаж, вимагає тривалого періоду його зберігання для того, щоб він був придатний до використання.

Значні запаси засобів виробництва, необхідні для здійснення відтворення, вимагають залучення коштів для формування оборотних фондів, сповільнюють їх оборотність, подовжують процес виробництва, скорочують величину доданої вартості на одиницю засобів виробництва. Це є найважливішою особливістю відтворення в регіональному сільському господарстві.

У зв'язку з цим, розширене відтворення можливе за умови попереднього збільшення обсягів виробництва продукції, що використовується у вигляді засобів виробництва, оскільки процес розширеного відтворення повинен бути безперервним.

К. Маркс підкреслював, що «час створення засобів виробництва включає:

- час, протягом якого вони функціонують як засоби виробництва, тобто використовуються у процесі виробництва;
- перерви, протягом яких процес створення, а отже й функціонування включених у нього засобів виробництва, переривався;
- час, протягом якого вони вже містять виробничий капітал, однак ще не ввійшли в процес виробництва» [4].

При здійсненні розширеного відтворення необхідно враховувати, що в рослинництві період виробництва набагато перевищує робочий період, посіви сільськогосподарських культур піддаються впливу природних факторів, а в зимовий час озимі посіви перебувають у стані спокою, це дозволяє краще використовувати тепло й вологу в період вегетації.

У регіональному сільському господарстві шляхом додавання праці засоби виробництва ставляться в такі умови, у яких вони самостійно сприяють виробництву продукції, переносять свою вартість на створювану продукцію. На кількість продукції будуть впливати складні погодні умови, ступінь впливу яких залежить від розмірів, структури й продуктивності використовуваних засобів виробництва. Однак у кожному разі додана вартість створюватися не буде, а отже, і передумови для розширеного відтворення можуть бути відсутніми.

Безперервність процесу відтворення вимагає, щоб певний обсяг засобів виробництва постійно знаходився на ринку, а при розширеному відтворенні – ще й додатковий запас. В щорічно змінюваних умовах сільськогосподарського виробництва подібний запас теж повинен змінюватися. Оскільки заздалегідь невідомо, більший чи менший виробничий запас буде потрібно, нормальним буде вважатися більший запас, необхідний для відтворення у відповідних умовах [3].

Зростання витрат на зберігання таких запасів у ринкових умовах призведе до неефективності їх створення. Виробники відповідних засобів виробництва будуть прагнути скоротити строки реалізації для прискорення оборотності капіталу. Тому запаси можуть бути створені тільки при такому підвищенні цін на відповідну продукцію, що компенсує витрати на зберігання й втрати від зниження швидкості оборотності. В умовах ринку проблеми реалізації продукції і їх вирішальне значення в сфері обміну приводять до того, що в умовах конкуренції продавці повинні враховувати подібну нерівномірність потреби в засобах виробництва в регіональному сільському господарстві. В умовах неконкурентних відносин ситуація змінюється, виробники диктують свої умови. Отже, регіональні сільськогосподарські підприємства повинні створювати власні запаси, необхідні для безперервного відтворення.

Оскільки розширене відтворення в регіональному сільському господарстві передбачає насамперед зростання валової продукції, одним з найважливіших його умов є збільшення засобів виробництва й висококваліфікованих трудових ресурсів при відносному скороченні зайнятих у регіональному сільському господарстві працівників.

Відтворення кваліфікованих кадрів у сільському господарстві здійснюється шляхом здобування нових наукових знань, зростання професійної майстерності, підвищення кваліфікації працівників. Для розширеного відтворення трудових ресурсів характерним є наступні закономірності:

- збільшення частки фахівців з вищою й середньою фаховою освітою;
- зростання загальної кількості механізаторських кадрів (трактористів, машиністів, комбайнерів, водіїв автомобілів, слюсарів з ремонту техніки й т.д.);
- ефективний розподіл працівників у сфері аграрного виробництва на підприємствах, об'єднаннях і підрозділах;
- забезпечення раціональної зайнятості всього працездатного населення в регіональному сільському господарстві;
- створення необхідних умов для високопродуктивного використання трудових ресурсів.

Важливою умовою ефективного використання кадрів і основних засобів виробництва в регіональному сільському господарстві є технологічна, технічна й економічна підготовка фахівців і їх закріплення на сільськогосподарських підприємствах. Не останню роль тут відіграє рівень оплати праці й одержання доходу від виробничої діяльності. Практика показує, що розмір заробітної плати в господарствах з незадовільними виробничими й соціальними умовами повинен компенсувати фізичні й моральні зусилля працівників. В умовах низького рівня попиту й порівняно високої пропозиції трудових ресурсів в окремих регіонах ціна робочої сили знижується до мінімуму.

Таким чином, особливості здійснення розширеного відтворення в галузях рослинництва обумовлені погодними й кліматичними умовами, якістю землі, сезонним характером виробництва, необхідністю створення більших обсягів виробничих запасів, об'єктивно низькою продуктивністю праці, необхідністю державної підтримки, яку необхідно враховувати при організації відтворювального процесу, виборі форм і напрямів використання капіталу в цьому секторі аграрної сфери, обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності відтворення.

Список літератури

1. Намлієв Є.В. До питань становлення ринкових відносин на селі // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і освіта 2004». – Т. 16. Економіка АПК. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – С.39 – 40.
2. Лисецький А.С. Сільськогосподарський потенціал України та шляхи підвищення ефективності його використання / А.С. Лисецький // «Агросвіт». – №4. – 2007. – С.4–9.
3. Олійник О.В. Економічні проблеми відтворення аграрного ресурсного потенціалу // Внесок академіка В.І.Вернадського в дослідження проблеми розвитку і розміщення продуктивних сил: Мат-ли наук.-практ. конф. 12-13 бер. 2003 р. – К.:РВПС України НАН України, 2003. – С.35-41.
4. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии/ Под ред. Ф. Энгельса – М.: Политиздат, 1969. – 535с.

Д. Глинкина

Особенности и необходимые условия расширенного воспроизводства в отрасли растениеводства

В статье исследованы особенности расширенного воспроизводства и определенно необходимые условия для него в отрасли растениеводства в современных условиях ведения хозяйства Украины.

Охарактеризован процесс воссоздания в сельском хозяйстве как простого так и расширенного. Проанализирован процесс расширенного воссоздания в отрасли растениеводства, и в частности влияние государства, на этот процесс в сельском хозяйстве.

D. Glinkina

Features and necessary terms of the extended recreation are in industry of plant-grower

In the article the features of the extended recreation and certainly necessary terms are investigational for him in industry of plant-grower in the modern terms of menage Ukraine. The process of recreation is described in agriculture both simple and extended. The process of the extended recreation is analysed in industry of plant-grower, and in particular influence of the state, on this process in agriculture.

Одержано 26.11.09

УДК 336.1

С.П. Годорожа, викладач

Кіровоградський кібернетико-технічний коледж

Принципи побудови податкової системи

У статті встановлено двобічність оподаткування; висвітлено концепції побудови податкових систем у різних країнах. Узагальнення, основних принципів побудови податкової системи, яке здійснив автор, дозволить удосконалити механізм оподаткування.

податки, оподаткування, податкова система, принципи, державне регулювання

Податки є невід'ємною частиною фінансового господарства держави як історичної форми задоволення колективних потреб. Це найважливіше джерело формування доходів держави, які, в свою чергу використовуються для вирішення економічних, соціальних, оборонних завдань та спрямовуються на розвиток освіти, науки, культури тощо.

Встановлення, розподіл, стягнення і використання податків становлять одну із функцій держави. Податкова система як елемент господарського механізму відповідає економічному ладу країни, рівню розвитку продуктивних сил, системі державного регулювання економічних процесів і є однією із основних умов існування держави.

За економічною сутністю податки є обов'язковими платежами, що вилучаються державою з доходів юридичних чи фізичних осіб до відповідного бюджету для фінансування витрат держави передбачених її конституцією та іншими законодавчими актами. Це одна із форм вирівнювання доходів юридичних і фізичних осіб з метою досягнення соціальної справедливості й економічного розвитку. Вилучаючи частину доходів підприємців і громадян, держава гарантує їх ефективніше використання для задоволення потреб суспільства в цілому і досягнення на цій основі зростання його добробуту. На перший погляд, податки виражають односторонні відносини держави з підприємцями та населенням під час їх сплати. Однак це лише поверховий підхід до вивчення цих явищ і процесів. Насправді податки дають змогу мати зворотний зв'язок із платниками податків завдяки фінансуванню відповідних витрат. Цьому процесові приділяється велика увага з боку економічної науки, і в ньому виявляється економічна сутність функцій держави та їх реалізація [2].

Вагомий внесок у розробку теоретичних основ оподаткування внесли зарубіжні вчені С.Брюс, А.Лаффер, К.Макконел, Ф.Ноймарк, В.Нордхауз, А.Пігу, А.Селдон, М.Уейденбаум, Г.Халлер, Й.Шумпетер та інші. Суттєвий доробок в питання теорії і практики податків зробили українські і російські вчені: В.Андрущенко, Б.Болдирев, В.Вишневський, А.Даниленко, Л.Дробозіна, І.Золотко, А.Крисоватий, В.Опарін, А.Поддєрьогін, М.Романовський, І.Гусакова, М.Сичов, А.Соколовська, В.Суторміна, О.Тимченко, В.Федосов тощо. Проте, незважаючи на постійну увагу до проблем оподаткування, все ще залишаються невирішені питання та суперечливі моменти.

Метою даної статті є дослідження та узагальнення шляхів становлення і етапів розвитку оподаткування, а також з'ясування головних принципів побудови податкової системи.

Податки – дуже складна і надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З іншого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі. Їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп, між якими точиться боротьба за форми й методи розподілу та перерозподілу, які в історії цивілізації спричиняли соціальні потрясіння та війни. На сьогодні податки – це найефективніший інструмент впливу на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню.

Оподаткування – це обов'язковий елемент економічної системи держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає, які політичні сили перебувають при владі. Відсутність податків паралізує фінансову систему держави в цілому, робить її неієднаною і в кінцевому підсумку – позбавленою будь-якого сенсу.

Об'єктивною реальністю є те, що за наявних економічних умов підприємницької структури та громадяни повинні віддавати частку своїх доходів на загальнодержавні суспільні потреби, а натомість, одержувати від держави безплатні блага та послуги.

Досконалість форм і методів передачі цих коштів свідчить про рівень розвитку держави, її економічних і правових інститутів. Створення податкової системи – це не тільки практична, а й велика наукова проблема. Вона потребує глибокого аналізу господарського життя в державі, доходів населення і підприємницьких структур, бюджету сім'ї. Лише за такими матеріалами можна дійти висновку щодо доцільності введення того чи іншого податку, спрогнозувати його вплив на економічні та соціальні процеси [1].

Історії відомо багато цікавих прикладів державного регулювання економіки через систему оподаткування.

Так, у Швеції в роки піднесення стягувався особливий податок на інвестиції з метою затримки їх зростання, в періоди економічних спадів він знижувався або скасовувався для заохочення надходжень капіталів. У цій країні застосовувалась також система інвестиційних резервів: монополіям дозволялось до 40% комерційних доходів вкладати в інвестиційні резерви, які не підлягали оподаткуванню. У періоди спадів ці резерви залучалися до розширення капіталовкладень.

Щоб прискорити концентрацію капіталу в США при злитті компаній, новостворена компанія звільнялася від податків протягом року, якщо хоч би одна з об'єднаних компаній була збитковою.

У Франції для компаній, які оголошували про злиття чи реорганізувались, надавалась відстрочка від сплати податків, деякі види акцій взагалі звільнялися від оподаткування.

Свого часу в багатьох країнах широкого розвитку набула система протекціонізму – шляхом встановлення високих митних податків на імпорт, держави підтримували високі ціни на внутрішньому ринку, розвивався демпінг як один із засобів економічної боротьби за перерозподіл ринків.

Історія цивілізації свідчить, що в різні періоди розвитку суспільства вводились різноманітні податки – на землю, майно, прибуток, цінні папери, спадщину та дарування, додану вартість, заробітну плату, акцизи, збори й відрахування, на автомобілі, коней, собак, продуктивну худобу та птицю, бджіл, подушні податки і податки на неодружених чоловіків, податки на бороду, вікна, двері тощо.

Найбільшого розквіту податки сягають за умов розвинутої ринкової економіки. Вони стають об'єктивним елементом фінансових відносин між державою та юридичними й фізичними особами. Формується завершена модель податкової системи кожної держави. Вона включає методи й об'єкти оподаткування, ставки податків, строки їх сплати, контроль за витрачанням.

Сучасні податкові системи являють собою гнучкий механізм, який активно реагує на зміни в соціально-економічному розвитку країни. Реформування їх в США, Великобританії, Німеччині, Японії у другій половині 80-х років було підпорядковано покращанню фінансового становища промислових компаній, підвищенню ділової активності та прискоренню накопичення шляхом зниження ставки податку на прибуток підприємства, рівня оподаткування діючих підприємств, розширенню рамок неоподаткованого доходу та надання податкових пільг підприємствам, які будуються. Податковим системам розвинених держав властива багатоканальність вилучення. При цьому передбачаються жорсткі заходи контролю за дотриманням податкового законодавства. Так, у США приховування корпорацією певних даних про доходи загрожує винуватцю штрафними санкціями до 500 тис. дол. У Франції за значного порушення закону про сплату податків у бюджет вилучається весь прихований дохід і штрафи у суттєвих розмірах.

При всій різноманітності систем оподаткування в розвинених країнах жодна з них не є досконалою. Їх умовно можна поділити на дві групи.

Перша передбачає вплив на процес відтворення і науково-технічного прогресу шляхом використання диференційованих ставок податків, пільг і вирахувань відкритого доходу при високих загальних податкових ставках.

Друга група виходить з необхідності створення оптимальних рівних умов вільній підприємницькій діяльності в усіх сферах економіки шляхом відмови від пільг, вирахувань, щоб розширити податкову базу і знизити загальну ставку оподаткування.

Зараз податкова система в розвинених країнах є дуже складною, навіть заплутаною. Податковий кодекс США до податкової реформи 1986 року складав 9 томів, обсягом 10 тисяч сторінок [3].

Змінюються не тільки види і форми стягнення до бюджету певних сум коштів, а й саме ставлення до податків. Вони стають ефективним знаряддям втілення державної політики з питань економіки та соціального розвитку. За допомогою податків здійснюється перерозподіл валового внутрішнього продукту в територіальному та галузевому аспектах, а також між різними соціальними групами. Цей перерозподіл згладжує вади ринкового саморегулювання, створює додаткові стимули для ділової та інвестиційної активності, мотивації до праці, підтримання рівня зайнятості.

Проте не слід забувати, що податки є ще й дуже небезпечним інструментом у розпорядженні держави. Адже без наукової концепції податкової політики вони можуть гальмувати економічний розвиток держави.

Концепція податкової політики держави повинна містити обґрунтовані висновки щодо впливу оподаткування на результати господарської діяльності підприємств та організацій, обсяг, напрямки й характер інвестицій, розмір і структуру фонду споживання, галузеву й територіальну структуру економіки.

Податкові системи економічно розвинутих країн спираються на детально розроблену теорію податків. Її творцями є видатні представники економічної науки: Адам Сміт, Давид Рікардо, Джон Кейнс, Поль Самуельсон, Кнут Віксель, Йозеф Шумпетер, Джеймс Бюкенен та багато інших. Пошук шляхів удосконалення податкових систем триває [2].

На перший погляд, питання можна вирішити дуже просто. Треба лише постійно стежити за тим, аби дотримувалася рівновага між величиною сплаченого податку та величиною отриманих від уряду благ і послуг, а також створювалися відповідні правові відносини між державою і платниками податків. Проте історія свідчить, що держава ніколи не погоджується на такі відносини не тільки в кожному конкретному випадку, а й загалом, незалежно від того, які політичні сили перебувають при владі. Усвідомлення ознаки справедливості щодо податків змінюється залежно від зміни поняття про сутність завдань держави, а також про системи формування й розподілу доходів. Більшість демократичних сил, яка приходить нині до влади в цивілізованих державах світу, стає на реальне підґрунтя і спрямовує політику податкових систем на благо свого народу. Практика підтверджує, що в більшості європейських країн податки успішно виконують роль економічного знаряддя соціальної справедливості та активізації господарського життя.

Якщо проаналізувати практику побудови податкових систем у багатьох країнах Західної Європи й ознайомитися з науковими розробками вчених-економістів від Петті та Сміта до сьогодення, то головні принципи податкової системи можна сформулювати так:

- сума сплаченого податку завжди має дорівнювати вартості отримуваних від держави благ і послуг;
- усі податки повинні бути точно визначені щодо ставки податку, строку сплати;
- платники податків мають бути поінформовані урядом, куди використано кожна копійку сплачених ними податків;
- нові податки повинні вводитися лише для покриття відповідних витрат, а не для ліквідації дефіциту;
- об'єктом оподаткування може бути лише дохід, а не його джерело й розмір витрат;
- податок має бути пропорційним доходу;
- прогресія оподаткування, залежно від зростання доходу, не повинна перевищувати розумного оптимуму, що дорівнює третині доходу;
- умови оподаткування мають бути простими й зрозумілими платникові;
- податок слід стягувати в зручний для платника час і прийнятним для нього методом;
- слід ураховувати «дешевизну» стягування податків.

За додержання цих принципів між урядами країн і платниками податків ведеться жорстока боротьба. Проте, в західних демократичних системах присутні сильні групи представників соціального спрямування, які завжди впроваджують розумні основи оподаткування і домагаються удосконалення системи в цілому. Ось чому дуже

важливого значення набуває прийняття податкових кодексів, в яких законодавчо закріплюється рівномірність оподаткування, захист платника від свавілля податкових служб, дотримання податкової таємниці. Усе більшого визнання і підтвердження набуває думка про те, що висока частка податків у валовому внутрішньому продукті – це небезпека для економічного зростання.

Згідно із сучасними поглядами представників теорії «економіки пропонування», високі граничні ставки податків негативно впливають на процес прийняття економічних рішень, знижують стимули до праці, відчужують ресурси в тіньові сфери діяльності (наприклад, у спекулятивні операції) тощо. Крім того, надання економічних субсидій через податкову систему менш ефективне, ніж виплата прямих субсидій: це ускладнює податкову систему, знижує її ефективність, позбавляє необхідної гнучкості, оскільки податкові пільги важко піддаються контролю.

Теоретичним результатом даної статті є: встановлення двобічності оподаткування; узагальнення прикладів державного регулювання економіки через систему оподаткування; висвітлення концепцій побудови податкових систем у різних країнах.

Практичне значення проведеного дослідження полягає в узагальненні основних принципів системи оподаткування з метою виявлення передумов удосконалення механізму справляння податків.

Подальші наші дослідження буде продовжено у напрямку з'ясування впливу окремих чинників на систему оподаткування у зарубіжних країнах та порівняння з вітчизняними механізмами справляння податків, зборів та обов'язкових платежів.

Список літератури

1. Ісаншина Г.Ю. Податковий менеджмент / Галина Ісаншина: [навч. посібник] - Київ ЦУЛ, 2003. – 260с.
2. Крисоватий А.І. Податкова система / Крисоватий А.І., Десятнюк О.Н.: [навчальний посібник] – Тернопіль; Карт – бланш, 2004. – 331с.
3. Піхоцький В.Ф. Податкове законодавство в запитаннях та відповідях / Володимир Піхоцький: [Навчальний посібник] – К.: «ПРИНА – ПРЕС», 2006. – 592с.
4. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально – економічного розвитку регіону: монографія [Давидов Г.М., Любченко О.М., Давидов Ю.Г. та ін.]: за ред. Г.М. Давидова, О.М. Любченко. – Кіровоград: Поліграфічно-видавничий центр «Імекс – ЛТД», 2007. – 374с.

С. Годорожа

Принципы построения налоговой системы

В статье установлена двусторонность налогообложения; представлены концепции построения налоговых систем в разных странах. Обобщение основных принципов построения налоговой системы, которое осуществил автор, разрешит усовершенствовать механизм налогообложения.

S. Godoroga

Principles of construction of the tax system

In the article the bilateral of taxation is set; conceptions of construction of the tax systems in different countries are presented. Generalization of basic principles of construction of the tax system, which was carried out by an author, will settle to perfect the mechanism of taxation.

Одержано 24.11.09

УДК 332.122

В.Й. Даньків, ст. викладач кафедри банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Регіональна конкурентоспроможність та її вимір

У статті досліджуються концептуальні основи регіональної конкурентоспроможності, дається визначення конкурентоспроможності на макrorівні та регіональної конкурентоспроможності, а також здійснено її вимірювання шляхом застосування індикаторів за основними показниками у розрізі окремих регіонів Карпатської економічного району. Особлива увага звернута на вимір сукупного індексу регіональної конкурентоспроможності за матеріалами Закарпатської області.

конкурентоспроможність, регіональна конкурентоспроможність, валовий регіональний продукт, основні індикатори конкурентоспроможності, сукупний індекс конкурентоспроможності

Світова економіка переживає один з найважчих часів в історії. Фінансова криза, що почалася у Сполучених Штатах і Об'єднаному Королівстві, швидко перетворилася на найбільший глобальний спад десятиліть. Очікується, що світовий ВВП, скоротиться на 2,5 відсотка в 2009 році. У випадку реалізації даних прогнозів, це означатиме найбільше падіння світової економіки у післявоєнному періоді [1]. На додаток до своєї серйозності, цей глобальний економічний спад також кваліфікується як найбільш синхронізований, оскільки всі країни з розвинутою економікою, а також багато країн з економікою, що розвиваються, знаходяться в стадії рецесії.

Фінансова криза продовжує поширюватися на реальну економіку, породжуючи масове зниження споживчого попиту, зростання безробіття і зростання протекціонізму в усьому світі. Хоча спочатку здавалося, що дана криза обмине країни, які розвиваються, проте зараз вони стикаються з значним падінням попиту на їхню експортну продукцію. Цей спад поєднаний з падінням цін на сировинні товари та значним скороченням притоку іноземних інвестицій. Крім того, глобальний дефіцит ліквідності негативно відбився на доступі компаній та урядів до фінансів.

У цьому контексті уряди вживають активних дій щодо врегулювання кризи. Зокрема, банки отримали фінансову підтримку в безпрецедентному масштабі з метою захисту фінансової системи від краху. Такі негайні заходи були доповнені великим пакетом стимулів і антициклічною політикою, що спрямовані на підтримку розвитку економіки і сприяння одужанню. Дана криза застала вчених піддати сумніву сформовану парадигму стосовно оптимального рівня участі держави в економіці.

Україна також сильно постраждала від світового падіння. Зокрема, мали місце різке зниження цін на сталь (основна стаття експорту) та значне зростання цін на природний газ з Росії. Як і інші країни Центральної та Східної Європи, Україна також потерпає від відтоку капіталу, що загрожує ліквідності банківської системи. З жовтня 2008 по березень 2009 року через невдалі зусилля із захисту національної валюти Національним банком України втрачено резервів на 14 млрд. дол. США [2]. При збереженні нинішніх тенденцій реальний ВВП за прогнозами ЄБРР, зробленими станом на кінець жовтня 2009 року, ймовірно, скоротиться до приблизно 14% в 2009 році [3]. Перспективи відновлення у найближчому майбутньому обмежуються слабкістю зовнішнього і внутрішнього попиту.

Сьогоднішні важкі економічні умови підкреслюють важливість фундаментальних основ довгострокової конкурентоспроможності. Так, конкурентоспроможною є та економіка, яка має в розпорядженні фактори, що призводять до підвищення продуктивності та процвітання. Конкурентоспроможність

може допомогти національній економіці подолати цикл рецесії та забезпечити механізми зростання в майбутньому.

Актуальність проблеми дослідження зумовлена пошуком шляхів, ефективних засобів та механізмів підвищення регіональної конкурентоспроможності у сучасних умовах розвитку економіки. Вирішення проблеми підвищення регіональної конкурентоспроможності буде сприяти зміцненню економічної незалежності та суверенітету України, створювати умови для сталого економічного зростання національної економіки.

Метою статті є дослідити концептуальні основи регіональної конкурентоспроможності та здійснити її вимір на основі статистичних даних по Україні та областях Карпатського економічного району, звернувши особливу увагу на її аналіз за даними Закарпатської області. Керуючись принципами системного підходу, необхідно зазначити, що регіон, з одного боку, є окремою системою, зі своїми внутрішніми особливостями, а з іншого - складовою частиною загальної системи, під якою мається на увазі країна в цілому [4]. Конкурентоспроможність країни базується на конкурентоспроможності її регіонів. Сьогоднішні важкі економічні умови підкреслюють важливість фундаментальних основ довгострокової конкурентоспроможності. Конкурентоспроможною є та економіка, яка має в розпорядженні фактори, що призводять до підвищення продуктивності та процвітання. Конкурентоспроможність може допомогти національній економіці подолати цикл рецесії та забезпечити механізми зростання в майбутньому.

Автор статті прагнув дослідити концептуальні основи регіональної конкурентоспроможності на основі науково обгрунтованої системи показників та здійснити їх вимір на основі статистичних даних по Україні та областях Карпатського економічного району, звернувши особливу увагу на її аналіз за даними Закарпатської області. Слід зауважити, що не існує в завершеному вигляді науково обгрунтованої системи показників регіональної конкурентоспроможності, як не існує і визначеного порядку в системі обліку факторів, які можна використовувати для характеристики регіональних конкурентних переваг і позицій, що обумовило актуальність та своєчасність цього дослідження.

Основні теоретичні засади конкуренції сформульовані в працях класиків економічної теорії: А. Сміт [5]; Д. Рікардо [6]; Дж. Кейнс [7], Е. Гекшер, Б. Олін [8] та ін. Вагомий внесок у дослідження проблем конкуренції і зокрема конкуренції національної економіки вніс М. Портер [9], який розробив теорію національної та місцевої конкурентоспроможності, що базується на мікроекономіці. Серед вітчизняних науковців, які займались вирішенням теоретичних і прикладних проблем регіональної конкурентоспроможності, можна виділити В.М. Василенка [10], О.Ю. Агафоненко [11], М.О. Сухомлин [12], В.Щ. Безгула, І.І. Постіл [13] та ін. Однак, у їх дослідженнях не завжди враховані сучасні тенденції щодо її вимірювання, особливо щодо переліку кола показників, за якими можна визначати найбільш точно рівень регіональної конкурентоспроможності.

В останньому десятилітті термін регіональна конкурентоспроможність широко використовували, а іноді і зловживали ним. По суті, питання і проблеми, які є серцем концепції регіональної конкурентоспроможності, та на які звертали увагу політики і вчені-економісти впродовж століть зводяться до необхідності кращого порозуміння проблем, які є центральними для поліпшення економічного добробуту та розподілу багатства.

У контексті України, завдання полягає в тому, щоб жити у відповідності з кінцевою метою створення максимально конкурентоспроможної і динамічної наукомісткої економіки, що здатна забезпечити стале економічне зростання з більшої

кількістю кращих робочих місць і великою соціальною згуртованістю. У цьому контексті, реальна задача тут полягає в пошуку більш правильного розуміння терміну регіональної конкурентоспроможності, а також отримати уявлення про рушійні фактори, які обумовлюють її.

Перш ніж перейти до регіональної конкурентоспроможності, необхідно спочатку ознайомитись з більш широким поняттям конкурентоспроможності, як на мікроекономічному, так і макроекономічному рівнях.

На рівні підприємства або мікроекономічному рівні існує досить чітке і прямолінійне розуміння поняття конкурентоспроможності, яке окреслюється здатністю фірми конкурувати, рости і бути прибутковою.

На цьому рівні конкурентоспроможність полягає у здатності компаній постійно виробляти прибуткову продукцію, що відповідає б вимогам відкритого ринку з точки зору ціни, якості і т.д. Будь-яка фірма повинна відповідати цим вимогам, якщо вона хоче залишатися в бізнесі. І чим більш конкурентоспроможний суб'єкт господарювання по відношенню до своїх конкурентів, тим більше буде його здатність завоювати певну частку ринку. І навпаки, частка ринку неконкурентоспроможних фірм буде скорочуватися, що в кінцевому рахунку призведе до їх виходу з бізнесу, окрім випадків існування «штучної» підтримки чи захисту.

Для порівняння, на макроекономічному рівні концепція конкурентоспроможності недостатньо визначена і більш рішуче заперечується. Незважаючи на той факт, що підвищення конкурентоспроможності держави чи регіону часто представляється як одна з головних цілей економічної політики, мають місце численні суперечки щодо того, що конкретно це означає, і навіть чи взагалі розумно говорити про конкурентоспроможність на макроекономічному рівні. Сама по собі відсутність загальноприйнятого визначення породжує опозиційність концепції макроекономічної конкурентоспроможності; її основний аргумент полягає в тому, що небезпечно базувати економічну політику навколо такого аморфного поняття, яке допускає різне тлумачення і розуміння.

Більш суворі критики стверджують, що концепція національної конкурентоспроможності є по суті безглуздою. Так, Кругман [14] (1994) вважає одержимість концепцією національної конкурентоспроможності як небезпечну, звертає увагу на три ключові моменти заперечення:

1. Це обманливе і невірне проводити аналогію між країною і фірмою. Наприклад, у той час як невдала фірма в остаточному підсумку покине бізнес, не існує еквівалентної нижньої межі для держави.

2. У той час як фірми можуть розглядатися як такі, що конкурують за частку ринку, успіх однієї фірми буде на шкоду іншим, успіх однієї країни або регіону, створює, а не знищує можливості для інших, і, як добре відомо, торгівля між країнами не є грою з «нульовим результатом».

3. Якщо конкурентоспроможність і має сенс, то тоді це просто інший спосіб сказати «продуктивність», зростання стандартів життя в основному визначається за темпами зростання продуктивності.

У загальному і в цілому, ці точки зору визнали прихильники концепції макроекономічної конкурентоспроможності. У те, що можна назвати «консенсусом» є їх визнання того, що продуктивність праці є однією з центральних проблем конкурентоспроможності. Цей «консенсус» може бути проілюстровано наступними визначеннями.

«Конкурентоспроможність країни – це ступінь її здатності, при вільному і чесному ринку, виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і при цьому одночасно збільшувати реальні доходи своїх громадян.

Конкурентоспроможність на державному рівні базується на високій ефективності виробництва і здатності економіки перенести випуск продукції у галузі з високою продуктивністю, що у свою чергу дасть можливості генерувати високі рівні реальної заробітної плати. Конкурентоспроможність пов'язана з підвищенням рівня життя, розширенням можливостей для зайнятості населення і здатністю країни підтримувати свої міжнародні зобов'язання. Це не просто міра здатності країни продавати за кордон та підтримувати рівновагу в торгівлі» – *Доповідь Президентської Комісії у справах про конкурентоспроможність* (1984) [15].

«Конкурентоспроможність може бути визначена як ступінь здатності країни виробляти в умовах відкритого ринку товари та послуги, що відповідають вимогам іноземної конкуренції при одночасному збереженні і примноженні внутрішніх реальних доходів» – *ОЕСР, Програма з питань технології та економіки* (1992) [16].

«Економіка є конкурентоспроможною, якщо її населення може насолоджуватися високими і зростаючими стандартами життя і високим рівнем зайнятості на стійкій основі» – *Європейський звіт з конкурентоспроможності* (2000) [17].

Виходячи з вище наведеного, можемо виділити наступні елементи макроекономічної конкурентоспроможності:

- успішна економічна ефективність, як правило, оцінюється зростаючими рівнями життя і реальних доходів населення;
- умови відкритого ринку для товарів і послуг, вироблених країною (тобто існує фактична або потенційна конкуренція з боку закордонних виробників);
- короткострокова конкурентоспроможність не повинна створювати дисбаланс, в результаті якого успішність стає нестійкою.

У той же час існує ряд чітких обмежень щодо наведених вище визначень.

Конкурентоспроможність країни у всіх аспектах має розглядатися з огляду на здатність генерувати високий і постійно зростаючий рівень життя та реальних доходів населення. Значно більш широкий погляд на добробут може привести, наприклад, до оцінки конкурентоспроможності, яка включає в себе не тільки доходи (споживання), але також соціальні та екологічні цілі.

Конкурентоспроможність визначається з точки зору таких її результатів, як рівень життя/доходи, а не факторів, що визначають конкурентоспроможність. Реальним питанням для аналізу конкурентоспроможності залишається, однак, виявити ті чинники, які пояснюють конкурентоспроможність, а не описують її результати.

Термін регіональна конкурентоспроможність використовується рідше, і визначений слабше. У Шостій періодичній доповіді Європейської Комісії (1999) дано наступне визначення конкурентоспроможності регіону, яке буде взято за основу в даній статті: «Конкурентоспроможність визначається як здатність виробляти товари та послуги, які відповідають вимогам міжнародних ринків, і в той же час забезпечувати високі і стійкі рівні доходів. У більш загальному сенсі – це здатність регіонів генерувати відносно високі доходи і рівень зайнятості під дією зовнішньої конкуренції. Іншими словами, для того, щоб регіон був конкурентоспроможним, важливо забезпечувати якість і кількість робочих місць» [18].

Одним із найбільш важливих етапів стратегічного планування є оцінка поточної конкурентної позиції регіону та його потенціалу. Конкурентоспроможність регіону може вимірюватися різними способами: аналізуючи один або кілька факторів конкурентоспроможності, використовуючи теоретичні моделі конкурентоспроможності, створюючи зведені індекси та ін.

Перед тим як перейти до оцінювання рівня конкурентоспроможності Закарпатської області, варто зазначити, що аналізуючи конкурентоспроможність регіонів в межах однієї країни і, тим більше, одного економічного району, можна

зробити припущення, що вплив центральної влади країни на розвиток регіонів однаковий і відсутнє будь-яке цілеспрямоване регулювання. Така точка зору дозволяє аналізувати регіон як складну, відкриту і діючу систему, робить рівними стартові умови для конкуренції і дозволяє відмежовувати чинники національної і регіональної конкурентоспроможності.

Для порівняння регіонів один з одним і визначення їх рівня розвитку та конкурентоспроможності, нами запропонована наступна класифікація основних регіональних індикаторів, що базується на індикаторах економічної ефективності регіональної економіки, запропонованих BERR [19] (Міністерство підприємництва, промисловості і управлінських реформ Сполученого Королівства), та регіональних індикаторах, відображених у звіті про економічну та соціальну інтеграцію Комісії Європейських Спільнот [20], а також на доступності статистичних даних:

- валовий регіональний продукт (далі ВРП) у розрахунку на одну особу;
- розподіл кількості суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (далі ЄДРПОУ) на 1 тис. осіб працездатного віку;
- обсяги експорту товарів і послуг у відсотках до валового регіонального продукту;
- прямі іноземні інвестиції (далі ПІІ) у відсотках до валового регіонального продукту;
- рівень зареєстрованого безробіття;
- середньомісячна номінальна заробітна плата (далі СНЗП) найманих працівників;
- кількість осіб, які навчалися у вищих навчальних закладах (далі ВНЗ), у відсотках до загальної кількості населення.

Традиційною мірою конкурентоспроможності та рівня життя є розрахунок ВРП на душу населення, незважаючи на те, що необхідний ще ряд індикаторів для обліку параметрів соціальної сфери, охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я і добробуту.

Продуктивність вважається гарним показником конкурентоспроможності, виходячи з положення про те, що зростання продуктивності підвищує конкурентоспроможність, що в свою чергу сприяє більш високим темпам зростання ВРП. Також, позитивно є те, зростання ВРП підвищує зайнятість. У табл.1 наведені статистичні дані про величину валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу за окремими регіонами Карпатського економічного району і в цілому по Україні. Цей показник у найбільшій мірі характеризує критерій економічного розвитку регіону. З наведених даних у табл. 1 видно, що величина валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу у цілому по Україні у 2008 році склала 15496 грн. Шляхом співставлення регіональних її величин до величини у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Чернівецькій області (0.48), а також у Закарпатській області (0.55). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником є не високим і знаходиться у межах 0.48 – 0.70.

Таблиця 1 - Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу за регіонами у 2008 році*

	ВРП у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн.	Індекс співставлення до середнього по Україні (I1)
Україна	15496	1
Закарпатська	8452	0.55
Івано-Франківська	10055	0.65
Львівська	10915	0.70
Чернівецька	7369	0.48

*Розраховано за джерелом: [21]

Ефективним механізмом для збільшення конкурентоспроможності регіону є створення сприятливих умов для реєстрації та функціонування суб'єктів господарювання, що має також позитивний ефект на зайнятість населення регіону. У табл.2 наведені статистичні дані про кількість суб'єктів ЄДРПОУ, кількість населення у працездатному віці та розподіл кількості суб'єктів ЄДРПОУ (на 1000 населення у працездатному віці) за окремими регіонами Карпатського економічного району і в цілому по Україні.

Таблиця 2 - Розподіл кількості суб'єктів ЄДРПОУ за регіонами у 2008 році*

	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	Кількість населення у працездатному віці	Розподіл кількості суб'єктів ЄДРПОУ (на 1000 населення у працездатному віці)	Індекс співставлення до середнього по Україні (I2)
Україна	1187020	28015469	42.37	1
Закарпатська	19851	759092	26.15	0.62
Івано-Франківська	23775	827049	28.75	0.68
Львівська	60391	1542768	39.14	0.92
Чернівецька	15484	540630	28.64	0.68

*Розраховано за джерелом: [21]

З даних табл. 2 видно, що у цілому по Україні у 2008 році кількість суб'єктів ЄДРПОУ у розрахунку на 1000 населення у працездатному віці склала 42.37 одиниць. Шляхом співставлення регіональних її величин до величини у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Закарпатській області (0.48). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником (крім Львівської області – 0.92) є не високим і знаходиться у межах 0.62 – 0.68. Слід зазначити, що розвиток малого і середнього підприємництва свідчить про прозорість, привабливість і потенційну прибутковість економічного середовища країни, а тому й великою мірою сприяє регіональній конкурентоспроможності і пов'язаній з нею економічним зростанням окремих регіонів.

Важливим індикатором, що позитивно впливає на загальний індикатор регіональної конкурентоспроможності, є експортні позиції окремих регіонів країни. У табл.3 наведені статистичні дані про величину експорту товарів, експорт послуг, валового регіонального продукту (ВРП), а також обсяги експорту товарів і послуг у % до ВРП за окремими регіонами Карпатського економічного району і в цілому по Україні.

З даних табл. 3 видно, що у цілому по Україні у 2008 році обсяги експорту товарів і послуг у % до ВРП склав 58.60%. Шляхом співставлення регіонального їх обсягу до обсягу експорту у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Чернівецькій області (0.23) та Івано-франківській області (0.37). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником.

Таблиця 3 - Обсяги експорту товарів і послуг у відсотках до валового регіонального продукту у 2008 році*

	Експорт товарів	Експорт послуг	ВРП**	Обсяги експорту товарів і послуг у % до ВРП	Індекс співставлення до середнього по Україні (І3)
	млн. дол. США				
Україна	66954.4	11741.3	134296.4	58.60%	1
Закарпатська	1220.6	64.7	1958.0	65.64%	1.12
Івано-Франківська	721.7	25.8	2593.0	28.83%	0.49
Львівська	998.5	129.9	5214.9	21.64%	0.37
Чернівецька	166.3	3.3	1243.2	13.64%	0.23

*Розраховано за джерелом: [21]; **Перераховано в дол. США за джерелом: [22]. (крім Закарпатської області – 1.12) є не високим і знаходиться у межах 0.23 – 0.49.

Нагадування про те, що для економічного зростання регіону необхідні інвестиції, будь то іноземні або вітчизняні, здається тривіальним. Тому, чим більш привабливий регіон для інвесторів, тим більше він буде конкурентоспроможним. Дійсно, перед вибором місця розташування підприємства інвестор повинен зважити переваги різних потенційних місць розташування. Рішення приймається з урахуванням поєднання критеріїв, таких як відстань від ринків і зв'язок з ними, доступність постачальників, інфраструктура, соціально-економічні умови, правова база, податкові правила, вартість робочої сили, кваліфікація та відповідність робочої сили, якість життя, державні субсидії і т. д. У табл.4 наведені статистичні дані про прямі іноземні інвестиції, валовий регіональний продукт, а також величину прямих іноземних інвестицій у % до ВРП за окремими регіонами Карпатського економічного району і в цілому по Україні.

Таблиця 4 - Прямі іноземні інвестиції в регіони у відсотках до валового регіонального продукту у 2008 році*

	ПП, млн. дол. США	ВРП, млн. дол. США	ПП у % до ВРП	Індекс співставлення до середнього по Україні (І4)
Україна	35723.4	134296.4	26.60%	1
Закарпатська	355.8	1958.0	18.17%	0.68
Івано-Франківська	480.8	2593.0	18.54%	0.70
Львівська	930.7	5214.9	17.85%	0.67
Чернівецька	60.1	1243.2	4.83%	0.18

*Розраховано за джерелом: [21].

З даних табл. 4 видно, що у цілому по Україні у 2008 році прямі іноземні інвестиції, у % до валового регіонального продукту склали 26,60%. Шляхом співставлення регіональних її величин до величини у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Чернівецькій області (0.18). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником (крім Львівської області – 0.92) є нижчим від цього показника у цілому по Україні і знаходиться у межах 0.18 – 0.70. У сучасний період економічної та фінансової кризи великого значення слід надавати правильній політиці залучення прямих іноземних інвестицій, що великою мірою буде сприяти підвищенню регіональної конкурентоспроможності і зміцненню економічної стабільності регіону.

Вихід з економічної та фінансової кризи в Україні та окремих регіонах вимагає першочергового розв'язання проблем забезпечення продуктивної зайнятості населення і ефективного розвитку ринку праці. Кризові явища в економіці неоднозначно вплинули на економічний розвиток в окремих регіонах Карпатського економічного району. Дана проблемна ситуація характеризується неефективним використанням людського ресурсу і його потенціалу в господарюючих суб'єктах, що призводить до зниження конкурентоздатності окремих регіонів. Про неефективне використання людського ресурсу свідчить рівень безробіття. З наведених даних у табл.5 на 1 січня

2009 року видно, що рівень безробітних в цілому по Україні складає 3% від населення працездатного віку.

Таблиця 5 - Рівень зареєстрованих безробітних на 01 січня 2009 року*

	Рівень зареєстрованих безробітних у відсотках від населення працездатного віку	Індекс співставлення до середнього по Україні (15)
Україна	3.0	1
Закарпатська	3.0	1.00
Івано-Франківська	3.7	1.23
Львівська	2.7	0.90
Чернівецька	3.4	1.13

*Розраховано за джерелом: [21].

Шляхом співставлення регіонального його значення до величини у цілому по Україні встановлено, що досить високий індекс за цим показником мається в Івано-Франківській області (1.23) і Чернівецькій області (1.13). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за рівнем зареєстрованих безробітних у відсотках від населення працездатного віку (крім Львівської області – 0.90) є досить високим і знаходиться у межах 0.90 – 1.23. Слід зазначити, що рівень безробіття є одним із ключових показників для визначення загального стану економіки, а також для оцінки її ефективності і він негативно впливає на величину валового регіонального продукту. Тому в перспективі слід вживати ефективних заходів щодо зниження кількості безробітних.

Важливе значення для підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності має також і вартість праці, яка визначається перш за все рівнем оплати праці. Низький рівень заробітної плати негативно впливає купівельну спроможність населення і є негативним чинником розширення виробництва товарів і послуг, що спрямовуються на внутрішній ринок. З наведених даних у табл. 6 видно, що величина середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників у цілому по Україні у 2008 році склала 1806 грн. Шляхом співставлення регіональних її величин до величини у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Чернівецькій області (0.78), а також у Закарпатській області (0.80). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником є не високим і знаходиться у межах 0.78 – 0.87.

Таблиця 6 - Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у 2008 році*

	Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн.	Індекс співставлення до середнього по Україні (16)
Україна	1806	1
Закарпатська	1453	0.80
Івано-Франківська	1543	0.85
Львівська	1570	0.87
Чернівецька	1402	0.78

*Розраховано за джерелом: [21].

На нашу думку, економічне зростання виробництва розпочнеться тільки при високій заробітній платі. Реальним способом підвищення рівня регіональної конкурентоспроможності є зростання продуктивності праці, а в довгостроковій перспективі – і забезпечення високої зайнятості.

Якість людських ресурсів є найважливішим чинником, що визначає появу і поширення нових технологій і передумовою зростання потенціалу економіки відповідного регіону за сприйняттям інновацій. Більш того, розвиток регіональних інноваційних систем, що включають високотехнологічні промислові виробництва та інші підприємства, припускає наявність висококваліфікованого людського капіталу.

Фактором, що сприяють появі якісних людських ресурсів у регіоні є вища освіта. Зростання кількості осіб, що навчається у вищих навчальних закладах (ВНЗ), зокрема III-IV рівнів акредитації, є важливою передумовою зростання потенціалу економіки відповідного регіону за сприйняттям інновацій. У табл. 7 наведені статистичні дані про кількість осіб, що навчалися у вищих навчальних закладах, кількість населення та кількість осіб, які навчалися у ВНЗ у % до кількості населення в цілому по Україні та регіонах Карпатського економічного району.

З наведених даних у табл. 7 видно, що кількість осіб, які навчалися у ВНЗ на 01 січня 2009 року у цілому по Україні склала 2763,8 тис. осіб., чисельність населення склала 46143,7 тис. осіб, а також кількість осіб, які навчалися у ВНЗ, у % до кількості населення склала 5.99%.

Шляхом співставлення регіональних її величин до величини у цілому по Україні встановлено, що досить низький індекс за цим показником мається у Закарпатській області (0.37). Взагалі у всіх регіонах Карпатського економічного району індикатор за цим показником за винятком Закарпатської області є не високим і знаходиться у межах 0.37 – 1.10. Ситуація, що склалася в Закарпатській області щодо підготовки висококваліфікованих фахівців для її економіки вимагає перегляду освітньої політики, направленої на збільшення прийому випускників загальноосвітніх шкіл до вищих навчальних закладів.

Таблиця 7 - Кількість осіб, які навчалися у ВНЗ, у % до кількості населення на 01 січня 2009 року*

	I-II рівнів акредитації (тис.)	III-IV рівнів акредитації (тис.)	Всього у ВНЗ (тис.)	Кількість населення (тис.)	Кількість осіб, які навчалися у ВНЗ, у % до кількості населення	Індекс співставлення до середнього по Україні
Україна	399.3	2364.5	2763.8	46143.7	5.99%	1
Закарпатська	4.8	23.1	27.9	1243.4	2.24%	0.37
Івано-Франківська	16.8	44.3	61.1	1381.1	4.42%	0.74
Львівська	24.4	143.2	167.6	2552.9	6.57%	1.10
Чернівецька	10.6	28.2	38.8	904.1	4.29%	0.72

*Розраховано за джерелом: [21].

Таким чином, на основі отриманих основних регіональних індикаторів на даному етапі нашого дослідження вважаємо, що вага кожного з індексів є однаковою. За цих умов розрахунок сукупного індексу регіональної конкурентоспроможності (RCI) рекомендуємо здійснювати за наступною формулою:

$$RCI = I1 + I2 + I3 + I4 + I5 + I6 + I7, \quad (1)$$

де **I1** - валовий регіональний продукт (далі ВРП) у розрахунку на одну особу;

I2 - розподіл кількості суб'єктів Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України на 1 тис. осіб працездатного віку;

I3 - обсяги експорту товарів і послуг у відсотках до валового регіонального продукту;

I4 - прямі іноземні інвестиції у відсотках до валового регіонального продукту;

I5 - рівень зареєстрованого безробіття;

I6 - середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників;

I7 - кількість осіб, які навчалися у вищих навчальних закладах, у відсотках до загальної кількості населення.

Результати за основними регіональними індикаторами у розрізі вище наведених показників згідно даних таблиць табл. 1-7 відображені у табл. 8.

Таблиця 8 - Сукупний індекс регіональної конкурентоспроможності регіонів Карпатського економічного району за 2008 рік*

	I1	I2	I3	I4	I5	I6	I7	Сукупний індекс RCI
Україна	1	1	1	1	1	1	1	5.00
Львівська	0.70	0.92	0.37	0.67	0.90	0.87	1.10	3.73
Закарпатська	0.55	0.62	1.12	0.68	1.00	0.80	0.37	3.15
Івано-Франківська	0.65	0.68	0.49	0.70	1.23	0.85	0.74	2.88
Чернівецька	0.48	0.68	0.23	0.18	1.13	0.78	0.72	1.93

*Розраховано за Таблицями 1-7.

З наведених даних у табл. 8 видно, що при еталонному значенні сукупного індексу регіональної конкурентоспроможності в цілому по Україні (5.0), його рівень у розрізі областей Карпатського економічного району є найвищим у Львівській області (3.73) і найнижчим – у Чернівецькій області (1.92).

У Закарпатській області RCI склав 3.15, що на 37.1% ($3.15/5.0 \cdot 100 - 100$) нижче максимального можливого показника у цілому по Україні. На його рівень особливо негативно вплинув індекс кількості осіб, які навчалися у вищих навчальних закладах, у відсотках до загальної кількості населення (0.37) і який є найнижчим серед усіх областей Карпатського економічного району. Негативний вплив на RCI мав теж індекс валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (0.55); індекс кількості суб'єктів ЄДРПОУ у розрахунку на 1 тис. осіб працездатного віку (0.62), індекс прямих інвестицій у відсотках до валового регіонального продукту (0.68), а також індекс середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників (0.80). Важливо, що позитивний вплив на підвищення індексу регіональної конкурентоспроможності, особливо по Закарпатській області, мав індекс обсягу експорту товарів і послуг у відсотках до валового регіонального продукту.

Виходячи з наведених даних у табл.8, одним з важливих перспективних завдань для Закарпатської області є збільшення залучення кількості осіб до навчання у вищих навчальних закладах, нарощування валового регіонального продукту і прямих інвестицій в економіку регіону, а також підвищення рівня стимулювання працівників за результатами праці.

Отже, виходячи з вище наведеного, теорія регіональної конкурентоспроможності є однією з найважчих і найбільш заплутаних тем наукових досліджень, що зумовлено складністю самої концепції, великою кількістю і різноманітністю чинників.

У перспективі буде продовжено дослідження окремих підходів щодо цієї теорії за рахунок збільшення основних індикаторів, визначення ваги їх впливу на регіональну конкурентоспроможність, що дасть можливість більш точно виміряти сукупний індекс регіональної конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Kose, M Ayhan; Loungani, Prakash; Terrones, Marco E. Out of the Ballpark – By any measure, the ongoing global recession is the deepest and the most synchronized of the postwar period. – Finance and Development, English Edition, 2009, volume 46, issue 2, P.25-28, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2009/06/kose.htm> від 01.12.2009.
2. Cordero J.A. The IMF's Stand-by Arrangements and the Economic Downturn in Eastern Europe: The Cases of Hungary, Latvia, and Ukraine. – CEPR, 2009, <http://www.cepr.net/documents/publications/imf-2009-09.pdf> від 01.12.2009.
3. ЕБРР. Процесс перехода и показатели стран СНГ и Монголии в 2009 году. Процесс перехода в кризисе? <http://www.ebrd.com/pubs/econo/tr09r.pdf> від 01.12.2009.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 493с.
5. Smith, A., An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations, 1776.
6. Ricardo, D., On the Principles of Political Economy and Taxation, 1817.
7. Keynes, J. M., The General Theory of Employment, Interest and Money, 1936.
8. Heckscher—Ohlin Theorem //Journal of Political Economy 70. — 1962. — Apr. — No2. — P. 138—156.

9. Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990.
10. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: стоки, оценки и перспективы / Василенко В. Н., Агафоненко О. Ю., Будяков В. Е.; Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363с.
11. Агафоненко О.Ю. Определение показателей и критерия эффективности региональной конкурентоспособности // *Економіка: проблеми теорії та практики*: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Вип. 226. – Т. II. – С.395-404.
12. Сухомлин М.О. Роль ресурсного потенціалу в управлінні регіональною економікою// *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*, вип. 12. Частина 1.– Кіровоград: КНТУ, 2007.– С.18-23.
13. Безгула В.Щ., Постіл І.І. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки // *Економіка і держава*, 2007. – № 11. – С.35.
14. Krugman, P., 'Competitiveness: A Dangerous Obsession', *Foreign Affairs*, 1994, Vol.73(2), PP.28-44.
15. President's Commission on Competitiveness, *The Report of the President's Commission on Competitiveness*, written for the Reagan administration, 1984.
16. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), *Programme on Technology and the Economy*, 1992.
17. European Commission, *European Competitiveness Report, 2000-2002*.
18. European Commission, *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU*, 1999.
19. BERR. *Regional Economic Performance Indicators, Regional Competitiveness & State of the Regions*. – London, 2009, <http://www.dtistats.net/sd/rci2008/RCSOR%20draft%20final%202008v2.pdf> від 10.12.2009.
20. Commission of the European Communities. *Sixth Progress Report on Economic and Social Cohesion*. - Brussels, SEC, 2009, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/interim6/com_2009_295_annex_en.pdf від 10.12.2009.
21. Статистичний збірник «Україна в цифрах 2008»/ За ред. О.Г. Осауленка.– Держкомстат України, Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009.
22. OANDA. *Average Exchange Rates*. - <http://www.oanda.com/currency/average>.

В. Даньків

Регіональна конкурентоспособность и ее измерение

В статье исследуются концептуальные основы региональной конкурентоспособности, дано определение конкурентоспособности на макро уровне та региональной конкурентоспособности, а также осуществлено ее измерение путем применения индикаторов за основными показателями в разрезе отдельных регионов Карпатского экономического района. Особенное внимание уделено измерению совокупного индекса региональной конкурентоспособности за материалами Закарпатской области.

V. Dankiv

Regional competitiveness and its measurement

The conceptual foundations of regional competitiveness are examined; the definitions of competitiveness at the macro level and regional competitiveness are given in the article. Regional competitiveness of various regions within the Carpathian economic area was measured by using main indicators. Particular attention is paid to the measurement of the total index of regional competitiveness for Transcarpathian region.

Одержано 22.12.09

УДК 332.145:339.9

В.І. Дармограй, докторант

Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Порівняльний аналіз соціальних наслідків економічного розвитку регіону в контексті глобалізації

В роботі досліджено методологічні підходи до аналізу соціальних наслідків економічного розвитку в умовах глобалізації і ефективного використання інститутів і інструментів, що позитивно зарекомендували себе при проведенні соціально орієнтованих ринкових перетворень, сформовано авторський підхід, який, на відміну від існуючих, базується на використанні порівняльних компаративних оцінок соціальних наслідків глобалізації, в основу яких покладена їх типологія, представлена на трьох блоках: інноваційним, інвестиційним і організаційним.

наслідки, економічний розвиток, глобалізація, ринкові перетворення

Втрата постцентралізованими економіками своїх попередніх економічних позицій супроводжується зростанням соціальних витрат, які викликані збільшенням безробіття, зниженням тривалості та середнього рівня життя населення, спадом народжуваності, зростанням диференціації доходів, деформацією якості та способу життя. Крім того, в умовах неоекономіки зросли динамізм та рухливість умов життя, відносно їх попередньої гарантованості, передбаченості загальним патерналізмом держави. Невирішеність проблем перехідного періоду вимагає пошуку адекватних реакцій на подальше проведення соціально-економічних перетворень при одночасному забезпеченні глобальної конкурентоздатності економіки країни.

Аналізу і оцінці соціальних наслідків економічного розвитку під впливом глобального підприємницького середовища приділялася особлива увага в роботах провідних економістів постцентралізованих держав – Л. І. Абалкіна, О. Т. Богомолова, В. М. Геєця, Б. М. Данилишина, Р. Н. Євстигнєєва, В. В. Івантера, В. І. Куценко, Г. А. Осипова, Л. Г. Чернюк та ін. Водночас, ряд питань з даної проблематики залишаються недостатньо проробленими, зокрема щодо кількісного вимірювання даного впливу.

Метою даної статті є розробка методики оцінки соціальних наслідків економічного розвитку постцентралізованих економік в умовах глобалізації підприємницького середовища з використанням компаративних оцінок результатів глобалізації підприємницької діяльності.

На основі аналізу і узагальнення існуючих методологічних підходів до оцінки процесу глобалізації і рівня залученості в нього окремої країни нами встановлено, що:

- в їх основу покладено різні параметри, які формують основу господарського «буття» тієї чи іншої країни (наприклад, рівень економічного розвитку, розвитку людського потенціалу, інвестиційної привабливості, фінансової стабільності, корумпованості тощо);

- інтегровані показники конкурентоспроможності країн світу носять переважно політичний характер і не передбачають виявлення найважливіших причин, що обґрунтовують соціально-економічний стан конкретної країни;

- існуючі оцінки свідомо відносять країни до відповідної групи (країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою), ігноруючи при цьому чинник глобального підприємницького середовища [1, С.112-118].

Ми пропонуємо свій методичний підхід до аналізу соціальних наслідків економічного розвитку постцентралізованих економік в умовах глобалізації підприємницького середовища з використанням компаративних оцінок результатів глобалізації підприємницької діяльності, який полягає в обґрунтуванні наступних методологічних положень.

Перше. Об'єктивність процесу глобалізації, який треба приймати, проте на нього можна і впливати. Це дозволяє виявити зв'язок між показником конкурентоспроможності економіки країни і рівнем добробуту населення та отримати можливість здійснити на нього вплив з метою гуманізації ринкових перетворень.

Друге. Прийняття у якості вихідної передумови становлення глобального підприємницького середовища, що висуває загальні вимоги до досягнення глобальної конкурентоспроможності. Проте в даному випадку йдеться про виділення особливої групи об'єктів – країн, які ставлять в якості основної цільової настанови не просто досягнення глобальної конкурентоспроможності будь-якими шляхами, а знаходження розумного поєднання вимог глобальної конкуренції і забезпечення та збереження соціальних гарантій громадян (рис.1).

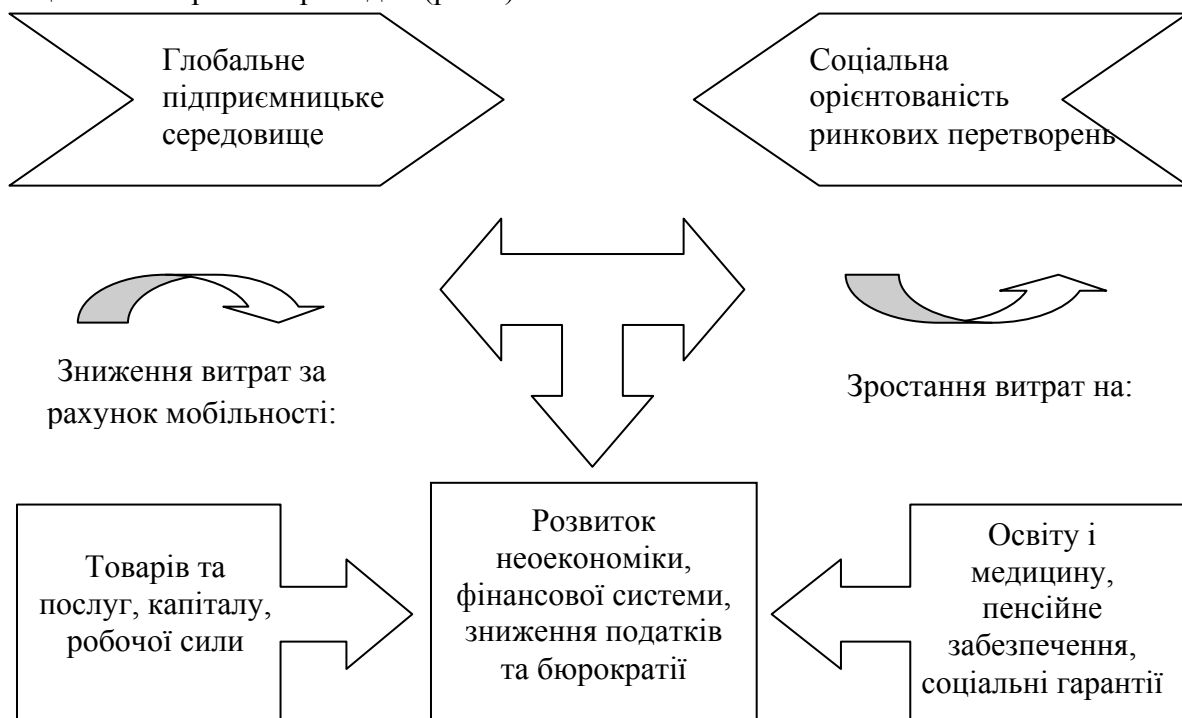


Рисунок 1 - Узгодження цілей глобалізації і соціальної орієнтації економіки

У зв'язку з цим, необхідно знайти компроміс, в основі якого повинні лежати розвиток економічної, фінансової і інституційної системи, адекватної сучасним тенденціям і вимогам глобального підприємницького середовища.

Третє. Узгодження найважливіших пріоритетів соціальної ринкової економіки: основної мети – підвищення рівня добробуту населення – і способу її досягнення, перш за все за рахунок зростання глобальної конкурентоспроможності економіки країни відповідно до основних тенденцій розвитку світової економіки.

Четверте. Проведення кардинальних економічних реформ неможливе без глибинних змін в свідомості, що формують передумови для необхідних інституційних перетворень (розвиток підприємницького духу, ідеології лідерства, ініціативності, відповідальності). Це вимагає тривалішого періоду часу. Кращим підтвердженням тому служить приклад Східної Німеччини, куди була перенесена інституційна система, що

добре функціонувала в західній частині, із сталою нормативно-правовою базою. Проте на практиці на нових землях посилюються утриманські настрої, що обернулися подальшими спотвореннями ринкової структури.

П'яте. Необхідність оцінки в процесі трансформаційних перетворень наслідків у всіх сферах, зокрема культурній, виходячи з того, що наявність відповідного рівня культури і освіти є об'єктивною передумовою для знаходження інтеграційного компромісу.

Шосте. Прийняття до уваги при оцінці наслідків глобалізації того, що інтелектуально орієнтовані культури характеризуються ставленням до знання як до цінності і до інноваційних процесів, як до позитивного явища, що передбачає широку свободу думок і висловів, атмосферу довіри.

Сьоме. Орієнтація на придбання, створення або розповсюдження знань, яка визначається багатьма чинниками, до головних з яких ми відносимо: рівень розвитку і якості системи освіти, вартість навчання і фактора праці, наявність контактів між наукою і виробництвом, місце країни в світовій економіці, рівень розвитку правової бази, залученість до світових господарських зв'язків, наявність досвіду, ступінь індивідуалізму.

У основі оцінки соціальних наслідків глобалізації повинні лежати наступні критерії:

- врахування новітніх тенденцій розвитку світових ринків товарів і послуг, капіталу і робочої сили, що забезпечують глобальну конкурентоспроможність і повноправну залученість у весь спектр світових господарських відносин;
- подолання деформованої структури економіки за допомогою активного розвитку галузей «нової економіки», залученість в світові фінансові ринки і відповідність системи корпоративного управління міжнародним стандартам;
- вирішення питань перехідного періоду, пов'язаних з функціонуванням відповідно умовам глобалізації накопичувальної системи (розвиток фондового і банківського ринків), зниженням рівня бюрократизації (проведення адміністративної реформи) і створенням конкурентоздатної системи підготовки і перепідготовки фахівців світового рівня;
- забезпечення соціальної захищеності населення і зростання рівня його добробуту в процесі реформ, які обумовлюють підвищення конкурентоспроможності економіки країни і пов'язані зі зростанням особистої відповідальності і ініціативності в користуванні такими соціальними гарантіями, як медичне і пенсійне забезпечення [2].

На основі теоретико-методологічних положень нами розроблений порядок проведення аналізу соціальних наслідків глобалізації. У основу розробленого порядку проведення аналізу соціальних наслідків глобалізації покладена їх типологія, представлена на рис. 2 трьома блоками: (1) інноваційний, (2) інвестиційний і (3) організаційний, які орієнтовані на досягнення наступної мети: залученості в світовий ринок товарів і послуг, капіталу і робочої сили; здійснення структурних перетворень, що відповідають сучасним тенденціям розвитку «нової економіки»; вирішення проблем перехідного періоду, забезпечення соціальної захищеності громадян. Їх перетин утворює 12 критеріальних чинників запропонованої нами моделі.

На прикладі компаративних оцінок соціально-економічного стану України і Німеччини згідно даної методики для кожного чинника у відсотках до ВВП даної країни за 2007 р. розраховані відповідні показники (табл. 1).

Проведений компаративний аналіз дозволив виділити блоки, за якими показники двох країн близькі один до одного, і за яких у них спостерігаються значні відмінності. До показників, що мають близькі за значенням параметри, слід віднести:

- коефіцієнт експортоємності (при обопільній необхідності зміни товарної структури експорту);
- витрати на освіту (з обмовкою про те, що в Німеччині вона безкоштовна);
- середню капіталізацію фондового ринку;
- низька частка засобів пенсійного фонду у структурі ВВП;
- високий податковий тягар;
- порівняно висока частка «тіньової» економіки.

Таблиця 1 - Зіставлення кількісних результатів компаративного аналізу соціально-економічного розвитку України і Німеччини (2007 р., в % до ВВП)*

Чинник	Україна	Німеччина
1. Експортоємність	37	35
2. Витрати на інформаційно-комунікаційні технології	1,55	5,88
3. Витрати на освіту	3,1	4,6
4. Витрати на медицину	3,7	8,1
5. Ввезення капіталу	0,95	2,6
6. Капіталізація	43	43
7. Частка банківського кредиту	30	145
8. Частка пенсійних відрахувань	6,1	6,6
9. Витрати на НДДКР	1,2	2,5
10. Сукупний податковий тягар	30	55
11. Частка тіньового сектора	30	16
12. Частка соціальної допомоги	1,2	20

* Джерело: [3]

За рядом показників в Україні та Німеччині спостерігаються розбіжності:

- частка витрат на інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) в Україні майже в 4 рази нижче і поки не дозволяє перетворити галузі „нової економіки” на один з пріоритетів структурних перетворень;
- показник витрат на медичне обслуговування в Україні більше ніж в 2 рази поступається німецькому показнику;
- навіть відносний показник ввезення капіталу в Україну майже в три рази відстає від німецького, не кажучи про незіставність абсолютних обсягів залучення іноземних інвестицій;
- майже п’ятикратне відставання України за часткою банківських кредитів у ВВП свідчить про недостатню розвиненість банківської сфери в країні;
- показник відрахувань на НДДКР в Україні майже в два рази нижче, ніж в Німеччині;
- величезний розрив між двома країнами за величиною соціальних виплат пояснюється їх незначними обсягами в Україні і надлишком різної соціальної допомоги, що є тягарем для бюджету і причиною зростання утриманських настроїв, в Німеччині [4, С.98-99].

Таким чином, запропонований авторський підхід спирається на порівняльний аналіз економічних і широкого кола соціальних наслідків розвитку країни в умовах глобалізації. Виходячи з цього, повинні визначатися основні сфери економіки і суспільства, в яких вони виявляються, на підставі чого обґрунтовуються інструменти нейтралізації негативних соціальних наслідків і підвищення соціально-економічної ефективності ринкових перетворень.

Список літератури

1. Андреева Е.Л. Социальная ориентация рыночных преобразований национальной экономики в условиях глобализации / Е.Л. Андреева. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. – 245с.
2. Савлук С. Наслідки глобалізації для розбудови України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.personal.in.ua/article.php?id=477>
3. www.ukrstat.gov.ua
4. Хільчевська І.Г. Зовнішньоекономічні зв'язки та методика їх оцінки / І.Г. Хільчевська // Географічні дослідження в Україні на межі тисячоліть: Зб. наук. праць. – К., 2000. – С.98-99.

В. Дормограй

Сравнительный анализ социальных последствий экономического развития региона в контексте глобализации

В работе исследованы методологические подходы к анализу социальных последствий экономического развития в условиях глобализации и эффективного использования институтов и инструментов, которые положительно зарекомендовали себя при проведении социально ориентированных рыночных превращений. Сформирован авторский подход, который, в отличие от существующих, базируется на использовании сравнительных компаративных оценок социальных последствий глобализации, в основу которых положена их типология, представленная на тремя блоками: инновационным, инвестиционным и организационным.

V. Dormogray

The comparative analysis of social consequences of economic development of region in a context of globalization

The methodological going is in-process investigational near the analysis of social consequences of economic development in the conditions of globalization and effective use of institutes and instruments which positively itself during the leadthrough of the socially oriented market transformations, author approach, which, unlike existing, is based on the use of comparative estimations of social consequences of globalization, is formed, their typology, presented three blocks is fixed in basis of which: innovative, investment and organizational.

Одержано 23.11.09

УДК 657.6

О.В. Жовніренко, аспірант

НУБІП України, м. Київ

Механізм фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах

У статті визначені блоки та елементи механізму фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах, показаний їх логічний зв'язок. Запропонована схема та виділені для кожного етапу особливості процесу фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах.
механізм фінансового контролю, система фінансового контролю, форми і методи контролю

Фінансовий контроль є важливим фактором успішного рішення задач впровадження та розвитку ринкових відносин. Він сприяє додержанню та закріпленню

законності, правопорядку, державної, договірної та виконавчої дисципліни. Добре організований та системно – функціонуючий контроль формує у працівників усіх ланок управління високий професіоналізм, компетентність, оперативність прийняття рішень та їх виконання, що гарантує ймовірність позитивно результативної фінансово – господарської діяльності підприємства.

Результативність та ефективність фінансового контролю залежать від багатьох факторів та умов. В зв'язку з цим розглянемо поняття «механізм фінансового контролю сільськогосподарських підприємств» з метою системного узагальнення основних елементів та сторін фінансового контролю суб'єкта господарювання.

Актуальність теми полягає у сучасній необхідності створення досконалої системи фінансового контролю в Україні для забезпечення фінансової дисципліни під час проведення реформування сільського господарства, що може стати запорукою ефективності намічених реформ у державі.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Питання фінансового контролю досліджувалось значною кількістю фахівців, серед яких особливо необхідно виділити: Василика О.Д., Єпіфанова А.О., Кириленко О.П. Такі українські науковці, як Калюга Є.В., Мельничук В., Стефанюк І.Б., Шевчук В.О., даній темі присвятили чимало своїх статей і видань. Взагалі ступінь вивчення теми фінансового контролю в Україні ще не досить високий, деякі питання висвітлені неповно і мають неоднозначне трактування.

Мета дослідження. Висвітлення сутності механізму фінансового контролю та визначення особливостей процесу фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах.

Предметом дослідження роботи є механізм фінансового контролю як елемент системи управління фінансами.

Виклад основного матеріалу. Механізм фінансового контролю сільськогосподарських підприємств по своїй сутності відноситься до організаційно - економічних механізмів. Ми дотримуємося точки зору, що під механізмом фінансового контролю сільськогосподарських підприємств слід розуміти сукупність методів та процедур, затверджених керівництвом для забезпечення функціонування діяльності підприємства.

Відносно до сфери фінансового контролю суб'єкта господарювання слід уточнити цей підхід на основі наступних положень.

Механізм фінансового контролю підприємства слід відрізнити від інших елементів постійного апарату теорії фінансового контролю, оскільки:

- поняття фінансового контролю сільськогосподарських підприємств розкриває мету та особливості цієї форми контролю;
- процес фінансового контролю означає послідовність етапів та процедур в процесі здійснення контролю на підприємстві;
- система фінансового контролю визначає суб'єкти та об'єкти, форми і методи контролю на підприємстві;
- механізм фінансового контролю визначає, яким чином реалізується системний підхід при організації та проведенні фінансового контролю.

Структурно систему фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах можна представити наступним чином:

- суб'єкти та об'єкти фінансового контролю;
- форми і методи фінансового контролю.

В цьому разі форми і методи фінансового контролю виступають в якості відносин, що пов'язують суб'єкти та об'єкти фінансового контролю (рис. 1).

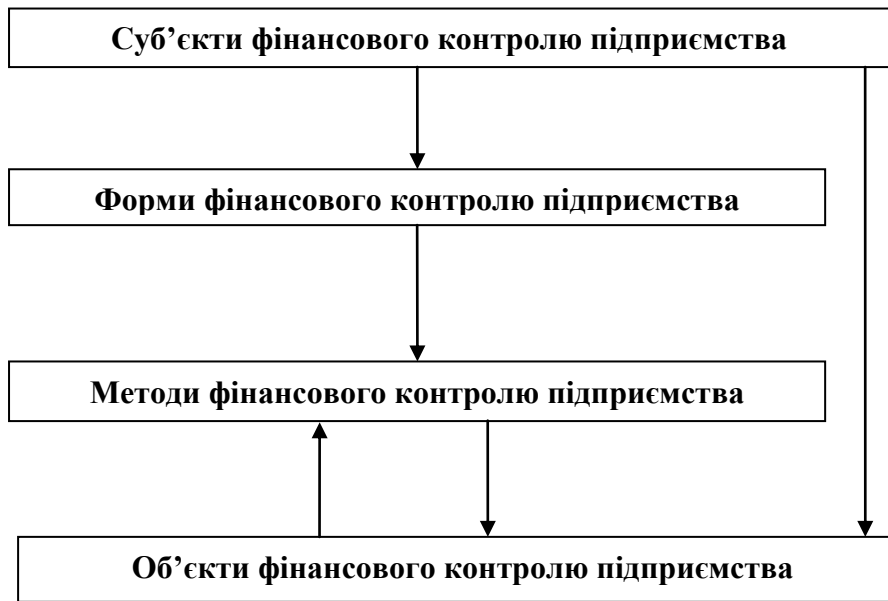


Рисунок 1 - Система фінансового контролю сільськогосподарських підприємств

Механізм фінансового контролю представляє собою уособлене поняття по відношенню до поняття системи фінансового контролю, оскільки включає окрім елементів системи, елементи інфраструктури, а також врахування цілей, як ключового елементу «налаштування» роботи механізму (рис.2).



Рисунок 2 - Узагальнена структура механізму фінансового контролю сільськогосподарських підприємств

Таким чином, сукупність елементів фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах включає в себе:

- цілі та завдання внутрішнього фінансового контролю;
- суб'єкти фінансового контролю (власників, керівників, фінансових менеджерів, головних бухгалтерів);
- об'єкти фінансового контролю: параметри фінансових операцій та фінансових відносин;
- нормативно – правове забезпечення, що включає: загальне фінансове законодавство, внутрішнє правове забезпечення підприємства (наказ про облікову політику, інші накази та розпорядження, форми договорів);

- методичне забезпечення, що включає в себе наступні методики: визначення податкової бази та розрахунку податків, розрахунку вартості підприємства, оцінки фінансової стійкості підприємства, розрахунку показників, що характеризують фінансовий стан підприємства;

- інформаційне забезпечення, яке включає: результати фінансового моніторингу, результати аудиторських перевірок, інформацію про середньогалузеві фінансові нормативи рентабельності сільськогосподарської продукції, ціни на сільськогосподарську продукцію, ставки банківських кредитів для аграріїв;

- управлінській регламент, що визначає форми та методи фінансового контролю, які застосовуються на сільськогосподарських підприємствах, а також правила прийняття рішень по всім основним питанням, що пов'язані з фінансовим контролем.

Виділені елементи механізму фінансового контролю на аграрному підприємстві представляють собою логічне ціле оскільки:

- цілі та завдання фінансового контролю на підприємстві визначаються суб'єктами фінансового контролю;

- вид суб'єкта фінансового контролю на підприємстві визначає форму фінансового контролю, а об'єкт та завдання фінансового контролю на підприємстві визначають методи фінансового контролю;

- результативність фінансового контролю на підприємстві визначається наявністю нормативно - правової бази фінансового контролю, її повнотою;

- якість фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві визначається методичним та інформаційним забезпеченням фінансового контролю;

- порядок проведення фінансового контролю на підприємстві визначається управлінським регламентом, який визначає процедурні питання, пов'язані з проведенням фінансового контролю на підприємстві.

Схематично, механізм фінансового контролю на підприємстві ми пропонуємо представити наступним чином (рис.3.).

Наведена структура механізму фінансового контролю на аграрному підприємстві:

- відображає системний підхід до розгляду фінансового контролю на підприємстві;

- визначає взаємозв'язок та взаємозалежність елементів та блоків механізму фінансового контролю на підприємстві;

- дозволяє розробити науково обґрунтовані пропозиції по розвитку і удосконаленню фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах.

Тобто, коротко механізм фінансового контролю на підприємстві можна визначити як сукупність методів та процедур, встановлених керівництвом для організації фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві.

Окремо зупинимося на управлінському регламенті фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві. Важливість цього блоку механізму відображена на рис. 3 і визначається тим, що управлінський регламент визначає не лише процедуру проведення фінансового контролю на підприємстві, але і процес прийняття управлінських рішень за результатами контролю. В основі формування управлінського регламенту лежить описання процедури фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві.

Існують різні підходи до описання цієї процедури на рівні суб'єкта господарювання. Так, наприклад, в [2, С.397] виділяють в процедурі контролю три основних етапи: розробка стандартів та критеріїв; співставлення з ними реальних результатів; прийняття корегуючи дій.

Дафт Р.Л. в своїй книзі «Менеджмент» [1, С.600-602] вважає, що процедура контролю повинна включати: встановлення нормативних показників; обчислення фактичних результатів; порівняння результатів з нормативними показниками; обернений зв'язок, як сукупність коригуючого впливу.

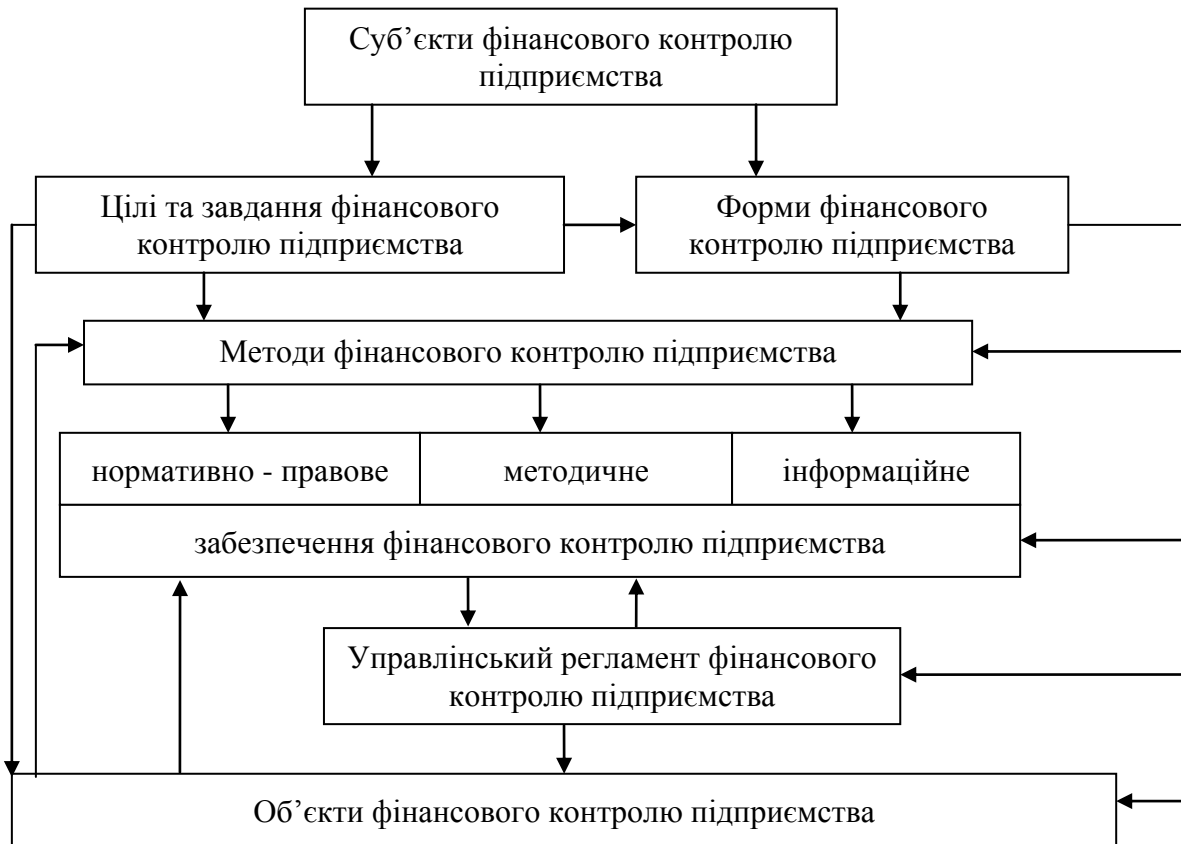


Рисунок 3 - Структура механізму фінансового контролю сільськогосподарського підприємства

Зупинимось на особливостях кожного етапу процесу фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві та на порядку його регламентації. Розробка критеріїв і стандартів або встановлення нормативних показників. Цей етап фінансового контролю на підприємстві є найбільш складним, тому що критерії і стандарти для окремих фінансових операцій складно встановити.

Наступним етапом є *вимірювання фактичних результатів*. З точки зору фінансового контролю на підприємстві обчислення результату необхідно в тому випадку, якщо параметр не є результатом фінансової операції і потребує спеціального розрахунку.

Група показників (прибуток, дохід та витрати, дебіторська та кредиторська заборгованість, розрахунки з бюджетами) розраховуються з відповідністю з вимогами чинного законодавства, що дозволяє використовувати ці агреговані параметри для цілей фінансового контролю без додаткових трудових витрат.

Наступним етапом є *порівняння стандартів і критеріїв* (нормативних показників) з реальними результатами. Для цього етапу характерні з однієї сторони – формальна простота, а з іншої сторони – визначення, яким чином можуть бути співставлені два показники які були отримані в різний час і в різних умовах. Для українських сільськогосподарських підприємств, які працюють в умовах правової та економічної нестабільності та невизначеності, такі порівняння особливо складні, оскільки необхідна розробка концепції порівняння контрольованих фінансових показників.

На думку спеціалістів, для забезпечення правильності порівняння результатів і стандартів, необхідно визначити рівень допустимих відхилень [3, С.84]. Рівень, або масштаб відхилень для фінансових операцій визначається в залежності від виду фінансових операцій або фінансових відносин і від розмірів підприємства.

Якщо фінансова операція чи фінансові відносини регулюються законодавчо, то в такому випадку масштаб допустимого відхилення буде дорівнювати нулю. Для фінансових параметрів, які законодавчо не регулюються, рівень відхилень визначається безпосередньо суб'єктом фінансового контролю.

Таким чином, в управлінському регламенті фінансового контролю на підприємстві повинні бути встановлені правила визначення допустимих відхилень для кожного фінансового параметра.

Останнім етапом процедури фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві є *прийняття коригуючих дій*. В його основі, як відмічено в роботах Р.Л. Дафта [1], Д. Хана [5], М. Альберта, Ф. Хедоурі [6] ті ін., лежить *принцип зворотного зв'язку*.

Для фінансового контролю на підприємстві зберігаються загальні підходи до прийняття рішень:

- нічого не робити;
- виправити відхилення;
- переглянути стандарти, які повинні враховувати вид фінансової операції та фінансових відносин, розмір підприємства та розмір відхилень.

Матриця прийняття рішення по відношенню до фінансових операцій буде мати наступний вигляд (табл. 1).

Таблиця 1 - Матриця прийняття рішення при виявленні відхилень при фінансовому контролі на сільськогосподарському підприємстві

Фінансова операція чи фінансові відносини	Відхилення, значне для підприємства	Відхилення, незначне для підприємства	Характер коригуючого впливу
Параметри, що законодавчо регулюються	+	+	Усунути відхилення
	-	-	
Параметри, що законодавчо не регулюються	-	-	Усунути відхилення
	+	+	Нічого не робити
			Переглянути стандарти

В табл. 1 мінусом позначені від'ємні для підприємства відхилення, а плюсом – додатні відхилення. При незначних відхиленнях – і позитивних, і від'ємних – необхідні додаткові контрольні виміри в наступних періодах.

Відповідно, в управлінському регламенті фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві повинен бути вказаний характер управлінських дій в залежності від виду фінансових операцій та масштабу відхилень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження довели, що механізм фінансового контролю представляє собою уособлене поняття по відношенню до поняття системи фінансового контролю, оскільки включає окрім елементів системи, елементи інфраструктури, а також цілей та мети, як ключового елементу «налаштування» роботи механізму. У статті були виділені елементи системи фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві; визначені блоки та елементи механізму фінансового контролю на підприємстві, показаний їх логічний зв'язок; запропонована схема та визначення механізму фінансового контролю на підприємстві, а також визначені для кожного етапу особливості процесу фінансового контролю на сільськогосподарському підприємстві. Ефективність фінансового

контролю у вирішальній мірі залежить від правильної його організації та розподілу ролей, компетенції суб'єктів фінансового контролю. Необхідно пам'ятати, що фінансовий контроль – це один із способів наповнення державного бюджету, що є важливим для такої країни як наша. Це також інструмент боротьби зі злочинами у сфері фінансових відносин, спосіб збереження державного майна і коштів, що особливо актуально останнім часом в Україні.

Вирішення основних проблем може бути досягнуте лише завдяки розробленій стратегії удосконалення, яка повинна відповідати вимогам сучасності та спиратися на прийняті у всьому світі норми.

Список літератури

1. Дафт Р.Л. Менеджмент: [пер.с англ.]- СПб.:Питер, 2001.
2. Дерій В.А. Контроль і ревізія в сільському господарстві. - Тернопіль: Джура, 2002. – 64с.
3. Гуцаленко Л.В. Стан та перспективи розвитку внутрішнього контролю на підприємстві АПК / Гуцаленко Л.В., Здирко Н.Г. / Облік і фінанси АПК. - 2007.- № 11.-12. - С.83-86.
4. Хан Д. Планирование и контролинг. Стоимостно – ориентированные концепции контролинга / Хан Д., Хунгберг Х. - [пер. с немец.]- М.: Финансы и статистика, 2005.- 815с.
5. Хан Д. Планирование и контроль: концепции контролинга. – [пер. с нем.]. - М.: Финансы и статистика.- 1997.- 800с.
6. Мескон М.Х. Основы менеджмента / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. [Перев. англ.]. - М.: Дело, 1992.- 702с.
7. Калюга Є.В. Сучасний стан відомчого контролю та шляхи його реформування / Вісник податкової служби України. – 2002. - № 20. - с.43.
8. Мельничук В.Г. Фінансовий контроль в системі державного управління / Банківська справа. – 2002. - № 2. - с.26.
9. Стефанюк І.Б. Державне управління і фінансовий контроль в умовах ринку. /Фінанси України. – 2004. - № 8 - С.76.

Е. Жовниренко

Механизм фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах

В статті определены блоки и элементы фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах, показана их логическая связь. Предложена схема и выделены для каждого этапа особенности процесса фінансового контроля на сільськогосподарських підприємствах.

Е. Zhovniренко

Mechanism of financial control on agricultural enterprises

The article identified blocks and elements of financial control on farms, shows their logical connection. Scheme is proposed and selected for each phase of the distinctive features of financial control on farms.

Одержано 23.11.09

УДК 339.345

Н.С. Завізна, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Методологічні основи інформаційного забезпечення регіональної інвестиційної політики

Досліджено регіональні особливості формування інформаційно-аналітичного забезпечення розвитку інвестиційної діяльності. Обґрунтовано науково-методологічні передумови вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення управління поточним і перспективним розвитком інвестиційної діяльності в регіоні, розглянуто сучасну практику й особливості його організації.

інформація, інвестиційна політика, інформаційне забезпечення, інвестор

Інформаційна політика може бути використана в якості ефективного інструмента забезпечення соціально-економічного розвитку території. Частково це відноситься до інвестиційної привабливості регіону, що, з одного боку, призводить до збільшення надходження податків до бюджетів всіх рівнів, що дає змогу вирішувати соціальні питання, а з іншого – дозволяє будувати нові виробничі підприємства, створювати високооплачувані робочі місця, що в свою чергу підвищує рівень життя населення. В умовах недостатнього інформаційного супроводу програм інвестиційного регіонального розвитку і практично відсутньої всеохоплюючої бази даних на регіональному рівні, особливої актуальності набуває проблема інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності.

Теоретичні та методологічні проблеми організації інвестиційного процесу й інформаційного забезпечення регіонального розвитку країни розкриті в роботах багатьох вітчизняних вчених-економістів. Серед найбільш помітних дослідників, які досліджують дану проблематику можна назвати таких, як: Бутенін О. В., Воронина Н. В., Петрова О. В., Платонов Б. Д., Плахова Л. В., Тихонова В. В., Третьякова Г. О. та інші.

В даному дослідженні нами ставиться мета удосконалити методологічні основи інформаційного забезпечення регіональної інвестиційної політики, визначити її пріоритетні цілі та завдання.

Інформаційне забезпечення державної (регіональної) інвестиційної політики у регіонах України має декілька цілей, в тому числі:

- формування сприятливого інвестиційного іміджу регіону;
- сприяння підвищенню привабливості інвестування в економіку регіону;
- створення і підтримка режиму інформаційної відкритості;
- забезпечення всіх учасників інвестиційної діяльності необхідним обсягом інформації;

- координація взаємодії інвесторів з вітчизняними виробниками.

Для досягнення перерахованих цілей органами державного і місцевого управління необхідно вирішити наступні завдання:

- забезпечити функціонування системи організаційно-інформаційної підтримки інвестиційного процесу;
- створити систему збору і оброблення інформації, яка б стосувалася всіх аспектів інвестиційної діяльності в регіоні;
- забезпечення інвесторів джерелами інформації, що відповідають критеріям офіційності, достатності, достовірності, доступності, своєчасності;

- налагодити канали доведення інвестиційної інформації до всіх тих, кому вона необхідна (компанії-інвестори, бізнес-спільноти, громадськість);
- відслідковування процесу функціонування системи забезпечення інформацією з метою її своєчасного коригування в інтересах користувачів інформації – суб'єктів інвестиційної діяльності.

В процесі здійснення інвестиційної діяльності відбувається постійний обмін різною інформацією між різними учасниками цієї діяльності, між виконавцями окремих етапів інвестиційної діяльності.

Інформація для забезпечення ефективного функціонування сфери інвестиційної діяльності частково може бути отримана зі статистичного довідника. Основною метою державної статистичної діяльності в Україні і за кордоном є забезпечення достовірності, об'єктивності, надійності і актуальності статистичної інформації для вирішення завдання інформаційного забезпечення суспільства і держави, розвитку науки, своєчасного задоволення інформаційних потреб користувачами статистичних даних.

З практичної точки зору інформація є фактором, що зменшує невизначеність. Значення інформації велике, без неї неможливе управління процесами інвестиційної діяльності. Разом із тим, багатьма дослідниками, що аналізували інвестиційну проблематику, не раз відмічалася відсутність інформації або її недостатність – в якості негативних ознак сучасних інвестиційних процесів. В дослідженні сучасних авторів [2, 4, 6, 7, 8] вказується на те, що з інформуванням тих, хто має пряме відношення до інвестиційної діяльності, існує багато прорахунків.

Одні із сучасних дослідників розглядають спосіб входження інвестора на ринок «з нуля», що забезпечує як переваги, так і недоліки організації процесу інвестування. В переліку останніх для інвестора, який знаходиться на початковому етапі організації процесу, вказуються причини, які пов'язані з відсутністю знань про місцеві традиції, особливості законодавства, неформальні зв'язки між бізнесом і суспільством [7, С.8].

Інші дослідники, аналізуючи розробки, проведені аналітичними та іншими організаціями в період 1999-2007 рр. серед західноєвропейських компаній, що здійснюють свою діяльність в Україні, відмічають, що серед найбільших проблем інвестування в Україні інститут німецької економіки в 2001 році назвав слабе інформаційне забезпечення. На думку автора, слабе інформаційне забезпечення (відсутність статистики, розбіжність джерел, недостатня прозорість) – являється фактором, що гальмує інвестиційний процес [3, С.10-12].

На нашу думку, неповноцінність або недостатність інформації про умови реалізації інвестиційного проекту, в тому числі і пов'язаних з ним витрат і результатів призводить до появи інвестиційного ризику, що в свою чергу, веде до виникнення ситуацій, наслідком яких буде понесення інвестором збитків або зниження ефективності проекту.

Виходячи із твердження, що інформація забезпечує появу невід'ємної і важливої змістовності інвестиційного процесу, визначимо методологічні основи інформаційного забезпечення регіональної інвестиційної політики.

Всі заходи інформаційної політики, супроводжуючи інвестиційну діяльність, повинні бути відкриті для суспільства, суб'єкти інвестиційної діяльності повинні користуватися рівними правами і можливостями і виконувати обов'язки в рівному об'ємі, в тому числі щодо питань інформаційного забезпечення: (отримання і/або пред'явлення необхідної інформації).

Розглянемо потенційні джерела інформації суб'єктів інвестиційного ринку регіонів. Держава як один із суб'єктів має найбільшу кількість джерел інформації. Крім загальнодоступних джерел, які використовують інші суб'єкти, воно має свої специфічні

служби, які, крім свої основних обов'язків, займаються також збиранням інформації (державний комітет статистики України, податкова інспекція, митна служба).

Очевидно, що комерційні організації (потенційні інвестори або реципієнти інвестицій) не володіють такими фінансовими засобами і нормативною основою для збору інформації, які має держава. Тому суб'єкти регіонального інвестиційного ринку мають набагато менше джерел інформації: офіційні сайти органів державного і регіонального управління; наукові публікації; інформація з торговельних і інших комерційних журналів; довідники; реклама в ЗМІ; інформація, що отримана від фірм, які займаються дослідженням ринку і продажем власної інформації; презентаційні заходи: виставки, дні відкритих дверей; кредитні і інвестиційні рейтинги регіонів; особисті зустрічі і знайомства персоналу фірми.

Інвестор, розглядаючи можливості здійснення інвестиційного проекту в тому чи іншому регіоні, приймає остаточне рішення, обґрунтовуючи на основі наявної в його розпорядженні інформації рівень інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику даної території.

Мотиваційний механізм інвестиційної діяльності недостатньо досліджений в економічній літературі. Як вважає дослідник Е. Д. Платонов, таке, наприклад, поняття як інвестиційна привабливість – відображає суб'єктивне ставлення потенційного інвестора до об'єкту інвестування. Кожний конкретний інвестор має свої особисті суб'єктивні оцінки і свідомо здійснює вибір інвестиційного проекту і умови для його наступної реалізації [5, С.223].

Роль інформації здійснює вагомий вплив на суб'єктивну складову у виборі інвестора. Розглянемо інформацію, що виникає і циркулює в процесі реалізації інвестиційного проекту. Вона може бути класифікована за різними ознаками, зокрема [1, С.138-140]:

- видовій: види інформації;
- генезисний: за джерелами походження інформації;
- адресним: хто виявляється відправником (донором) інформації, а хто – отримувачем (реципієнтом);
- цільовій: з якою ціллю інформація з'являється і транслюється;
- технологічній: за засобами передачі.

Таким чином, інформація повинна давати інвестору уявлення про інвестиційний потенціал регіону і його складові: ресурсно-сировинну, трудову, виробничу, інноваційну, інституціональну, інфраструктурну, фінансову, споживчу – власні потенціали. На основі даної пошукової, отриманої із різних джерел інформації інвестор також повинен зробити висновки про існуючі в регіонах ризику: економічний, фінансовий, політичний, соціальний, екологічний, кримінальний, законодавчий. Це, безумовно, головна, проте не єдина функція інформації. Не можна також говорити, що в регіональному інвестиційному процесі інвестор являється єдиним одержувачем, або реципієнтом інформації, а органи державного управління єдиним інформаційними донором.

В процесі здійснення інвестиційної діяльності на регіональному рівні виникає і функціонує декілька взаємоспорованих інформаційних течій. Виділимо основні із них:

1. Інформація, необхідна органам державного і регіонального управління для вироблення державної і регіональної інвестиційної політики: конкурентні переваги регіону; характеристика сприятливого податкового клімату регіону; досвід та історія інших успішних інвестиційних проектів всередині регіону; кількість інвесторів, що працюють в регіоні; думка незалежних консалтингованих експертів про інвестиційний клімат в регіоні.

2. Інформація, потрібна інвестору від органів державного або регіонального управління для прийняття рішення про інвестування в регіоні: географічна інформація; геологічна інформація; екологічна інформація; демографічна інформація; податкова інформація; інформація про наявність об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури; інформація про ринок праці; інформація про стан промислового комплексу; інформація про природно-ресурсний потенціал регіону.

3. Інформація, яка необхідна органам державного і регіонального управління від інвестора: екологічна інформація (можливий вплив на екологію); соціальна інформація (про готовність інвестора брати участь у рішенні соціальних проблем території).

4. Інформація, яка необхідна громадськості від інвестора і органів державного і регіонального управління: напрями і сутність інвестиційного проекту; учасники проекту; безпека проекту; термін і етапи реалізації проекту; соціальна інформація (про готовність інвестора брати участь у вирішенні соціальної проблеми території).

5. Інформація, яка необхідна органам державного та регіонального управління і інвесторам від громадськості: думка громадськості з-приводу наміченого до реалізації проекту, зафіксованого в ході загальних слухань та в межах референдумів, а також в листах і зверненнях до громадян; пропозиції послуг зі сторони потенційних робітників майбутнього підприємства.

6. Інформація від інвестора і органів державного та регіонального управління, яка необхідна бізнес-спільнотам: інформація про компанії-інвесторів та їх координати; інформація про сутність проекту; інформація про потребу в послугах проекту, підрядних і торгівельних організаціях; інформація про конкурси на виконання підрядних і субпідрядних робіт.

7. Інформація, яка необхідна органам державного та регіонального управління і інвесторам від бізнес-спільнот: контактні координати компаній; напрями діяльності компаній; пропозиція товарів та послуг; розцінки на товари та послуги.

8. Інформація, яка потрібна бізнес-спільникам від органів державного та регіонального управління про нові інвестиційні проекти, заплановані для реалізації на території регіону.

В умовах ринкової економіки інформаційний ресурс стає вирішальним фактором підвищення конкурентоздатності не лише підприємств, але і регіонів, коли мова йде про інвестиційну діяльність. Основним науковим результатом даної статті є розробка методологічних основ інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, яка дозволяє враховувати регіональні особливості (виробничі, інвестиційні, інфраструктурні та ін.) розвитку суб'єктів інвестиційної діяльності при розробці стратегій та оцінці стану і напрямків як економічного розвитку окремого регіону, так і країни в цілому. Управління процесами інвестиційної діяльності в регіоні вимагає створення на рівні регіону системи інформаційно-аналітичного забезпечення, що дозволяла б зберігання та оновлення первинних вихідних даних та економіко-статистичних показників, а також володіла б необхідною програмно-математичною та технічною базою щодо їх обробки та аналізу й забезпечувала б державні регіональні органи управління аналітичною інформацією, необхідною для прийняття відповідних рішень щодо розвитку інвестиційної діяльності в регіоні.

Список літератури

1. Бутенин А.В. Информационное обеспечение инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации (на примере Ленинградской области) // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург), 2006, №11 (2). – С.138-140.
2. Воронина Н.В. Управление инвестициями. – Хабаровск. – 2004. – С.36-38; 148-150.
3. Петрова Е.В. Информационная политика территориальных органов управления в системе государственной информационной политики современной России. М. – 2004. – С.10-12.

4. Петровски М. Общенациональные и региональные аспекты инвестиционного климата России с точки зрения западно-европейских инвесторов // Инвестиции в России. М. – 2005. – № 11. – С.18-20.
5. Платонов Б.Д. Инвестиционная деятельность в реальном секторе трансформационной экономики. (Вопросы теории и методологии). – М.: Моск.гос.обл.ун-т – 2005. – С.223.
6. Плахова Л.В. Регулирование инвестиционно-инновационной деятельности в регионе. // Региональная экономика: теория и практика. 2007. – № 6 (45) С.14-15.
7. Тихонова В. Инвестиционный климат в России с точки зрения эффективности прямых иностранных инвестиций // Инвестиции в России. М. – 2005. – № 6. – С.8.
8. Третьякова Г.А. Источники информации для принятия управленческих решений в сб. Инвестиционная деятельность в регионе: направление, совершенствование и развитие. Иркутск. – мзд-во ИГЭА – 2001. С.47-49.

Н. Завизена

Методологические основы информационного обеспечения региональной инвестиционной политики

Исследовано региональные особенности формирования информационно-аналитического обеспечения развития инвестиционной деятельности. Обоснованно научно методологические предпосылки совершенствования информационно-аналитического обеспечения управления текущим и перспективным развитием инвестиционной деятельности в регионе, рассмотрена современная практика и особенности его организации.

N. Zavizena

Methodological bases of the informative providing of regional investment policy

Investigational regional features of forming of the informatively-analytical providing of development of investment activity. Grounded scientifically methodological pre-conditions of perfection of the informatively-analytical providing of management current and perspective development of investment activity in a region, modern practice and features of his organization is considered.

Одержано 23.11.09

УДК 336.722.24

В.О. Иванченко, асистент

Кіровоградський національний технічний університет

Деякі аспекти ефективності інвестицій фермерських господарств

У статті висвітлюється процес формування ефективності інвестицій фермерських господарств. Розкриваються різні види ефекту та вираження ефективності інвестицій. Розглядаються притаманні фермерським господарствам види ефективності. Характеризується ефективність інвестицій стосовно домашнього господарства та особистого селянського господарства як складових фермерського господарства та аналізується модель їх співпраці.
домашнє господарство, особисте селянське господарство, фермерське господарство, фермерські інвестиції, ефект, ефективність інвестицій

Становлення та розвиток національної економіки та сільського господарства зокрема, визначає об'єктивну необхідність розвитку фермерства в Україні. Однією з найважливіших структур, які створюють багатокладність у сільському господарстві, є

© В.О. Иванченко. 2009

самостійні фермерські господарства. Фермерський сектор поки що не став одним із основних напрямів сільськогосподарського виробництва, недосконалою є організаційно-виробнича структура господарювання та їх інвестиційне забезпечення. Відсутність обґрунтованих рекомендацій щодо визначення ефективності інвестиційної діяльності фермерських господарств у багатьох випадках стає причиною неефективної їх роботи.

Проблеми, пов'язані з ефективністю інвестиційної діяльності фермерських господарств, їх організацією та функціонуванням, залишаються вивчені недостатньо. Вивченню методологічних аспектів змін відносин власності та форм господарювання в аграрному секторі України присвячені наукові праці вітчизняних учених – І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, О.М. Онищенко, В.Я. Месель-Веселяка, М.Г. Лобаса, М.В. Зубця, В.В. Зіновчука, Л.М. Анічина, І.М. Брюховецького, В.П. Мартянова, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, П.М. Макаренка, Л.О. Мармуль, В.П. Ситника, М.І. Кісіля, О.В. Крисального, М.М. Кропивка, В.В. Липчука, В.Й. Шияна, М.Ф. Соловйова, О.В. Ульяновченка, В.К. Горкавого, В.І. Перебийніса, А.В. Македонського та інших дослідників.

Але, поки що недостатньо вивчені проблеми вдосконалення спеціалізації фермерських господарств, розробки оптимальних моделей фермерських господарств, агропромислової інтеграції, шляхи підвищення ефективності інвестиційної діяльності фермерських господарств.

Метою цієї статті є висвітлення проблем ефективності інвестицій фермерських господарств.

Виходячи з поставленої мети у статті визначені наступні задачі:

- дослідити теоретичні та методологічні засади ефективності інвестицій фермерських господарств і обґрунтувати пропозиції щодо уточнення змісту основних інвестиційних понять;
- узагальнити методичні підходи до оцінки ефективності інвестицій фермерських господарств;
- здійснити оцінку сучасного стану та перспектив інвестиційного розвитку фермерських господарств.

Категорія «ефективність» походить від терміну «ефект» (лат. *efektus* - дія) – результат будь-якої дії. Сам ефект – результат певної дії, характеризує тільки кінцеві досягнення діяльності (дії), при цьому не враховуючи понесених витрат на їх отримання. Певною мірою за допомогою показників ефективності можна визначити результативність діяльності, співвідношення отриманого ефекту із понесеними витратами на його досягнення. Більшість сучасних економістів дотримуються саме такої думки – В.Г. Андрійчук [2], О.А. Бугуцький [3], Б.А. Дадашев [4], І.М. Дідур [5], М.І. Кісіль [6], В.М. Нелеп [7], С.С. Носова, Н.А. Попов [8], Г.С. Тарасенко [9]. Наприклад, М.І. Кісіль зазначає, що ефективність визначається зіставленням економічного результату з витратами на досягнення цього результату [6, С.59], Заслугує на увагу думка В.Г. Андрійчука, що ефективність це результативність певного процесу, яка вимірюється співвідношенням між результатом та витратами на цей результат [2, С.9].

Поряд із цим ряд економістів визначають ефективність як досягнення максимального ефекту за мінімальних витрат. П.І. Юхименко зазначає, що ефективність – це відсутність витрат, або використання ресурсів яке забезпечує максимальний дохід [1, С.493], С.В. Мочерний стверджує, що ефективність – це досягнення найбільшого результату при найменших витратах [10, С.56]. На практиці отримання максимуму прибутку при мінімумі витрат досягти практично неможливо.

Фактично максимальний прибуток можна отримати при визначеній кількості витрат, або досягти визначеного прибутку при мінімальній кількості витрат.

Відповідно до вищезазначеного вчені схилиються до твердження, що критерій ефективності буде рівний відношенню економічного результату до витрат, які було здійснено на досягнення цього результату. Критерій економічної ефективності можна відобразити за формулою (1):

$$K_E = \frac{E \rightarrow \max}{B \rightarrow \min}, \quad (1)$$

де K_E - критерій економічної ефективності;

$E \rightarrow \max$ - економічний результат, який завжди прагнуть збільшити;

$B \rightarrow \min$ - витрати, що було спрямовано на досягнення економічного результату, які завжди прагнуть зменшити.

Але при мінімальних витратах сума отриманого економічного результату буде також мінімальна. При досягненні максимального економічного результату розмір витрат спрямованих на цей результат буде не мінімальним, а фіксованою величиною. Тому не завжди при максимальному економічному результаті спостерігається мінімальне значення витрат, а є належна величина витрат потрібна для досягнення такого економічного результату.

Вчені виділяють декілька видів критерію економічної ефективності. Кісіль М.І. у своїй роботі «Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі» [6] виділяє ефект у натуральному вираженні, ефект у вартісному вираженні, ефект у вигляді енергії, ефект у виді праці, та ефект у соціальному вираженні. Якщо адаптувати дану класифікацію видів критерію економічної ефективності для фермерських господарств, то вони матимуть дещо інший вигляд (рис.1).

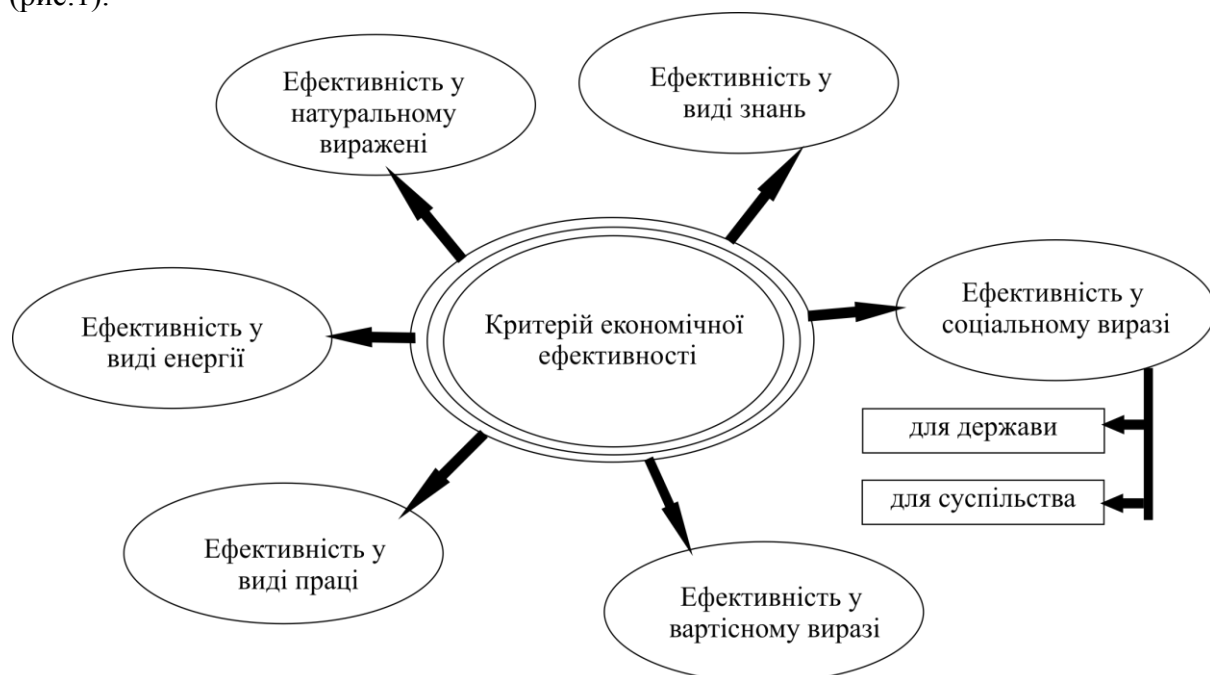


Рисунок 1 – критерії економічної ефективності для фермерських господарств

Для фермерських господарств критерій економічної ефективності може мати наступні види:

- ефективність у виді знань. Після впровадження у виробництво фермерським господарством нової технології вирощення продукції, працівники та сам

голова господарства матимуть певні знання застосування у виробництві тієї чи іншої технології;

- ефективність у натуральному вираженні. При вирощенні фермерським господарством продукції, вона надходить у господарство як ефект вад економічної діяльності;

- ефект у виді енергії. Фермерське господарство використовує залишки соломи на полях для обігріву приміщень, органічні відходи тваринництва на виготовлення газу для власних потреб, використовують енергію сонця застосувавши для цього сонячні батареї;

- ефективність у виді праці;

- ефективність у вартісному вираженні. Фермерські господарства реалізують виготовлену продукцію та в результаті отримують грошові кошти, як вираження економічної ефективності;

- ефективність у соціальному виразі. Для фермерського господарства ефективність у соціальному виразі може бути двох видів: ефективність для держави та ефективність для суспільства. Ефективність для держави виражається в податках та зборах, які плоче фермерське господарство. Ефективність для суспільства – це створення нових робочих місць, підтримка сільської інфраструктури території на якій знаходиться фермерське господарство, допомога соціально незахищеним верствам населення і тому подібне.

Так наприклад, при впровадженні у виробництво фермерським господарством двох проектів по вирощенню продукції нового сорту соняшнику та нового сорту ячменю для кожного із проектів та по кожному критерію ефективності матиме своє вираження. Так ефективність по одному критерію ефективності дещо може відрізнятися. Фермер при вирощенні продукції соняшнику нового сорту здобуде знання зовсім відмінні від знань при вирощенні ячменю нового сорту, відповідно і ефективність у виді знань для проектів буде різною і т. д..

Так, для фермерського господарства, ефективність на рівні проекту буде виражена в приросту чистого результату від його діяльності.

Як зазначалось раніше, кожне фермерське господарство складається із сім'ї. Відповідно з економічної точки зору до складу фермерського господарства входять фермерське господарство як юридична складова, домашнє господарство та особисте селянське господарство. Виходячи з цього критерії ефективності одного проекту для кожного з суб'єкта господарювання буде різним.

1. Для домашнього господарства – збільшення вартості споживання на одиницю витрат праці членів сім'ї.

2. Для особистого селянського господарства – збільшення доходу особистого селянського господарства за мінусом вартості його ресурсів, спрямованих на потреби фермерського господарства.

3. Для фермерського господарства – приріст чистого результату від діяльності фермерського господарства.

Три різні форми господарювання, які входять до складу фермерського господарств при виробництві продукції авансують різний капітал та отримують в результаті різний ефект (рис. 2).

Так, при вирощенні ячменю фермерським господарством домашнє господарство авансує капітал на вирощення продукції у вигляді робочої сили самого фермера та членів його сім'ї, їх знань, коштів домашнього господарства на придбання посівного матеріалу, пального, отрутохімікатів і т.п. По закінченню циклу виробництва домашнє господарство матиме ефект від авансованого капіталу, який буде виражатися в прирості заробітної плати господаря, та членів його сім'ї, які працюють в цьому фермерському

господарстві, зменшення витрат на харчування у зв'язку з виготовленням крупи всередині господарства. За рахунок коштів фермерського господарства покращення побутових умов господаря та членів фермерського господарства і т.п..

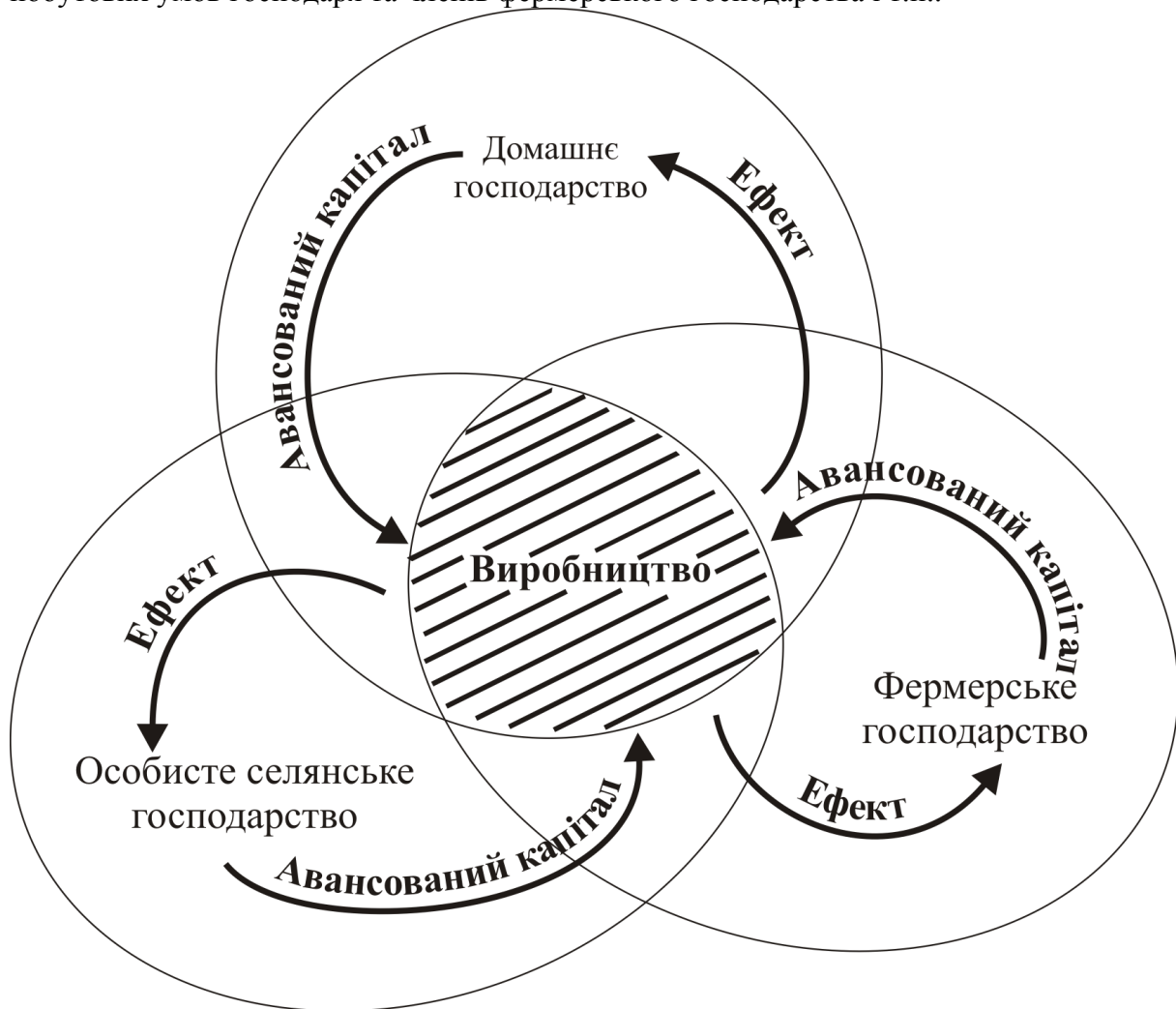


Рисунок 2 – Модель співпраці форм господарювання при виробництві продукції фермерським господарством

Особисте селянське господарство авансуватиме капітал у формі продуктів харчування для фермера, членів фермерського господарства та працівників, техніки та енергетичних ресурсів особистого селянського господарства, грошових коштів особистого селянського господарства і т.п.. Відповідно ефективність буде виражатися у вигляді збільшення сировини для відгодівлі птиці та худоби (зерно, солома, дерть, комбікорм). За рахунок коштів фермерського господарства ремонт приватного автомобіля, придбання пального та мастильних матеріалів, ремонт старих і спорудження нових господарських споруд для особистого селянського господарства, догляд за присадибною ділянкою за рахунок фермерського господарства. Для фермерського господарства, як юридичної структури, авансований капітал складатиметься із грошових коштів фермерського господарства, посівного матеріалу господарства, запчастин, палива, техніки, працівників господарства, енергетичних ресурсів господарства і т.п. Ефект при вирощенні ячменю буде виражатися в розмірі чистого результату та в приросту цього результату в порівнянні з попередніми періодами.

Отже, ефективність інвестицій фермерських господарств, при розрахунку чистого ефекту від діяльності, отриманий результат потрібно корегувати на ефект який отримує домашнє господарство та особисте селянське господарство. Ефективність вимірюється співставленням ефекту та витрат. Для фермерських господарств вираженням економічного ефекту може бути валовий дохід, валова продукція, товарна продукція, прибуток.

Список літератури

1. Юхименко П.Ш. Леоненко П.М. Історія економічних учень: навчальний посібник – К.: знання – Прес, 2000. – 514с.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – Вид. 2-ге без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 292с.
3. Бугуцький А.В., Якуба Е.И. Эффективность использования ресурсов сельскохозяйственного производства. – М.: Колос, 1984. – 360с.
4. Дадашев Б.А. Теоретичні і методичні основи визначення економічної ефективності сільського господарства. – Суми.: Мрія 1 ЛТД: УАБС, 2003. – 32с.
5. Дідур Г.І. Ефективність сільського виробництва та її визначення в сучасних умовах // Проблеми ефективності функціонування в АПК в умовах нових форм власності та господарювання. К.: ІАЕ УААН, ХДТУ, 2001 – Т1. – С.324-326.
6. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі // економіка АПК. – 2001. - №8. – С.59-64.
7. Нелеп В.М. Планування на аграрному виробництві. – К.: КНЕУ, 2004. – 495с.
8. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства: Учебник. – М.: Дело и Сервис, 2000. – 368с.
9. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства. – К.: Изд-во УСХА, 1991. – 210с.
10. Мочерный С.В., Некрасов В.Н. и др. Экономическая теория: учебник для вузов. – М.: ЗАО «Книга-сервис», 2003. - 416с.

В. Иванченко

Некоторые аспекты эффективности инвестиций фермерских хозяйств

Статья освещает процесс формирования эффективности инвестиций фермерских хозяйств. Раскрываются разные виды эффекта и выражения эффективности инвестиций. Рассматриваются присущие фермерским хозяйствам виды эффективности. Характеризуется эффективность инвестиций относительно домашнего хозяйства и личного крестьянского хозяйства как составляющих фермерского хозяйства и анализируется модель их сотрудничества.

V. Ivanchenko

Some aspects of efficiency of investments of farmer economies

The article lights up the process of forming of efficiency of investments of farms. The different types of effect and expression efficiency of investments open up. The inherent are examined farmer economies types of efficiency. Efficiency of investments is characterized in relation to a household and personal peasant economy as constituents of farmer economy and the model of their collaboration is analyzed.

Одержано 01.12.09

УДК 339.654

О.В. Колодич, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Зміст і форми взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур у регіоні

Дана стаття присвячена визначенню сутності та економічного змісту виробничої та соціальної інфраструктур, встановленню їх ролі у формуванні конкурентоздатної, адекватної вимогам часу і ринку, регіональної економіки. Автором визначено системні та функціональні взаємозв'язки і взаємозалежності соціальної та виробничої інфраструктур, доведено, що лише їх гармонійне поєднання дає змогу досягти синергетичного ефекту функціонування всього національного господарства країни.

інфраструктура, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура, регіон

Інфраструктура як поняття економічної науки являє собою комплекс галузей господарювання, що обслуговують всі види економічних відносин, і створюють умови для нормального життєзабезпечення фірм, держави, домогосподарств, населення. Таке поняття інфраструктури утвердилося в науковій думці та економіці й застосовується вже чимало років. За цей період вчені неодноразово прагнули так розкрити сутність інфраструктури, щоб показати, що це – особливі економічні відносини, що виражають певні процеси. Традиційно інфраструктура представлена в науці як система галузей, фірм, що забезпечують функціонування чогось основного для цієї інфраструктури. Тому розглядають не тільки промислову, соціальну інфраструктури, але й більш локальні види інфраструктури (наприклад, банківська інфраструктура, ринкова інфраструктура, біржова інфраструктура, інвестиційна інфраструктура та ін.). Навіть просте перерахування різних підходів до видів інфраструктури вже показує, що це дуже складне економічне явище і його слід спеціально й докладно вивчати.

Враховуючи те, що тривалий час інфраструктура є об'єктом наукового дослідження, сформувалася досить значна теоретична база вивчення проблем її формування та ефективного функціонування за різними видами, зокрема поняття ринкової інфраструктури розглядали А. Гальчинський, П. Єщенко, Т. Климко, Т. Алімова, М. Батуріна та інші; дослідження теоретичних аспектів виробничої інфраструктури та особливостей управління нею знайшли відображення в працях П. Борщевського, Л. Дейнеко, М. Комарова, Т. Сидорченко та інших; особливості розвитку соціальної інфраструктури та її впливу на економічний розвиток відображено в працях В. Куценко, І. Костирка, М. Орлатого, Я. Остафійчука тощо. Разом із тим, на регіональному рівні проблеми формування і розвитку інфраструктури висвітлені недостатньо, що зумовлює актуальність і визначає значимість даного дослідження.

Метою даної статті є визначення сутності та змісту понять «соціальна інфраструктура» та «виробнича інфраструктура», визначено їх функціональні взаємозв'язки, що дають змогу забезпечити гармонійний розвиток національної економіки.

Інфраструктуру, на наш погляд, необхідно вивчати з позицій інституціональної теорії. Тільки так можна реально визначити склад різних видів інфраструктур, їх динаміку, призначення в економіці і функції, які виконують різні види інфраструктури. Однак при цьому виникає небезпека підміни інфраструктури сукупністю інститутів, що існують в економіці й обслуговують її. Тому ми спочатку визначимося із самим поняттям «інфраструктура». Так, К. Макконел і С. Брю вважають, що інфраструктура

являє собою організації «для всієї економіки: це капітальні спорудження, використання яких громадянами й фірмами зазвичай забезпечується державою (автомагістралі, мости, міські транспортні системи, водоочисні споруди, міські системи водопостачання, аеропорти), для фірми – це служби й споруди, необхідні для виробництва продукції, створення яких власними силами обійшлося б їй занадто дорого й тому забезпечується державою або іншими фірмами (водопостачання, електроенергія, утилізація виробничих відходів, перевезення вантажів, науково-дослідні роботи, фінансове й банківське обслуговування)» [1, С.124]. Як бачимо, ці вчені, по-перше, вважають, що інфраструктура економіки формується державою, утримується на державні кошти й обслуговує загальнодержавні потреби, потреби фірм і населення. По-друге, інфраструктуру визначають як ряд організацій, що обслуговують потреби названих вище суб'єктів. Такий підхід звужує й обмежує зміст інфраструктури.

Інші вчені інакше підходять до визначення змісту інфраструктури. Дослідження інфраструктури обмежуються промисловою інфраструктурою й вважається, що інфраструктура – це «мережа агентів з постачання, комунікації, навички, засоби навчання, канали розподілу, спеціалізовані фінансові послуги та ін., що сприяють розвитку промисловості». Цей підхід орієнтований на теорію організації, на теорію контрактів. Тут застосовується інституціональний підхід до розуміння інфраструктури, хоча далеко не повний. Ми вважаємо, що позитивні моменти як у першому, так і в другому визначенні змісту інфраструктури є. Але загальними недоліками такого розуміння сутності інфраструктури як економічного явища є:

- утилітарне розуміння інфраструктури, яка призначена для виконання в економіці певних практичних функцій;
- зміст характеристики інфраструктури не включає в себе ті відносини, які виражені категорією «інфраструктура»;
- такі характеристики інфраструктури не дозволяють використовувати їх при прогнозуванні її ролі в економіці, при визначенні частки самої інфраструктури;
- виходить деякою мірою закритий перелік того, що формує інфраструктуру, хоча реалії показують, що це явище відкритого складу.

У вітчизняній економічній науці встановилося донедавна розуміння змісту інфраструктури як сукупності елементів, різних інститутів, що забезпечують функціонування сфер відтворення, напрямів господарювання, видів діяльності. При цьому елементи, що є самі по собі інфраструктурою, можуть мати свою власну інфраструктуру. Ми вважаємо, що підхід до інфраструктури як до «дерева елементів», які взаємозалежні і взаємодіють між собою, цікавий і може забезпечити формування принципово нового підходу при розумінні дефініції розглянутої категорії.

Ряд авторів вважають, що інфраструктура може розглядатися з позицій додаткових накладних витрат, які виникають при створенні та використанні її елементів. Інші автори підходять до розуміння сутності інфраструктури як до комплексу умов, які необхідні для нормального функціонування складових частин економіки.

Багато авторів, зокрема, таких як і Дж. Стіглер, характеризують інфраструктуру як інформаційні інститути й інформаційні технології [2]. Це широке поняття має право на існування в науці, оскільки інформація дійсно формує інфраструктурний аспект господарювання. Інформація забезпечує взаємозв'язок різних структурних елементів економіки. Інфраструктура із цієї методологічної позиції може розглядатися як сукупність взаємозалежних організацій (структур), які займаються обслуговуванням виробничого, соціального й іншого видів діяльності в межах національних меж економіки.

Інфраструктура існує на різних рівнях буття економіки: на рівні підприємства (у тому числі всередині підприємства), регіону, у межах країни, на рівні світогосподарських економічних відносин. На нашу думку, інфраструктура повинна розглядатися, по-перше, як система економічних відносин у сфері обслуговування. Це обумовлює наявність схожих, а нерідко, і однакових функцій у різних видів інфраструктури, хоча зовні ці функції можуть проявлятися по-різному. По-друге, існують ці відносини на різних рівнях господарських відносин і тому не можуть бути однаковими за будовою й повинні виконувати різні функції. По-третє, інфраструктура залежить від тієї господарської структури, яку вона обслуговує. Тому відносини інфраструктури й функції інфраструктури залежні від різних сфер економіки. По-четверте, функціонування інфраструктури гнучке, пластичне, дуже активно реагує на ті умови, у яких знаходиться не лише інфраструктура, а й ті господарські сфери, які обслуговуються інфраструктурою, від умов господарювання національної, регіональної економіки, фірм, домашніх господарств. Інакше кажучи, інфраструктура є складним економічним явищем, формування й функціонування якого визначається мінливими умовами господарювання, що існують у національній і регіональній економіках, в економічних процесах суб'єктів господарювання. Отже, на нашу думку, при трактуванні змісту слід враховувати особливості нелінійних процесів економіки, динаміки господарювання. На рисунку 1 показано різні підходи до класифікації інфраструктур в економіці.



Рисунок 1 – Класифікація інфраструктури національного господарства

При цьому в контексті даного дослідження особливо значима характеристика регіональної інфраструктури й такі види функціональних інфраструктур як виробнича й соціальна. На нашу думку, регіональна інфраструктура може бути представлена в теорії як система відносин сфери обслуговування, що існує на територіях, орієнтована на створення сприятливих умов функціонування виробництва, ринку, соціальних інститутів та інших форм життєзабезпечення населення.

Реалізація функцій інфраструктури забезпечує синергетичний ефект господарювання. Тому ми визначаємо зміст інфраструктури в такий спосіб. Інфраструктура економіки виражає відносини з-приводу забезпечення комфортних умов реалізації найважливіших завдань сфери виробництва й соціальних відносин. Інфраструктура існує як відносини на різних рівнях господарювання.

У системі регіональної інфраструктури найважливішу роль відіграють виробничий і соціальний види інфраструктури. Обидві ці інфраструктури являють собою функціональне існування регіональної інфраструктури. При цьому виробнича інфраструктура – це життєзабезпечення виробництва на території конкретного розташування, дії виробничих систем. Соціальна ж інфраструктура являє собою життєзабезпечення населення певного регіону, створення комфортних соціальних умов для жителів цього регіону.

Взаємодія виробничої й соціальної інфраструктур являє собою процес зв'язку властивостей, іманентних цим видам інфраструктур. Взаємодія здійснюється як зміни,

що відбуваються усередині цих видів інфраструктур, винесені за їх межі в загальну систему інфраструктури. Взаємодія різних видів інфраструктур є загальним зв'язком у системі. Пізнання їх взаємодії дозволяє з найбільшою ефективністю використовувати кожний вид інфраструктури і їх спільне функціонування в економіці.

Взаємодія виробничої й соціальної інфраструктур завжди конкретно існує в реальній системі економічних відносин, при цьому кожна з них розвивається відносно самостійно. Однак види інфраструктур пов'язані один з одним загальними умовами існування, загальними процесами обслуговування економіки в цілому. Їх взаємодія проявляється в наявності синергетичних ефектів, що впливають на життєдіяльність населення країни й розвиток регіональних виробничо-економічних систем. Пошук форм використання видів інфраструктур, адекватних ринковим сучасним умовам господарювання, співвідноситься з вивченням взаємодії видів інфраструктур.

Взаємодія виробничої й соціальної інфраструктур проявляється в різних типах, характеристиках. Залежать ці взаємодії від відносин, що сформувалися в національній економіці, системи господарювання, стану розвитку продуктивних сил, самого виробництва, тих потреб, які існують у населення. Взаємодія видів інфраструктури являє собою процес руху, загальний зв'язок в економіці країни й між країнами. У процесах взаємодії відбувається зміни інфраструктур, і виникають такі ефекти, як мультиплікаційний, синергетичний, які проявляються в розвитку не тільки досліджуваних видів інфраструктури, але й всієї інфраструктури країни, структури економіки [3, С.85].

Виробнича інфраструктура визначається розвиненістю виробництва в країні, у регіонах; соціальна інфраструктура залежить від стану розвитку потреб населення країни, регіонів, від рівня доходів населення в країні й в регіонах. Варто відзначити тісний взаємозв'язок досліджуваних видів інфраструктур, оскільки виробнича інфраструктура обслуговує створення товарів і товарних послуг, які споживаються населенням, фірмами, регіонами, державою. Соціальна ж інфраструктура забезпечує кількісно і якісно розвиток головної продуктивної сили – людини – для виробництва як такого. Інакше кажучи, існувати окремо один від одного виробнича й соціальна інфраструктура не може. Застосовуючи метод абстрагування, можна вивчати теоретичні характеристики кожного з розглянутих видів інфраструктур. У реаліях же економіки взаємодіють всі види інфраструктур: ринкова, інформаційна, фінансова й т.д.

Взаємодія виробничої й соціальної інфраструктур проявляється, по-перше, у вигляді зміни самих цих видів інфраструктур, по-друге, взаємозв'язок досліджуваних видів інфраструктур об'єктивно обумовлено тими процесами, що існують у розвитку економіки країни. Зокрема, обумовленість цих взаємодій визначається розвитком інформаційного суспільства в країні й появою не тільки інформаційних секторів в економіці країни, але й інформаційних сегментів всередині традиційних інфраструктур.

Взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур властиві загальні й специфічні закономірності. Однією з них є те, що завжди в їх взаємодії є провідна сторона. Цю роль може виконувати або виробнича інфраструктура, або соціальна інфраструктура, це залежить від складних соціально-економічних, організаційних і політичних умов у країні й регіонах. Роль провідної сторони в такій взаємодії означає не верховенство якоїсь із інфраструктур, не співвідпорядкованість цих видів інфраструктур, а фіксує той факт, що в конкретно-історичній ситуації саме певний вид інфраструктури є джерелом їх спільного розвитку та руху.

У взаємодії цих двох видів інфраструктур тільки конкретні ситуації реального регіону визначають роль провідної інфраструктури. Для практики регіонального господарювання дане положення досить значиме, оскільки дозволяє спочатку

теоретично визначити цю провідну інфраструктуру, потім розробляти програму спільного розвитку цих інфраструктур, формувати індикативні плани регіонального забезпечення умов їх розвитку [3, С.88].

Ці види інфраструктур знаходяться у постійній взаємодії, обумовленої їх причинно-наслідковим зв'язком. Ці залежності далеко не завжди лежать на поверхні існування процесів розвитку інфраструктур, однак їх слід постійно відслідковувати, виявляти, здійснювати моніторинг змін, що відбуваються в кожній з видів інфраструктур регіону. Насправді жоден вид інфраструктури самостійно існувати не може. Тільки їх спільне існування, безперервна взаємодія породжує реальне економічне життя, позитивні або негативні зміни регіональної економіки. Виробнича інфраструктура забезпечує комфортні умови виробництва, його зростання і розвиток, прогресивні структурні зміни. Задоволення потреб населення пов'язане із соціальною й виробничою інфраструктурою. Інакше кажучи, економіка сама по собі обумовлює безперервну взаємодію всіх видів інфраструктур.

Список літератури

1. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Пер. с англ.: В 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю – М.: Республика, 1992. – 562с.
2. George Joseph Stigler Essays in the History of Economics. – USA., 1965.
3. Колесник Т.М., Байов О.С. Соціальна інфраструктура в умовах трансформаційної економіки України. // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. – Выпуск 70. – К.: Техніка, 2006. – С.85–88.

О. Колодич

Содержание и формы взаимодействия производственной и социальной инфраструктур в регионе

Данная статья посвящена определению сущности и экономического содержания производственной и социальной инфраструктур, установлению их роли, в формировании конкурентоспособной, адекватной требованиям времени и рынка, региональной экономики. Автором определены системные и функциональные взаимосвязи и взаимозависимости социальной и производственной инфраструктур, доказано, что лишь их гармоничное сочетание дает возможность достичь синергического эффекта функционирования всего национального хозяйства страны.

О. Kolodich

A table of contents and forms of co-operation of production and social infrastructures is in a region

This article is devoted determination of essence and economic maintenance of production and social infrastructures, establishment of their role, in forming of competitive, adequate the requirements of time and market, regional economy. By an author certainly system and functional intercommunications and to interdependence of social and production infrastructures, it is well-proven that only harmonious combination gives them possibility to attain the sinergistical effect of functioning of all national economy of country.

Одержано 01.12.09

УДК 332.132(477)

О.В. Коломицева, канд. екон. наук

Черкаський державний технологічний університет

Система управління структурними змінами, як основа економічного зростання

В статті розглянута роль держави у формуванні оптимальних структурних зрушень, та заходи державного впливу, які використовувались в світовій практиці, дана спроба визначення напрямів державного регулювання в оздоровленні фінансової ситуації країни.

структурна криза, державне регулювання, структурно-інвестиційний маневр, стратегічне управління

Структурна криза та вихід з неї – вкрай важке випробування для будь-якої економічної системи, але набагато складніше вийти з цієї кризи, коли відбувається зміна суспільного ладу, трансформація економічної системи з однієї в іншу. У ринковій економіці під час структурної кризи відбувається «скидання» неефективних, застарілих виробництв, санація підприємств. На цій стадії розробляється майбутня ринкова стратегія, іде інтенсивна інноваційна діяльність, що випереджає інвестиції. Це болісна стадія, тому що виробник адаптується до нових умов, і на цьому етапі особливого значення набуває політика держави, що проводиться нею в сфері економіки.

Теоретичним та прикладним проблемам здійснення структурної трансформації економіки регіонів, ролі держави в цьому процесі приділяється велика увага в роботах відомих українських та зарубіжних науковців В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка, Б.М. Данилишина. Особливої актуальності вони набули на сучасному етапі, коли гостро необхідна дієвість системи державних пріоритетів, оскільки саме вони виступають рушійною силою прогресивних структурних зрушень в економіці.

Мета написання статті - дослідити роль держави у формуванні оптимальних структурних зрушень, та заходи державного впливу, які використовуються у світовій практиці та визначити напрями державного регулювання в оздоровленні фінансової ситуації, стимулюванні поживлення інвестиційної й інноваційної діяльності, підвищенні ефективності функціонування державного апарату на основі модернізації механізмів управління економікою.

У період кардинальних структурних перетворень роль держави полягає не в тому, щоб «витягати» нерентабельні виробництва, а в тому, щоб оздоровлювати фінансову ситуацію, допомагати поживити інноваційну діяльність ще до фінансування великих інвестиційних проектів. Держава повинна створити базу для кредитування основ нововведення під майбутні ефективні структурні зрушення.

У світовій практиці використовувалися прямі заходи впливу з боку держави щодо стимулювання інвестицій. Так, у перші післявоєнні роки в Західній Німеччині був успішно задіяний Закон про інвестиційну допомогу, відповідно до якого з галузей легкої промисловості, які демонстрували швидку окупність коштів, у примусовому порядку проводилися відрахування на користь галузей важкої промисловості саме на інвестиційні цілі.

У Західній Європі після завершення глибоких структурних перетворень у післявоєнні роки (які за глибиною і масштабами кризи цілком порівнянні зі станом перехідної економіки в 90-ті рр. XX ст.) роль держави в реформуванні структури економіки знизилася, а зміни в інституційних і ринкових структурах, які відбулися за

участі держави, зробили періоди спадів менш тривалими й руйнівними. Це можна пояснити тим, що підвищилася маневреність фінансового забезпечення інвестиційних процесів як результат розвинутої кредитно-грошової системи, зросла стабільність господарських структур внаслідок нових інформаційних технологій, що забезпечують перехід до більш гнучких виробничих зв'язків, інакше кажучи, завдяки вищому рівню зрілості ринкових відносин.

Досліджуючи роль державного регулювання в теорії Кейнса слід відзначити, що в ринковій економіці часом виникає надлишок національних заощаджень над капітальними інвестиціями або брак сукупного попиту порівняно з виробничим потенціалом. «Дірка», що утворилася, за Кейнсом, може бути закрита або зростанням капітальних інвестицій, що стимулюються низьким банківським відсотком, або перевищенням державних видатків над бюджетними доходами, тобто дефіцитним фінансуванням. Держава може також сприяти зростанню сукупного попиту через субсидії на громадські роботи (соціальні програми), підтримуючи тим самим платоспроможний попит населення і його стабільність. Подібні заходи повертають економіку в стан загальної рівноваги, коли виробничі потужності повністю завантажені, сукупний попит відповідає пропозиції, національні заощадження дорівнюють інвестиціям, а державний бюджет знову збалансований.

Кейнсіанські заходи сприяли підйому економіки країн Заходу в 40-60-ті роки. Однак, як показала практика, з наближенням до оптимального завантаження виробничих потужностей стимулююча дія цих заходів слабшає, тому що зростаючий грошовий попит провокує інфляцію, яка автоматично зменшує реальне значення зростання. Інфляція може мати й інший характер, тобто бути результатом тиску витрат, наприклад, з боку природних і ринкових монополій. У цьому випадку зростання цін має місце навіть в умовах недостатнього сукупного попиту й недостатніх капітальних інвестицій. При такому поєднанні ефективність заходів щодо прямого стимулювання грошового попиту стає слабкою.

Відповідно до теорії неолібералізму системний підхід до аналізу економіки передбачає багаторівневу стратифікацію національного господарства й дослідження взаємозв'язків як усередині, так і між окремими рівнями. При проведенні реформ у неоліберальному ключі взаємовпливу макроекономічних параметрів і дій економічних агентів на мікрорівні приділялося вкрай мало уваги. Тим часом нині багато дослідників наполягають на вивченні економічної дійсності не окремо на макро- і на мікрорівні, а саме в контексті взаємозв'язку й взаємодії макро- і мікроекономічних процесів. Справедливість такої точки зору не викликає сумнівів, оскільки, як показав досвід економічних реформ в Україні, недоврахування взаємної рефлексії макро- і мікроекономічних процесів призводить до вкрай важких наслідків. Наприклад, проведення рестрикційної грошово-кредитної політики в 90-ті роки ніяк не узгоджувалося з браком обігових коштів у підприємств, що спричинило затяжну кризу неплатежів.

Спираючись на світовий досвід, можна констатувати, що досить високих і стабільних результатів в економічному розвитку досягли країни, які проводили політику дозованого лібералізму. Це дало їм змогу не тільки не підірвати місцеве виробництво, але й забезпечити підвищення його міжнародної конкурентоспроможності відповідно до принципів динамічних (а не статичних) порівняльних переваг. Тут, певно, доречно згадати, що більшість країн Заходу і Японія в період свого визрівання до рівня розвинених держав, в епоху промислового «ривка» в XIX – на початку XX ст., нарощували свою економічну потужність і експорт, проводячи політику досить жорсткого, хоча й вибіркового протекціонізму, націленого на всебічне зміцнення внутрішніх і зовнішніх позицій національної індустрії та інших

секторів економіки. У сучасній зарубіжній та українській науковій літературі нерідко висловлюється відома теза: чим вищий рівень економічної відкритості країни (про це багато писали, зокрема, Дж. Сакс і А. Уорнер [1]) або чим вищий індекс економічної свободи в тій чи іншій країні (серед дослідників цю тему активно розробляють Геєць В., Чухно А., Ілларіонов А., Фельдман А. [2, 3]), тим вищими є показники її економічної результативності. У табл. 1 подано перелік деяких пострадянських країн з ринковою економікою та індекси економічної свободи відповідно до дослідження, проведеного в 2009 р. американською дослідницькою організацією Heritage Foundation.

Таблиця 1 - Індекси економічної свободи за 2009 р.

Країна	Свобода започаткування бізнесу, %	Свобода інвестицій, %	Фіскальна свобода, %	Розмір державного втручання через витрати, %	Свобода ринку праці	Місце країни в світі
Середньосвітовий показник	62,8	50,3	74,9	67,7	62,1	-
Естонія	84,5	90	86	62	50,3	12
Вірменія	81,3	70	89	86,4	73,1	28
Білорусь	58,6	20	81	55,5	62	150
Росія	49,9	64,4	44,2	79,9	64,2	134
Україна	44,3	30	79	43	54,3	132

Індекс економічної свободи трактується як ступінь невтручання держави у виробництво, розподіл і споживання товарів і послуг під час забезпечення необхідного для громадян рівня захисту свободи. Оцінюючи деякі з цих показників, слід наголосити, що Україна знаходиться на останньому місці за розміром державного втручання через витрати. Українська держава витрачає 43% від валового внутрішнього продукту, що є достатньо високим рівнем активності держави, але існує безліч проблем, що потребують державного втручання та фінансування. Цікаво, що у всіх розглянутих країнах (Естонії, Вірменія, Білорусь, Росія) індекс державного втручання був вищим, ніж в Україні. За інвестиційними рішеннями всі ці країни також характеризувалися вищим рівнем втручання держави. Одними з основних причин небажання інвестування в економіку України є незрозуміле і складне законодавство, корупція, недобросовісна конкуренція, нечесна приватизація, нерозвиненість галузей інфраструктури тощо [4].

Зі сказаного випливає, що на початковому етапі реформ, які проводилися в економіці, не було враховане дуже важливе правило: передача функцій ринку (лібералізація, приватизація, дерегулювання) автоматично означає тимчасове посилення ролі держави [3]. Оскільки «невидима рука» незрілого ринку ще не вміє трансформувати егоїстичну поведінку в суспільно корисну, в трансформаційній економіці функції держави мають певну специфіку. Їх можна розділити на три взаємозалежні групи:

- функції, характерні для командно-адміністративної системи (пряме втручання в деякі процеси);
- функції, пов'язані з відмовою від колишнього та створенням нового інституційного середовища та ринкової інфраструктури;
- функції регулювання, властиві ринковій економіці.

Таке розширення функцій держави необхідне тому, що в умовах інституційної нерівноваги жоден інший агент, крім уряду, не здатний приймати ефективні довгострокові рішення (якщо й уряд нездатний на це, то реформи приречені на невдачу). Ні менеджери й колективи підприємств, ні приватні підприємці не мають досить тривалого горизонту планування. Не почувачи впевненості в майбутньому, економічні агенти ставлять перед собою короткострокові завдання, прагнуть до

особистого збагачення. Тому необхідне створення системи стратегічного управління структурними змінами, яка дозволить інтегрувати різні фрагменти регіональної політики й створити несуперечливу систему прогнозів, впливів і стимулів, організувати діалог представників різних соціально-економічних і політичних груп. Здається, що на цьому етапі реформ мова повинна йти не про вихід держави з економіки, а про підвищення ефективності державного апарату й модернізації механізмів управління економікою.

Для реалізації послідовного підходу до розробки системи стратегічного управління структурними змінами на першому етапі необхідно уявити економічну систему у вигляді керуючої системи (суб'єкта управління) і керованої системи (об'єкта управління). Відповідно, в економіці, провівши її послідовну декомпозицію, можна виділити дві сфери – сферу управління та контролю і реальну сферу. Перша охоплює державу і територіальні утворення (і відповідні їм суб'єкти господарювання), а друга – галузі народного господарства й домашні господарства, відповідні їм суб'єкти: комерційні та некомерційні організації, а також людину як учасника соціально-економічних зв'язків. Усередині кожної сфери і між ними циркулює потік інформації. Причому сфера управління і контролю надає «ідеальну» економічну інформацію у вигляді формальних правил, а реальна сфера – «реальну» інформацію – продукцію, послуги і ціни на них. Становище суб'єктів господарювання в конкретній економіці та їхня роль відносно неї й один одного визначаються відносинами власності. Взаємозв'язок і взаємодія компонентів можливі завдяки наявності в них суперечливої системи потреб та інтересів.

В економічній літературі існують різні підходи стосовно системи стратегічного управління структурними змінами. По-перше, значного поширення набула позиція, згідно з якою поділ народного господарства на рівні здійснюється залежно від розмірності об'єкта вивчення: підприємство – галузь, комплекс, ринок, регіон – національна економіка. По-друге, багато вчених вважають раціональним зерном мезоекономічного аналізу вивчення економічних явищ з урахуванням взаємопроникнення, взаємозв'язку і взаємообумовленості макро- і мікроекономічних процесів. Безумовно, кожна з цих позицій має право на існування. Виходячи з першої позиції, під мезорівнем будемо розуміти проміжний рівень управління (між макро- і мікрорівнями) залежно від масштабу об'єкта управління. Другий підхід знайшов відображення в тому, що система управління структурними змінами припускає існування прямих і зворотних міжрівневих зв'язків між різними рівнями господарської ієрархії. Управлінські впливи на всіх рівнях мають бути чітко поєднані в єдину систему. При цьому повинна суворо простежуватися субординація: за основу необхідно брати народногосподарські цілі структурного реформування промисловості, потім цілі секторного реформування й уже потім повинні бути визначені пріоритети на рівні галузей, ринків, виробництв.

У цьому зв'язку можна стверджувати, що головною стратегічною метою структурних змін має стати перетворення структури ринкової економіки в постіндустріальну, конкурентоспроможну структуру. Ця економічна структура має такі основні характеристики:

- переважна роль у промисловій структурі високотехнологічних галузей (підгалузей), максимально адаптованих до використання досягнень новітнього етапу НТР;
- вимивання багатьох традиційних методів виробництва й цілих підгалузей, заміна ряду масових ресурсів новими штучними матеріалами;
- становлення технічно й технологічно перетворених галузей сфери послуг на базі реалізації нових систем інформатизації;

- формування інвестиційно-інноваційної підсистеми економіки, що служить генератором авангардних технологій.

Вивчення досвіду здійснення структурної перебудови в різних країнах світу показало, що, незважаючи на теоретичне визнання як основного й найбільш ефективного засобу рішення більшості економічних проблем, у тому числі здійснення структурних зрушень, ринкового механізму (ринкове пристосування відбувається в процесі міжгалузевого переливу капіталу з менш прибуткових галузей і секторів у більш рентабельні), а також, незважаючи на тривалі й стійкі ринкові традиції в більшості високорозвинених країн, у період структурних перетворень і формування цілеспрямованих структурних зрушень істотно зростає роль держави, активніше використовується державна структурна політика, основними цілями якої є прискорення переходу від спаду виробництва до економічного зростання й підвищення національної конкурентоспроможності на світовому рівні.

При цьому роль держави полягає в оздоровленні фінансової ситуації, стимулюванні поживлення інвестиційної й інноваційної діяльності, підвищення ефективності функціонування державного апарату на основі модернізації механізмів управління економікою, створення сприятливого інвестиційного клімату тощо [5].

У цих умовах для України найкращою стратегією на макrorівні буде проведення структурно-інвестиційного маневру з метою мобілізації внутрішніх ресурсів держави та їхнього використання для структурної перебудови національного господарства. Йдеться, в першу чергу, про перелив капіталу із сировинних галузей у потенційно конкурентоспроможний сектор, який у майбутньому забезпечить вихід на світові ринки наукомісткої продукції, продуктів інтелектуальної діяльності й інформаційних технологій. При цьому потрібно зазначити, що, з одного боку, не можна «проскочити» етап у розвитку й, не завершивши індустріалізації за світовими стандартами, відразу перейти до інформаційного суспільства, а з другого боку, якщо ми не будемо розвивати технології п'ятого й зароджуваного шостого технологічних укладів, а також третинний сектор економіки, Україна ризикує «відстати назавжди». Тому Україні потрібно наближати продукцію вторинного сектора до стандартів якості й розмаїтості, прийнятих у розвинених країнах, і паралельно створювати інноваційно-інформаційну підсистему національної економіки, яка забезпечить функціонування на постіндустріальній стадії розвитку.

Таким чином, сьогодні здійснення структурно-інвестиційного маневру за активної участі держави – єдина можливість переспрямувати інвестиційні потоки в масштабах усього народного господарства із сировинних галузей у високотехнологічні галузі останнього переділу, інвестиційне машинобудування (виробництво засобів виробництва) і сферу НДДКР. Якщо в економіці збережеться та ж структура інвестицій, яка існує тепер, то це означає, що будуть створюватися інвестиційні заділи, які продовжать років на п'ять інерцію сировинного домінування в нашій країні.

Список літератури

1. Сакс Дж. Глобальний капіталізм / The Ecopotics, Septetber 12, 1998.
2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т., Т.2 Інноваційно-технологічний розвиток економіки/ За ред. акад. НАН України В.М.Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 564с.
3. Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С. Єщенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А. А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. - 606с.
4. <http://www.heritage.org/index>
5. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка: навчальний посібник / за наук. ред. Б.М. Данилишина.- Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. - 688с.

Е. Коломицева

Система управления структурными изменениями как основа экономического роста

В статье рассмотрена роль государства в формировании оптимальных структурных сдвигов, и мероприятия государственного влияния, которые использовались в мировой практике, дана попытка определения направлений государственной регуляции в оздоровлении финансовой ситуации страны.

О. Kolomitseva

Control system of structural changes as a basis of economic growth

In the article the considered role of the state is in forming of optimum structural changes, and measures of state influence, which was used in world practice the attempt of determination of directions government control is given in making healthy of financial situation of country.

Одержано 23.11.09

УДК 336.457

Д.Л. Коляденко, аспірант

Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

Формування інструментарію й системи інформаційного забезпечення контролінгу в малому бізнесі

Дана стаття присвячена визначенню передумов формування інструментарію і системи інформаційного забезпечення контролінгу на малих підприємствах України. Охарактеризовано поняття інформаційних потоків та інформації, як частини системи контролінгу. Висвітлено процес формування системи контролінгу в малому бізнесі.

інструментарій, інформаційне забезпечення, контролінг, малий бізнес

Система контролінгу на підприємстві необхідна для інформаційного забезпечення реалізації управлінських функцій у ході вирішення внутрішніх і зовнішніх завдань підприємства. Для цього в систему контролінгу включається комплекс методів і інструментів: система обліку, методи математичної статистики, економетричні методи. Система контролінгу дозволяє не тільки збирати, але й аналізувати інформацію, необхідну для управління підприємством.

Вивченням питань інформаційного забезпечення системи контролінгу підприємства займалися багато видатних українських та зарубіжних вчених, а саме: А.М. Ткаченко, А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова, В. Івлев, Т. Попова та ін. Однак враховуючи те, що контролінг став об'єктом наукового дослідження порівняно недавно, дана сфера залишається недостатньо вивченою і об'єктивно потребує додаткових досліджень. Особливо це стосується малого бізнесу, де прогресуючими темпами впроваджуються найновіші досягнення науково-технічного прогресу в управлінській сфері.

Метою даної статті є висвітлення сучасних особливостей формування інструментарію та системи інформаційного забезпечення контролінгу у сфері малого бізнесу.

Однієї з важливих завдань системи контролінгу є підтримка прийняття управлінських рішень. Засобами підготовки й обґрунтування є змістовний аналіз. Предметом аналізу в контролінгу є фактори, причини й взаємодії, що визначають результати бізнес-процесів і зміна цих результатів щодо планових параметрів. На практиці об'єктами аналізу повинні бути не всі відхилення, а лише ті, які можуть привести до зриву на шляху досягненні поставлених цілей [1, С.134].

Комплекс аналітичних функцій контролінгу включає:

- оцінку реалізації плану шляхом зіставлення фактичних і планових значень ключових показників;
- аналіз причин і можливих наслідків виявлених відхилень від плану;
- оцінка результатів виконання плану за певний період;
- вироблення на основі даного аналізу коригувальних заходів;
- аналіз комерційних ризиків і способів їх мінімізації. Даний аналіз проводиться в різних сферах – фінансовій, маркетинговій, виробничій та ін.

Так, А. К. Андропова й Е. Д. Печатнова наводять основні типи управлінських рішень, прийняття яких пов'язане з аналізом в сфері оперативного контролінгу [2, С.30]:

- визначення ефективності використання виробничих потужностей: виявлення обмежень, «вузьких місць», незайнятих потужностей;
- обсяг і структура випуску продукції або послуг (короткострокова виробнича програма);
- структура обсягу замовлень (дрібні чи великі замовлення);
- мінімальний розмір замовлення;
- дилема «виробляти чи купувати»;
- окремі рішення щодо ціни реалізації й величини прибутку, з-приводу знижок;
- відмова від неприбуткових сегментів ринку, видів продукції, послуг, територіальних сегментів;
- окрема група рішень, пов'язаних зі зниженням постійних і змінних витрат (оптимізацією витрат) [2, С.30-32].

Таким чином, економічний аналіз в оперативному контролінгу містить у собі обґрунтування альтернатив та усунення нераціональних варіантів, зіставлення й вибір найбільш ефективного рішення, аналіз очікуваних результатів. Подібний аналіз необхідно проводити на всіх рівнях ієрархії [2, С.32]. У стратегічному контролінгу предметом аналізу є альтернативні варіанти цільових настанов підприємства, об'єкти інвестицій, напрями розвитку організації.

Однак аналітична робота вимагає відповідного інформаційного забезпечення. Щоб одержати уявлення про інформаційне забезпечення системи контролінгу, необхідно дати ряд ключових визначень.

Інформаційні потоки – це «фізичне переміщення інформації від одного співробітника підприємства до іншого або від одного підрозділу до іншого». При цьому перетворення інформації не розглядається як частина інформаційних потоків. Система інформаційних потоків – це «сукупність фізичних переміщень інформації, що дає можливість здійснити будь-який процес, реалізувати будь-яке рішення». Сума потоків інформації, що дозволяє організації вести фінансово-господарську діяльність, є найбільш повною системою інформаційних потоків.

Предметом праці менеджера є інформація. Інформаційні потоки забезпечують нормальну роботу системи управління, тому для оптимізації роботи підприємства необхідно оптимізувати інформаційні потоки.

Інформація, що бере участь у системі контролінгу, повинна відповідати ряду вимог:

- *своєчасність*, тобто надходження інформації в той час, коли ще є сенс її аналізувати й приймати рішення на її основі;
- *достовірність*, що дозволяє уникнути додаткових витрат ресурсів на її перевірку;
- *релевантність*, тобто значимість, істотність, що визначає важливість інформації в прийнятті тих чи інших рішень;
- *корисність*, порівняно велика цінність інформації відносно витрат на її одержання;
- *повнота*, тобто повнота в висвітленні наданої інформації;
- *зрозумілість*, відсутність подвійного тлумачення змісту інформації;
- *регулярність надходження*, позначена завчасно й дотримувана [3, С.150].

Як правило, спонтанно сформовані інформаційні потоки в організації далеко не оптимальні. Можна відзначити наступні проблеми в цій сфері: дублювання інформації; неотримання інформації кінцевим адресатом; потреба в додаткових уточненнях після одержання інформації [3, С.150].

Оскільки система контролінгу спирається на існуючу систему інформаційних потоків, виникає потреба в її оптимізації. Для цього необхідно вирішити три завдання: удосконалити систему інформаційних потоків; скорегувати алгоритми проходження документів; автоматизувати інформаційний обмін [3, С.150-151].

Проблема, що існує досить часто на вітчизняних підприємствах – збір інформації і її аналіз не частіше, ніж раз на місяць [3, С.152]. На малому підприємстві значну частину інформації дійсно доцільно збирати саме з такою періодичністю, однак це рішення повинне бути обґрунтованим. Вибір періодичності збору інформації та її аналізу – одне із завдань служби контролінгу при проектуванні його системи.

Як було відзначено раніше, контролінг вирішує два завдання: забезпечує надходження інформації менеджерам і ефективно здійснення процесу управління. Інформація, що формується в процесі контролінгу, використовується менеджерами для: здійснення планування, оцінки й управління організацією; забезпечення ефективного використання та зберігання ресурсів організації; здійснення комунікації із зацікавленими зовнішніми особами.

Отже, для надання менеджерам потрібної інформації в процесі контролінгу необхідно використовувати принципово нові процедури до всебічного пошуку й обробки інформації з конкретних питань, взятої з різних джерел. Ці питання повинні вирішуватися ще на стадії проектування й впровадження системи контролінгу.

Ф. Пісчасов і Є. Попов виділяють чотири етапи впровадження контролінгу, пов'язані з побудовою системи інструментів та інформаційного забезпечення: цілепокладання, введення управлінського обліку й звітності, впровадження процедур і механізмів планування й контролю [4, С.92]. На етапі цілепокладання визначається мета впровадження системи контролінгу. На етапі впровадження управлінського обліку й звітності вирішуються наступні завдання інформаційного забезпечення контролінгу:

- своєчасне одержання керівництвом поточної інформації про діяльність підприємства в зручній для сприйняття формі;
- поліпшення взаємодії між підрозділами;
- скорочення невизначеності, а, отже, більш швидке прийняття управлінських рішень;
- поліпшення мотивації співробітників;
- збільшення продуктивності праці, зниження трудомісткості;

– зменшення величини запасів, оптимізація використання фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів; оптимізація завантаження виробничих потужностей [4, С.94].

Отримана на основі первинних облікових даних інформація піддається подальшій обробці. Вона агрегується, розподіляється по різних об'єктах (наприклад, підрозділах підприємства), може бути перерозподілена з метою аналізу. Дана підготовлена інформація використовується в майбутньому з метою:

- задоволення потреби у внутрішній інформації для прийняття рішень і їх реалізації;
- задоволення потреб зовнішніх споживачів в інформації, обумовленої законодавчо, або в рамках презентації підприємства.

Таким чином, система обліку й інформації може бути поділена на внутрішню й зовнішню. Однак у межах системи контролінгу з метою ефективного інформаційного забезпечення управління система обліку й звітності, як правило, реформуються, зовнішня й внутрішня системи зливаються.

Для цього потрібно впровадити ряд заходів. Вивчається існуюча структура підприємства, на якій показуються вхідні й вихідні інформаційні потоки бази даних. Ця схема показує інформаційне забезпечення системи управління «як є». Далі проектується схема інформаційного забезпечення «як треба», у тому числі визначаються: користувачі різної інформації; періодичність і формат вхідних інформаційних потоків кожного підрозділу (кількість наданої інформації при русі вгору за ієрархічною структурою організації повинна зменшуватися); періодичність і формат вихідних інформаційних потоків кожного підрозділу; облікові форми для використання всередині підрозділів, які повинні відображати всі істотні події, причому в той момент, коли вони відбулися [4, С.96].

Слід зазначити, що така робота передбачає моделювання організаційної структури підприємства. Таким чином, концепція контролінгу свідчить про тісний взаємозв'язок між цільовими настановами, організаційною структурою й інформаційним забезпеченням управління підприємством.

На етапі впровадження процедур планування розробляється форма планів і завдань для різних підрозділів підприємства. На даному етапі обов'язкова участь керівників всіх рівнів. Механізми планування повинні бути засновані на тих же принципах і форматах, що й впроваджені раніше управлінський облік [3, С.96]. Таким чином буде досягатися єдність інформаційного простору організації.

На етапі впровадження процедур контролю розробляються й починають застосовуватися його механізми за відповідністю планових і реальних показників, система раннього попередження про відхилення [4, С.97].

Подібна схема впровадження показує, що контролінг дійсно є «інформаційною методикою». Система контролінгу на підприємстві – це система «інтеграції управлінських рішень і аналітичного апарату» [3, С.97] на основі інформаційного забезпечення управління.

При проектуванні системи контролінгу важливо врахувати інтереси ключових користувачів інформації. Як правило, вони прагнуть одержувати управлінську інформацію з різних сторін. Саме в процесі формування системи контролінгу слід врахувати потреби менеджерів різних рівнів і напрямів, мінімізувавши дублювання обліку й аналітичних процедур. Система контролінгу сприяє міжфункціональній інтеграції управління, тобто досягненню синергетичного ефекту у взаємодії різних підрозділів підприємства, подоланню існуючих між ними розбіжностей та непорозумінь. Багато проблем взаємодії між підрозділами виникають саме в сфері інформаційного забезпечення.

Інтерв'ювання менеджерів повинне передувати побудові системи обліку й створенню пакету управлінської звітності. Найбільші труднощі викликає небажання або нездатність менеджерів сформулювати свої інформаційні потреби й виробити форму одержання потрібної інформації. Необхідна відповідна мотивація з боку керівництва, а також консультації служби контролінгу, щоб менеджери впоралися із цим завданням, успішне вирішення якого повинне полегшити їх подальшу роботу.

Варто звернути увагу на те, що конкретне інформаційне наповнення системи контролінгу задається винятково потребами компанії, а не зовнішніми стандартами. Це, однак, не виключає можливості інтеграції процедур і інструментів обліку й аналізу в контролінгу із процесами бухгалтерського й податкового обліку, внутрішнього аудиту та іншими областями інформаційного забезпечення, які регламентовані ззовні. Так, на малому підприємстві подібна інтеграція дозволяє створити більш економічну систему.

Одна із проблем вітчизняних малих підприємств полягає у звичці працювати без адекватного управлінського обліку й звітності, що ускладнює планування й контроль. Досить часто застосовуються тільки форми бухгалтерської й податкової звітності, іноді в скороченому вигляді (у зв'язку з використанням спрощеної системи оподаткування). Однак така ситуація зазвичай має місце при послабленні керівництва. Експерти виразили зацікавленість у впровадженні або вдосконаленні системи внутрішнього обліку й звітності своїх організацій. Формальний облік для податкових та інших потреб не відповідає потребам сучасної системи управління. І керівництво успішних малих підприємств цілком усвідомлює це.

Таким чином, лише за неодмінної підтримки й участі керівництва служба або фахівець з контролінгу проектує й впроваджує в організації систему контролінгу. Загалом введенням даних в систему надалі може займатися або окремий підрозділ (бухгалтерія, відділ статистики й т.д.) – при наявності паперового документообігу, або кожний з співробітників, чия діяльність породжує ті чи інші факти господарської діяльності, що вимагають відображення в обліку. Основною метою оперативного введення даних у систему контролінгу є забезпечення оперативного аналізу.

Список літератури

1. Ткаченко А.М. Контролінг – концепція сучасного управління підприємством /А.М. Ткаченко// Економіка промисловості. – 2003. – № 1 (19). – С.131–137.
2. Андропова А.К. Бухгалтерский учет, анализ и аудит / А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 160с.
3. Ивлев В. Концепция контролинга и функционально-стоимостной анализ. – / В. Ивлев, Т. Попова – К: «ВИП Анатех», 2001. – 452с.
4. Писчасов Ф. Инструментарий контролинга предприятия / Ф. Писчасов, Е. Попов // Проблемы теории и практики управления: международный журнал – М. – 2003. – N 5. – С.92-98.

Д. Коляденко

Формирование инструментария и системы информационного обеспечения контролинга в малом бизнесе

Данная статья посвящена определению предпосылок формирования инструментария и системы информационного обеспечения контролинга на малых предприятиях Украины. Охарактеризовано понятие информационных потоков и информации, как части системы контролинга. Отражен процесс формирования системы контролинга в малом бизнесе.

D. Kolyadenko

Forming of tool and system of the informative providing of controlling is in small business

The article is given sacred to determination of pre-conditions of forming of tool and system of the informative providing of controlling on the small enterprises of Ukraine. The concept of informative streams and information, as parts of the system of controlling, is described. The process of forming of the system is reflected controlling in small business.

Одержано 27.11.09

УДК 371.3:33

Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет, м.Кіровоград

Тренінг як засіб активізації навчання у вищій школі

В статті розкриті основні питання організації тренінгів, можливостей їх використання на різних етапах підготовки майбутніх спеціалістів у практичній діяльності. Тренінгові технології є ключовим елементом системи активних методів навчання. Найчастіше використовується така форма їх застосування, як корпоративний тренінг. Визначення місця корпоративних тренінгів у системі підготовки спеціалістів зумовлюється їх відповідністю певним освітнім концепціям і технологіям професійної підготовки.

професійна підготовка, тренінг, тренінгові технології

В умовах конкуренції на ринку праці випускник вищої школи потребує не лише високого кваліфікаційного рівня. Ринкові умови діяльності підприємств та організацій, з одного боку, і велика кількість вузів, які готують фахівців-економістів, з іншого, ставлять випускників відповідної професійної спеціалізації в жорсткі умови конкуренції на ринку праці. Досягти успіху вони можуть лише за умов набуття високої професійної підготовки у вищому навчальному закладі; уміння виявити свої професійно важливі якості під час проходження виробничої практики чи випробування під час вступу на роботу. Підготовку до таких випробувань забезпечує моделювання професійних умінь майбутнього фахівця впродовж навчання. Розв'язанню означених проблем сприятиме проведення тренінгових занять, які є складовою традиційного навчального процесу.

Професійна підготовка майбутнього фахівця протягом навчання у вищому навчальному закладі реалізується в процесі цілого ряду взаємопов'язаних етапів, серед яких важливими є такі:

I етап - розвиток початкового інтересу до певного виду діяльності, що є головним у професійній мотивації. Сприяє цьому система бесід, дискусій, аналіз конкретних ситуацій.

II етап - формування позитивних професійних ціннісних орієнтацій, які дають змогу побудувати у свідомості студента модель майбутньої фахової діяльності. Реалізація цих завдань відбувається через систему активних методів навчання, провідними серед яких є економічні ігри зі спеціальності.

III етап - активне формування професійних умінь, необхідних для практичної діяльності. Воно здійснюється у процесі розроблення та реалізації навчальних проєктів у змодельованих та реальних умовах, конкретних ситуацій і вимагає від студентів вияву самостійності, творчого підходу, ініціативи, наполегливості тощо. Сприяють вирішенню цього завдання комплексні ділові ігри та тренінги.

Розвиток економічної освіти та вдосконалення професійної підготовки економістів наприкінці ХХ ст. в Україні торкнулися, насамперед, структури цієї системи: переорієнтації змісту, видання підручників, розроблення інформаційно-методичного забезпечення тощо. Однак аналіз цих процесів показує, що змінилося все, крім системи взаємин «викладач-студент», «викладач-навчальна група». Повільно відбувається вдосконалення процесу передавання знань традиційними і домінуючими залишаються інструктування й відтворення вивченої інформації. Виявляється пряма залежність між основними рисами соціально-економічних формацій та особливостями організації навчання.

Так, потребам економіки масового виробництва відповідає масове традиційне навчання. Воно здійснюється силами висококваліфікованих викладачів-спеціалістів з окремих галузей економіки: фінансів, управління, маркетингу, бухгалтерського обліку тощо. Їхні знання ґрунтуються в основному на літературних джерелах, у кращому разі на досвіді роботи окремих підприємств. Слабкою при цьому є їхня психолого-педагогічна підготовка, недостатніми уміння організувати активну роботу студентів як учасників практичної діяльності.

У результаті традиційні підходи є малоефективними під час підготовки самостійних суб'єктів господарювання. Адже крім оволодіння відповідною системою знань сучасний економіст, підприємець повинен уміти бути активним і корисним, аналізувати соціально-економічну інформацію, вести оперативну й фінансову документацію, ставити завдання й реалізовувати їх, ризикувати і планувати досягнення цілей. Всі ці названі професійні навички мають бути відображені у програмах навчальних тренінгів, що знайшло своє відображення у нових навчальних планах нашого навчального закладу.

Тренінг (англ. training) це запланований процес модифікації (зміни) відношення знання чи поведінкових навичок того, хто навчається, через набуття навчального досвіду з тим, щоб досягти ефективного виконання в одному виді діяльності або в певній галузі.

Тренування - (від англ. to train - виховувати, навчати) - комплекс вправ для тренування в чому-небудь. Тренування - система підготовки організму людини з метою пристосування його до підвищених вимог і складних умов роботи.

Згідно з Концепцією неперервної економічної освіти можемо визначити три основні рівні економічної освіти, які відрізняються цілями її реалізації - підготовки фахівців з різних рівнів компетентності. Так, I рівень - орієнтуєчий - є базовим для вибору напрямів діяльності у сфері економіки та бізнесу й передбачає засвоєння різноманітних за змістом дисциплін на основі розвиваючого навчання, що сприяє формуванню цілісного та аналітичного сприйняття фактів і явищ економічного середовища. II рівень - професійний - забезпечує засвоєння основ знань і вмінь із певного виду економічної діяльності та загально- професійну підготовку до виконання відповідної роботи, а також пов'язаний з нею функціональних та соціальних ролей, що дає можливість швидко адаптуватися до конкретних умов практичної ситуації. III рівень професійної спеціалізації - орієнтований на обмежену спеціальну підготовку фахівців до виконання чітко окреслених обов'язків у вузькій предметній галузі. Важливим етапом тут є допрактична підготовка. Суть її полягає в тому, щоб допомогти студентам старших курсів сформувати й розвинути комплекс навичок, необхідних для конкретної практичної діяльності. Навчання у вищому навчальному закладі має величезні можливості для впровадження таких програм під час практично-семінарських занять, спеціально організованої виробничої практики та проведення тренінгів.

Тренінгові технології є ключовим елементом системи активних методів навчання. Найчастіше використовується така форма їх застосування, як корпоративний тренінг. По суті він призначений для вироблення серій стандартних алгоритмізованих навичок [2].

Концепція роботи базується на тому, що максимально ефективно засвоєння матеріалу забезпечується лише в разі практичного здійснення учасником певних дій.

За тематикою корпоративні тренінги умовно поділяються на такі групи:

- спрямовані на розвиток професійних навичок учасників (тренінги самоорганізації);
- командотвірні (тренінги командної роботи);

- такі, що формують навички ефективного управління; тренінги особистісного зростання. Залежно від спектра розглядуваних питань тренінги можуть бути тематичними і комплексними.

Тренінги в певному розумінні є формою практичної психологічної роботи і завжди відбивають у своєму змісті певну парадигму, якої дотримується ведучий (тренер). Виділяють такі головні парадигми:

- тренінг, як форма «муштри», за якої жорсткими прийомами формуються потрібні моделі поведінки;

- тренінг як тренування, у результаті якого відбувається формування і вироблення умінь і навичок ефективної поведінки;

- тренінг як метод створення умов для саморозкриття учасників і самостійного пошуку способів вирішення власних психологічних проблем [6].

Головні функції, які повинні виконувати тренінги (особливо комплексні):

- комплексна функція - передбачає вирішення єдиного підприємницького завдання. Яка охоплює всі етапи життєвого циклу фірми:

а) висунення і обґрунтування бізнес-ідеї;

б) розроблення і обґрунтування концепції організації діяльності фірми;

в) розроблення і обґрунтування бізнес-плану фірми;

г) пророблення заходів і документів засновницького й організаційного

періоду;

д) робота у відділах модельованої фірми: від виконання окремих господарських операцій до аналітичної оцінки діяльності;

- цільова - передбачає вироблення управлінських рішень і господарських операцій у розрізі функціональних обов'язків персоналу модельованої підприємницької структури;

- інформаційна - припускає нагромадження і регулярне оновлення інформації, що стосується модельованих господарських процесів;

- комунікативна - має на меті виконання учасниками тренінгу індивідуальних завдань певного функціонування блоку і обмін інформацією між ними;

- стимулятивна - передбачає імітацію різних господарських ситуацій з метою розроблення учасниками тренінгу відповідних сценаріїв діяльності;

- методологічна - забезпечує практичну направленість навчального процесу і врахувань індивідуальних потреб учасників тренінгу;

- мотиваційна - передбачає формування в учасників тренінгу сталої мотивації до ефективної діяльності як у ролі співробітників реальних підприємств, так і в ролі підприємців [7].

Визначення місця корпоративних тренінгів у системі підготовки спеціалістів зумовлюється їх відповідністю певним освітнім концепціям і технологіям професійної підготовки.

Так, у сучасних інтенсивних технологіях навчання з економічних дисциплін провідними є такі: дидактичні підходи: когнітивний (традиційний), соціально-рольовий, поведінковий (табл.1).

Використання елементів тренінг-навчання у професійній освіті має давні традиції. Така форма навчання була в усіх системах професійної освіти та втілювалася через принципи навчання в діяльності.

Тренінг здійснювався на базі виробничої установи або на її замовлення в освітньому закладі. Традиційно його метою було швидке опанування типовими професійними навичками, запобігання типовим помилкам і труднощам майбутнього працівника. Подібний тренінг передбачає своєрідне входження у професійну діяльність. Викладач є організатором та ретранслятором інформації, його основна

функція передавання готових знань, придатних для формування професійної майстерності майбутніх працівників. Роль інших учасників-слухачів тренінг-навчання: багаторазове повторення та засвоєння моделей перевірених професійних дій, необхідних для виконання специфічних операцій та функцій. У процесі такої роботи відбувається відбір кращих виконавців, здатних до абсолютного прийняття процедур і ритуалів. Завдання викладача - спрямувати процес роботи на заданий замовником результат, який можна зіставити зі стандартами.

Таблиця 1 - Основні дидактичні концепції інтенсивних технологій навчання

№ з/п	Підхід	Сутність концепції	Форми і методи впровадження
1.	Когнітивний (традиційний)	Спрямований на розвиток теоретичного мислення, засвоєння студентами знань основних економічних понять і теорій, формування базових умінь аналізу, узагальнення, класифікації та характеристики явищ і закономірностей економічного життя суспільства.	Форми і методи роботи, предметом яких є відтворення вивченого з різноманітними прийомами активізації традиційних навчальних занять
2.	Соціально-рольовий	Спрямований на засвоєння рольових позицій суб'єкта в структурі соціально-економічних відносин для професійного самовизначення і формування ділових якостей особистості	Різнманітні активні методи навчання і зміни традиційних ролей та способів поведінки в аудиторії.
3.	Поведінковий	Спрямований на формування умінь студентів адекватно реагувати, приймати рішення у проблемних ситуаціях.	Вирішення практичних завдань, імітаційне моделювання, організація спільної діяльності, обговорення рішень, презентації проектів.

Наступний етап розвитку тренінг-навчання, властивий для 80-90 х рр.. ХХ ст. має значні відмінності від попереднього заняття. Проводяться для працівників, які вже мають досвід у певному напрямі професійної діяльності. Навчання відбувається через передання досвіду від керівника до працівників. У такій роботі (є елементи наставництва рольової взаємодії в межах семінарів, конференцій).

Кінець ХХ ст. - початок ХХІ ст. - із приходом постіндустріального суспільства ознаменувався також і пошуком нових педагогічних технологій, зорієнтованих на втілення гуманістичної концепції освіти - це, перш за все, тренінгові технології. Тренінг тепер виступає формою взаєонавчання. Викладач тут виступає в ролі консультанта, який має спрямувати і полегшити спільну роботу. Відбувається перехід від організованої системи передачі знань і досвіду професійної поведінки до управління знаннями, формування нових знань за рахунок взаємодії всіх учасників тренінгу та зміни їхніх ролей [6].

Слід вбачати, що головною метою тренінгу є очікувана поведінка майбутнього спеціаліста, не скільки набуття нових знань, скільки формування поведінкових навичок та вмій за рахунок групової роботи. Все це можна досягти результатом кропіткої праці як викладача, так і студента зокрема. Правильно складена методична структура тренінгів надасть можливість студентам закріпити свої теоретичні знання та допомогти майбутнім фахівцям діяти надійно й компетентно навіть в екстремальних умовах.

Список літератури

1. Бутенко Н.Ю. Формування комунікативних умінь майбутніх викладачів // Наукове проектування інноваційних та альтернативних систем вищої освіти: Зб. матеріалів до Всеукр.наук. практ.конф. (11-12 травня 2000р.). - Т.: Екон.думка, 2000.
2. Бутенко Н.В. Комунікативна майстерність викладача: Навч.іосіб. - К.: КНЕУ, 2005 - 283с.
3. Вітвицька С.С. Основи педагогіки вищої школи: Метод.посіб. для студентів магістратури. - К.: Центр навч.л-ри, 2003. - 316с.

4. Маслоу А. Мотивация и личность / Т.Тутман (пер.с англ.), Н.Мухина (пер.с англ.). - 3 изд.СПб.: Питер 2003.- 351с.
5. Психологія діяльності та навчальний менеджмент: Навч.-метод.посібник для самост.вивч.дисц./ В.А.Козаков, М.В.Артюшина, О.М.Котикова та ін.; За заг.ред. В.А.Козакова. - К.: КНЕУ, 2003. - 829с.
6. Ситуаційна методика навчання: Теорія і практика. - К.: Центр інновацій та розвитку, 2001.
7. Сучасні іренингіві технології навчання ведення бізнесу / Навч.-метод.посіб: У 6 кн / А.Ф.Павленко та ін. К.: КНЕУ, 2003. Кн.2. Методичне керівництво для викладачів тренерів.- 300с.

Т. Котенко

Тренинг как способ активизации обучения в высшей школе

В статье раскрываются основные вопросы организации тренингов, возможности их использования на различных этапах подготовки будущих специалистов в практической деятельности. Тренинговые технологии являются ключевым элементом системы активных методов обучения. Часто используется такая форма их применения, как корпоративный тренинг. Определение места корпоративных тренингов в системе подготовки специалистов объясняется их соответствием определенным образовательным концепциям и технологиям профессиональной подготовки.

Т. Котенко

Training as a method of activation of teaching is at higher school

In the article open up the basic questions of organization of trainings, possibilities of their use on the different stages of training of future specialists in practical activity. The training technology is the key element of the system of active methods of teaching. Such is often used form of their application, as corporate training. Location corporate trainings in to the system of specialists training explained them by accordance certain to educational conceptions and to technologies of professional training.

Одержано 27.11.2009

УДК 336.145.1:005.591.6:334.716

І.М. Крейдич, доц., канд. екон. наук

НТУУ «КПІ», м. Київ

С.А. Ткаченко, ст. викладач

Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв

Дослідження показників та критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Розглянуто сучасний стан справ в процесі створення підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства, виявлено суттєві недоліки і наведено пропозиції щодо встановлення єдиних показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства на базі загального методологічного підходу.

дослідження, забезпечення, інноваційний розвиток підприємства, критерії, оптимальність, показники

Для зведеного бюджетування оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства досить важливо чітко визначити показники і критерії, тобто ті фактори за якими можливо робити судження про ступінь та повноту досягнення цілі (цілей) науково-технічного розвитку. При цьому необхідно відзначити той факт, що

© І.М. Крейдич, С.А. Ткаченко. 2009

вибір показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства – чинників, які дозволяють робити судження про ступінь і повноту реалізації цілей, - являє в цей час одну із найбільш складних та дискусійних проблем в теорії і на практиці.

В свою чергу, в результаті проведеного дослідження поглядів та думок провідних вітчизняних і іноземних вчених-економістів з означеної проблематики, серед яких потрібно відзначити роботи [1-11] та інших, показує, що існуючий на цей час методологічний підхід у встановленні показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства не надає повноцінної уяви про ступінь і повноту досягнення цілей. Актуальність, недостатня теоретична і методологічна розробленість та суттєва практична значимість вищевказаних питань зумовила вибір теми дослідження, його мету, завдання і структуру.

У зв'язку з цим метою даної публікації виступає пошук єдиного методологічного підходу у встановленні загальних показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

При характеристиці цілі підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства досить важливо чітко визначити показники та критерії оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства, тобто ті фактори за якими можна судити про ступінь та повноту реалізації цілі. Господарська політика суб'єкта підприємницької діяльності для його ефективного існування та розвитку в сучасних нестабільних ринкових умовах вимагає отримання для цілей управління інноваційною діяльністю підприємства всебічної і багатогранної інформації при мінімальних витратах на її збирання, обробку, аналіз, оцінку й розподіл. Виходячи із цієї посилки потрібним логічним елементом системного підходу в процесі створення підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства повинно бути визначення таких показників і критеріїв оптимальності її функціонування, за величиною яких можна було б судити про переваги того або іншого варіанту побудови підсистеми.

Якщо генеральна і часткові цілі підсистеми виражаються її цільовими функціями, тоді показники і критерії зображують чисельний вираз цільових функцій. При цьому необхідно відзначити той факт, що вибір показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства – показників, які дозволяють судити про ступінь і повноту реалізації цілей, - являє в цей час одну із найбільш складних та дискусійних проблем. При формуванні таких показників і критеріїв для управління інноваційною діяльністю підприємства виникають значні труднощі методологічного характеру. Саме цим можна пояснити той факт, що теоретики з питань економіки у своїх працях до цих пір не мають загальноприйнятих показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства, без якого процес управління інноваціями ускладнюється. Таке становище примушує провідних економістів та фахівців з питань інновацій в кожному конкретному випадку висувати якісь свої показники і критерії оптимальності забезпечення, які далеко не завжди задовільні за змістом, що в кінцевому рахунку, на наш погляд, негативно позначається на якості управління інноваційною діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності.

В літературі з питань економіки наведено цілий ряд підходів до визначення загальних та окремих показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Розглянемо деякі з них (табл. 1 та 2).

Таблиця 1 - Показники оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Визначення	Джерело
«Зазвичай керівництвом встановлюється визначене сполучення показників продажу, прибутку і інших цілей для короткострокового (один рік або менше) або довгострокового (більш одного року) періоду»	[9, С.29]
«... Основні показники діяльності (річний обсяг продажу, прибуток, активи, власний капітал і інше)»	[3, С.50]
«... Загальним показником перевірки стратегії є Ваші доходи – безумовно, Ваш бізнес повинен зростати»	[5, С.5]
«Основний показник ефективності роботи спеціалізованих підрозділів – отримуваний прибуток, що дозволяє алгоритмізувати аналіз і контроль їх діяльності та сприяє оптимізації процесу управління»	[8,С.20]
«В американській практиці рекомендації із використання показників для оцінки ефективності діяльності компанії викладені в стандарті управлінського обліку «Вимірювання ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D), який пропонує використовувати показники: <ul style="list-style-type: none"> - чистий прибуток і прибуток на акцію; - грошові потоки; - рентабельність інвестицій; - залишковий дохід; - вартість компанії.» 	[7, С.18]
«Все частіше стали використовувати фінансові показники, такі як витрати, чистий прибуток або доходність інвестованого капіталу (ROI) не тільки для цілей обліку, але і як інструменти мотивації діяльності виконавців будь-якого рівня»	[10,Р.22.]

Таблиця 2 - Критерії оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Визначення	Джерело
«... Співвідношення отриманого прибутку і вкладеного капіталу є одним із основних критеріїв для оцінки діяльності будь-якої компанії»	[6, С. 21]
«... В якості критерію ефективності ... діяльності потрібно використовувати прибуток»	[2, С.18]
«... Якщо робота менеджерів оцінюється головним чином на основі отриманих короткострокових прибутків і обсягів продажу, управлінці схильні зосереджуватися виключно на цих критеріях, випускаючи із виду інші ринкові фактори (такі як задоволення клієнта якістю обслуговування), які багато в чому визначають довгостроковий добробут організації»	[11, РР.29-39]
«... Деякі світові ринкові доповіді стверджують, що єдиний справжній оцінковий критерій – фактичні продажі»	[1, С.9]
«Критерієм може бути порівняння наслідків із прибутком, доходом та активами компанії»	[4, С.39]

Дослідження наведених показників і критеріїв оптимальності забезпечення з точки зору прийнятності їх для підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства показує, що оцінка системи управління інноваційною діяльністю підприємства тільки за одним узагальнюючим показником і критерієм є недостатньою, тому що виробничі об'єднання і промислові підприємства, будучи складними техніко-економічними і ринковими системами, існують в умовах обмежень, які неможливо всебічно урахувати за допомогою тільки одного показника і критерію. Тому, при створенні підсистеми управління інноваційною діяльністю підприємства потрібно поряд з узагальнюючими показниками і критеріями використовувати ще і узгоджені з ними часткові показники і критерії, які б задовольняли одночасно всі генеральні і

часткові цілі підсистеми. Тобто, процес створення підсистеми повинен зводитися до вирішення завдання векторної оптимізації, суттєвим моментом якого є вибір рішень, які одночасно в максимально можливому ступені задовольняли б цілі підсистеми за різними показниками і критеріями з позицій комплексного охоплення сфер обору та виробництва, забезпеченості початковою і вихідною інформацією, економічної коректності та придатності для прийняття релевантних управлінських рішень. Тому, виходячи із того, що цілі інноваційного розвитку виражаються його цільовими функціями, а показники і критерії зображують чисельний вираз цільових функцій нам уявляється, єдиним правильним шляхом стосовно управління інноваційною діяльністю підприємства буде пошук показників і критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства на базі загального методологічного підходу.

Так, генеральним показником оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства виступає максимізація інноваційного прибутку, а проміжними показниками, на наш погляд, є: максимізація чистого доходу від реалізації продукції; мінімізація виробничої собівартості реалізованої продукції та витрат на інновації. В свою чергу, загальним критерієм оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства є максимальна рентабельність продаж. Частковими ж критеріями можуть бути прийняті: максимізація відношення чистого доходу від реалізації продукції підприємства до його активів; мінімізація частки виробничої собівартості реалізованої продукції підприємства в його чистому доході від реалізації продукції; мінімізація частки витрат на інновації підприємства в його чистому доході від реалізації продукції.

В результаті проведеного дослідження візьмемо на себе відповідальність у ствердженні того беззаперечного факту, що визначення оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства може бути зроблено на основі системи показників (генеральний - максимізація інноваційного прибутку, проміжні: максимізація чистого доходу від реалізації продукції; мінімізація виробничої собівартості реалізованої продукції та витрат на інновації) і критеріїв (загальний - максимальна рентабельність продаж, часткові: максимізація відношення чистого доходу від реалізації продукції підприємства до його активів; мінімізація частки виробничої собівартості реалізованої продукції підприємства в його чистому доході від реалізації продукції; мінімізація частки витрат на інновації підприємства в його чистому доході від реалізації продукції). Вони виступають конкретним виразником процесів, які відбуваються на ринку. Без них і відповідного зведеного бюджетування забезпечення оптимального інноваційного розвитку підприємства неможливе функціонування і розвиток суб'єкта господарської діяльності. Серед перспектив подальших розробок з цієї теми, особливою актуальністю відрізняється питання пов'язане з визначенням основних напрямів розвитку та факторів впливу на забезпечення інноваційного розвитку підприємств.

Список літератури

1. Головікіна Н.В. Інтегровані маркетингові комунікації: методи оцінювання поведінки респондентів // *Маркетинг в Україні*. – 2007. - № 4. – С.9-14.
2. Джоббер Девід. Принципы и практика маркетинга.: Пер. с англ.: Уч. Пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688с.: ил. – Парал. Тит. Англ.
3. Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник / Отв. ред. Савинов Ю.А. – М.: Мысль, 1990. – 364с., [1].
4. Кравченко В.А. Сучасні стандарти ризик-менеджменту: основа дієвої системи управління маркетинговими ризиками компанії // *Маркетинг в Україні*. – 2007. - № 5. – С.36-41.
5. Майкл Портер. Майкл Портер в Україні // *Маркетинг в Україні*. – 2006. - № 5. – С.4-6.
6. *Маркетинг / Упоряд., вступ. ст. А.І. Кредитова*. – К.: Україна, 1995. – 399 с.
7. Фурьгіна М.Н. Факторы, влияющие на формирование системы контроллинга на предприятии // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2008. - № 3. – С.11-23.

8. Хохлова Т.П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. - № 4. – С.12-26.
9. Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. А.А. Горячев. – М.: Экономика, 1990. – 350с.
10. Thomas Johnson H. Relevance Regained (New York: The Free Press, 1992), P.22.
11. Webster, Frederick E., Jr. (1988), «Rediscovering the Marketing Concept», Business Horizons 31, May-June, PP.29-39.

И. Крейдич, С. Ткаченко

Исследование показателей и критериев оптимальности обеспечения инновационного развития предприятия

Рассмотрено современное состояние дел в процессе создания подсистемы управления инновационной деятельностью предприятия, выявлены существенные недостатки и приведены предложения по установлению единых показателей и критериев оптимальности обеспечения инновационного развития предприятия на базе общего методологического подхода.

I. Krejdich, S. Tkachenko

Research of indicators and criteria of an optimality of maintenance of innovative development of the enterprise

The current state of affairs in process of creation of a subsystem of management by innovative activity of the enterprise is considered, essential lacks are revealed and offers on an establishment of uniform indicators and criteria of an optimality of maintenance of innovative development of the enterprise on the basis of the general methodological approach are resulted.

Одержано 07.11.09

УДК 657.6

А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Ю.В. Кернасюк, зав. сектором аграрної економіки і супроводження інноваційних проектів

Кіровоградський інститут АПВ УААН

Факторний аналіз рентабельності виробництва як основа моделювання альтернативних варіантів управлінських рішень

В статті відображено механізм розробки альтернативних варіантів управлінських рішень на основі проведення факторного аналізу рентабельності виробництва продукції з використанням детермінованих моделей. Доведено, що за інших рівних умов підприємствам більш вигідно здешевити виробництво продукції, ніж підвищити ціну продажу. Розрахунки виконано з використанням інформації про стан тваринницьких галузей в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області.

факторний аналіз, рентабельність виробництва, ціна, собівартість, альтернативні варіанти рішень

Впровадження ринкового механізму господарювання вимагає, щоб в управлінській практиці приділялася значна увага вибору та реалізації найбільш економічно обґрунтованих варіантів рішень з усіх можливих альтернатив. Саме такий

підхід до вирішення управлінських завдань характеризує суть ефективного менеджменту. Наявність декількох способів вирішення поставлених завдань забезпечує доцільність порівняння альтернатив для вибору кращої з них, що обумовлює необхідність використання об'єктивних критеріїв оцінки варіантів рішення. В залежності від умов прийняття рішення та поставленої мети у якості таких критеріїв застосовують різні економічні показники діяльності підприємства, в сукупності яких важливе значення має рівень рентабельності – узагальнюючий індикатор, що характеризує ефективність виробництва та продажу продукції.

У процесі проведення факторного аналізу рівня рентабельності можуть застосовуватися детерміновані та стохастичні моделі, базові підходи щодо теоретико-методологічного обґрунтування яких висвітлюються у наукових працях Андрейчикова А.В., Баканова М.І., Бутинця Ф.Ф., Ізмайлової К.В., Савицької Г.В., Шеремета А.Д. [1-6] та інших. Разом з тим, недостатньо уваги приділяється оцінці практичної значимості результатів такого аналізу. Особливо це стосується галузей діяльності, які спеціалізуються на виробництві продукції, що має соціально важливе значення. До переліку таких галузей належить тваринництво, - сфера господарювання, у якій виробництво значної кількості видів продукції на сьогоднішній день залишається збитковим. Можливості суб'єктів господарювання щодо подальшого підвищення ціни продажу є обмеженими. З огляду на це, перед виробниками постає риторичне запитання: «що вигідніше: дорожче продати чи здешевити виробництво?».

Вагомий внесок у розробку економічно обґрунтованого підходу щодо моделювання альтернативних варіантів вирішення даної проблеми здійснив Семиусов П.М. [7]. На нашу думку, запропонована вченим методика факторного аналізу рентабельності має прикладне значення, а тому потребує подальшого практичного апробування.

Метою даної статті є здійснення факторного аналізу рентабельності (збитковості) виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області, моделювання альтернативних варіантів рішень на основі обґрунтування отриманих результатів відповідних економічних розрахунків.

Як зазначалося вище, узагальнюючим показником, що використовується для оцінки ефективності виробництва та продажу продукції, є рівень рентабельності (збитковості) – співвідношення фінансового результату від реалізації до собівартості реалізації, виражене у відсотках. При цьому слід враховувати, що середня ціна продажу та собівартість реалізації одиниці продукції здійснюють вплив на динаміку змін рівня рентабельності в протилежних напрямках. Розрахунок впливу зазначених факторів на зміну результативного показника базується на розробці відповідних математичних моделей та використанні прийомів детермінованого факторного аналізу, в сукупності яких важливе місце належить способу абсолютних різниць (табл. 1).

Таблиця 1 - Алгоритм проведення детермінованого факторного аналізу рівня рентабельності продукції з використанням способу абсолютних різниць

Показник	Розрахунок впливу собівартості реалізації одиниці продукції (ΔP_C) та середньої ціни продажу (ΔP_{Σ}) на абсолютну зміну рівня рентабельності за період ($\Delta P_{\text{заг}}$), %*
1. Собівартість реалізації одиниці продукції (С)	$\Delta P_C = [(C_0 \cdot (C_1 - C_0)) / (C_1 \cdot C_0)] \cdot 100\%$
2. Середня ціна реалізації одиниці продукції (Ц)	$\Delta P_{\Sigma} = [(C_1 - C_0) / C_1] \cdot 100\%$
3. Рівень рентабельності продукції, % (Р)	$\Delta P_{\text{заг}} = P_1 - P_0 = \Delta P_C + \Delta P_{\Sigma}$
* 1 – звітний період; 0 – базисний період	

Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності виробництва та здійснення варіантних розрахунків представлені в табл. 2.

Таблиця 2 - Економічні показники реалізації продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами Кіровоградської області*

Показники	2005 р.	2007 р.	2007 р. в % до 2005 р.
I. Економічні показники реалізації молока			
1. Реалізовано молока, ц.	401856	316106	78,7
2. Собівартість реалізації 1 ц молока, грн.	95,61	126,16	132,0
3. Реалізаційна ціна 1 ц молока, грн.	92,47	133,96	144,9
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	-1262,9	2465,2	3728,1**
5. Рівень рентабельності (збитковості), %	-3,3	6,2	9,5**
II. Економічні показники реалізації яловичини			
1. Реалізовано яловичини в живій вазі, ц.	57275	59187	103,3
2. Собівартість реалізації 1 ц яловичини, грн.	703,49	896,53	127,4
3. Реалізаційна ціна 1 ц яловичини, грн.	508,39	486,71	95,7
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	-11174,1	-24255,8	-13081,7**
5. Рівень рентабельності (збитковості), %	-27,7	-45,7	-18,0**
III. Економічні показники реалізації свинини			
1. Реалізовано свинини, ц.	31460	64285	204,3
2. Собівартість реалізації 1 ц свинини, грн.	922,07	979,13	106,2
3. Реалізаційна ціна 1 ц свинини, грн.	967,46	606,78	62,7
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	1427,9	-23936,8	-25364,7**
Продовження таблиці 2			
5. Рівень рентабельності (збитковості), %	4,9	-38	-42,9**
IV. Економічні показники реалізації яєць			
1. Реалізовано яєць, тис. шт.	40160	67750	168,7
2. Собівартість реалізації 1 тис. шт. яєць, грн.	212,53	274,86	129,3
3. Реалізаційна ціна 1 тис. шт. яєць, грн.	226,87	289,85	127,8
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	575,5	1015,4	439,9**
5. Рівень рентабельності (збитковості), %	6,7	5,4	-1,3**
V. Економічні показники реалізації вовни			
1. Реалізовано вовни, ц	231	164	71,0
2. Собівартість реалізації 1 ц вовни, грн.	1001,30	1263,41	126,2
3. Реалізаційна ціна 1 ц вовни, грн.	434,20	291,46	67,1
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	-131,0	-159,4	-28,4**
5. Рівень рентабельності (збитковості), %	-56,6	-76,9	-20,3**

*- за даними Головного управління статистики у Кіровоградській області;

** - розрахунок здійснено за абсолютною зміною показників.

Протягом 2005 – 2007 рр. обсяг реалізації молока зменшився на 21,3%, вовни – на 23%. Обсяги продажу інших видів продукції збільшилися. У той же час, за всіма видами продукції спостерігалось підвищення собівартості реалізації одиниці продукції, проте середня ціна продажу яловичини зменшилася на 4,3%, свинини – на 37,3%, вовни – на 32,9%. Виробництво яловичини, свинини та вовни залишається збитковим. В таких умовах факторний аналіз рентабельності (збитковості) виробництва та розробка на цій основі альтернативних варіантів рішень набувають особливої актуальності.

У процесі аналізу впливу основних чинників на формування та динаміку змін рівня рентабельності виробництва за видами продукції отримано наступні результати (табл. 3).

Таблиця 3 - Результати розрахунку впливу основних факторів на формування та динаміку змін рівня рентабельності (збитковості) виробництва за видами продукції

Фактори	Вплив факторів на абсолютну зміну рівня рентабельності (збитковості), %	Абсолютна зміна рівня рентабельності (збитковості) за період ($\Delta P_{\text{заг}}$), %
I. Результати факторного аналізу рентабельності (збитковості) виробництва молока		
1. Собівартість реалізації 1ц молока (С)	- 23,4	9,5
2. Середня ціна реалізації 1ц молока (Ц)	32,9	
II. Результати факторного аналізу рентабельності (збитковості) виробництва яловичини		
1. Собівартість реалізації 1ц яловичини (С)	- 15,6	-18
2. Середня ціна реалізації 1ц яловичини (Ц)	- 2,4	
III. Результати факторного аналізу рентабельності (збитковості) виробництва свинини		
1. Собівартість реалізації 1ц свинини (С)	- 6,1	-42,9
2. Середня ціна реалізації 1ц свинини (Ц)	- 36,8	
IV. Результати факторного аналізу рентабельності виробництва яєць		
1. Собівартість реалізації 1 тис. шт. яєць (С)	- 24,2	-1,3
2. Середня ціна реалізації 1 тис. шт. яєць (Ц)	22,9	
V. Результати факторного аналізу рентабельності (збитковості) виробництва вовни		
1. Собівартість реалізації 1ц вовни (С)	- 9,0	-20,3
2. Середня ціна реалізації 1ц вовни (Ц)	- 11,3	

В 2005 р. від продажу молока сільськогосподарські підприємства області отримали збиток, проте у 2007 р. рівень рентабельності виробництва становив 6,2%. За рахунок зростання одиначної собівартості рентабельність виробництва молока у звітному році порівняно з базовим показником зменшилася на 23,4%. Підвищення середньої ціни реалізації на 44,9% спричинило зростання рівня рентабельності на 32,9%. В цілому за рахунок сумарного впливу факторів рівень рентабельності виробництва молока збільшився на 9,5% (- 23,4% + 32,9%).

За рахунок зростання одиначної собівартості збитковість виробництва яловичини у звітному році порівняно з базовим збільшилася на 15,6%. Зниження середньої ціни реалізації на 4,3% спричинило підвищення рівня збитковості на 2,4%. За рахунок сумарного впливу факторів рівень збитковості виробництва яловичини збільшився на 18% (-15,6% - 2,4%).

Як показали розрахунки, під впливом зростання одиначної собівартості збитковість виробництва свинини у звітному році порівняно з базовим показником рентабельності збільшилася на 6,1%. Зниження середньої ціни продажу на 37,3% спричинило підвищення рівня збитковості (зменшення рентабельності) на 36,8%.

Абсолютна зміна рівня рентабельності виробництва яєць та сумарний вплив факторів на його зміну за період становить - 1,3%.

Виробництво вовни є збитковим. При цьому вплив зміни одиначної собівартості на абсолютну зміну рівня збитковості становив - 9,0%, а вплив зміни середньої ціни реалізації – - 11,3%.

З метою обґрунтування альтернативних варіантів рішень на основі урахування результатів детермінованого факторного аналізу рівня рентабельності (збитковості) продукції здійснюємо наступні розрахунки.

Якби вдалося у 2007 р. утримати собівартість реалізації 1ц молока та яловичини на рівні 2005 р., а середня ціна продажу збільшилася (варіант 1), або відбулося б зниження собівартості (на відсоток, рівновеликий темпу зміни цін), а ціна реалізації залишилася на рівні 2005 р. (варіант 2), ефективність виробництва та продажу продукції скотарства характеризувалася б наступними показниками (табл. 4).

Таблиця 4 - Ефективність реалізації продукції скотарства при заданих умовах

Показник	Молоко		Яловичина	
	собівартість на рівні 2005 р., ціна вище на 44,9% (варіант 1)	ціна на рівні 2005 р., собівартість нижче на 44,9% (варіант 2)	собівартість на рівні 2005 р., ціна вище на 4,3% (варіант 1)	ціна на рівні 2005 р., собівартість нижче на 4,3% (варіант 2)
1. Обсяг реалізації за 2007 р., ц.	316106	316106	59187	59187
2. Собівартість реалізації 1 ц, грн.	95,61	52,68	703,49	673,24
3. Реалізаційна ціна 1 ц, грн.	133,99	92,47	530,25	508,39
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	12132,15	12577,86	- 10253,55	-9756,98
5. Рентабельність (збитковість), %	40,14	75,53	- 24,62	- 24,49
6. Абсолютний приріст рівня рентабельності (зменшення збитковості) у порівнянні з показником 2007 р., %	33,94	69,33	21,08	21,21
7. Припадає прибутку (збитку) на 1 ц реалізованої продукції, грн.	38,38	39,79	- 173,24	- 164,85
8. Припадає витрат на 1 тис. грн. прибутку (збитку), грн.	2491,14	1323,95	- 4060,78	- 4083,95

В II варіанті порівняно з I спостерігається збільшення прибутку від реалізації молока на суму 445,71 тис. грн. та зменшення сукупних витрат на 13570,43 тис. грн.

При порівнянні отриманих результатів розрахунку по яловичині, у II варіанті спостерігається зменшення як збитку (на 496,57 тис. грн.), так і сукупної величини витрат (на 1790,41 тис. грн. $((673,24 - 703,49) \cdot 59187)$). Слід зазначити, що темпи зниження витрат перевищують темпи зменшення збитку на 0,6%.

Здійснюємо подібні розрахунки за іншими видами продукції (табл. 5).

Таблиця 5 - Ефективність реалізації інших видів продукції тваринництва при заданих умовах

Показник	Свинина, ц.		Яйця, тис. шт.		Вовна, ц.	
	собівартість на рівні 2005 р., ціна вище на 37,3% (варіант 1)	ціна на рівні 2005 р., собівартість нижче на 37,3% (варіант 2)	собівартість на рівні 2005 р., ціна вище на 27,8% (варіант 1)	ціна на рівні 2005 р., собівартість нижче на 27,8% (варіант 2)	собівартість на рівні 2005 р., ціна вище на 32,9% (варіант 1)	ціна на рівні 2005 р., собівартість нижче на 32,9% (варіант 2)
1. Обсяг реалізації за 2007 р., ц. (тис. шт.)	64285	64285	67750	67750	164	164
2. Собівартість реалізації 1 ц (1 тис. шт.), грн.	922,07	578,14	212,53	153,45	1001,30	671,87
3. Реалізаційна ціна 1 ц (1 тис. шт.), грн.	1328,32	967,46	289,94	226,87	577,05	434,20
4. Прибуток (збиток), тис. грн.	26115,78	25027,44	5244,53	4974,20	-69,58	-38,98
5. Рентабельність (збитковість), %	44,06	67,34	36,42	47,85	-42,37	-35,37

Продовження таблиці 5

6. Абсолютний приріст рівня рентабельності (зменшення збитковості) у порівнянні з показником 2007 р., %	82,06	105,34	31,02	42,45	34,53	41,53
7. Припадає прибутку (збитку) на 1 ц (1 тис. шт.) реалізованої продукції, грн.	406,25	389,32	77,41	73,42	-424,25	-237,67
8. Припадає витрат на 1 тис. грн. прибутку (збитку), грн.	2269,71	1485,0	2745,51	2090,03	-2360,1	-2826,7

Як показують варіантні розрахунки, темп зміни прибутку від реалізації свинини становить 95,83%, а темп зміни загальної собівартості реалізованої продукції – 62,7%. Тобто, зміна суми прибутку в 1,53 рази перевищує темп зміни сукупних витрат.

Прибуток від реалізації яєць зменшується в 1,05 рази, а сукупні витрати – в 1,38 рази. Отже, темпи зниження витрат перевищують темпи зменшення прибутку.

При порівнянні альтернативних варіантів рішень можна зробити висновок, що в II варіанті порівняно з I спостерігається підвищення рівня рентабельності (зниження збитковості) виробництва за всіма видами продукції.

Отже, при інших рівних умовах підприємствам більш вигідно здешевити виробництво продукції, ніж збільшити ціну продажу.

Слід враховувати, що на практиці підприємець за будь-яких умов прагнучим одночасно зменшувати одиничну собівартість та підвищувати ціну. У той же час, його можливості щодо нарощування цінового чинника обмежуються впливом сукупності факторів, які обумовлюють раціональне функціонування ринкового механізму. Тому при пошуку резервів підвищення рентабельності виробництва продукції слід враховувати, перш за все, можливості підприємств щодо зниження одиничної собівартості. Саме в такий спосіб значно підвищується віддача від використання ресурсів, дотримуються оптимізаційні підходи у процесі формування цін.

Подальші дослідження у цьому напрямку мають бути спрямованими на розробку та апробування на практиці стохастичних моделей рентабельності виробництва, що сприятиме підвищенню якості економічного обґрунтування альтернатив при розробці варіантів та прийнятті управлінських рішень.

Список літератури

1. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст]: учебник / А. В. Андрейчиков, О. А. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368с.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416с.
3. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / [за ред. Ф. Ф. Бутинця]. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680с.
4. Измайлова К. В. Финансовый анализ: Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. / Измайлова К. В. – К.: МАУП, 2001. – 152с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учеб. – 2-е изд., испр. / Савицкая Г. В. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1999. – 494с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособ. – 4-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688с.
7. Семиусов П. М. Что выгоднее: дороже продать или дешевле произвести? / П. М. Семиусов // Економіка АПК. - №7. – 1998. – С.69 – 72.

А. Лысенко, Ю. Кернасюк

Факторный анализ рентабельности производства как основа моделирования альтернативных вариантов управленческих решений

В статье отображен механизм разработки альтернативных вариантов управленческих решений на основании проведения факторного анализа рентабельности производства продукции с использованием детерминированных моделей. Доказано, что при прочих равных условиях предприятиям более выгодно удешевить производство продукции, чем повышать цену реализации. Расчеты выполнены с использованием информации о состоянии животноводческих отраслей в сельскохозяйственных предприятиях Кировоградской области.

A. Lysenko, Y. Kernasyuk

Factor analysis of profitability of production as basis of design of alternative variants of administrative decisions

In the article the mechanism from development of alternative variants of administrative decisions is represented on the basis of conducting of factor analysis of profitability of production of goods with the use of the determined models. It is demonstrated to that other things being equal to the enterprises more advantageous to reduce in price production of goods, than to raise the cost of sale. Calculations are realization with the use of statistical information of the consist of cattle-breeding branch in the agricultural enterprises of the Kirovograd region.

Одержано 19.10.09

УДК 657

О.О. Лисиченко, доц., канд. екон. наук

Кременчуцький державний університет імені М. Остроградського

Застосування елементів оперативного обліку, аналізу та контролю на молокопереробному підприємстві

У статті розглянуто застосування елементів оперативного обліку, аналізу та контролю сировини та основних матеріалів на молокопереробному підприємстві. Визначені етапи побудови оперативного обліку. Запропоновані облікові форми та визначені відповідальні особи за збір та використання облікової оперативної інформації.

оперативний облік, аналіз, контроль, відповідальні особи, управління, облікові регістри, первинні документи

Однією з провідних підгалузей у харчовій промисловості є молокопереробна. Її характеристикою є матеріаломісткість, що ускладнюється сезонними коливаннями попиту на молочні продукти.

У спадщину від Радянського Союзу Україні перейшла велика кількість молокопереробних підприємств, більшість з яких продовжує функціонувати. Відповідно з часом виникла значна конкуренція на ринку молока та продукції з молока (діє приблизно 350 підприємств), що вимагає від власників підприємств проведення їх реконструкції, освоєння нових технологій, підвищення кваліфікації співробітників тощо [19]. Вирішення цих питань пов'язано не тільки з врахуванням економічно-

фінансових питань, а й з технологічних. Сьогодні вноситься суттєві корективи в діяльність даної підгалузі, особливо це стосується підвищення ефективності виробництва, зростання якої значно залежить від раціональної системи управління підприємством. Відповідно кожен день перед керівництвом підприємств постають питання урізноманітнення шляхів такого зростання. Одним із можливих заходів є повернення до оперативності управління. На засадах оперативності будується така підсистема бухгалтерського обліку як управлінський облік, до якого простежується особливий інтерес. Оперативне управління не є чимось новим в історії розвитку економічної науки йому приділяли і приділяють увагу: Каракоз І.І., Самборський В.В., Аврова І.А., про важливість контролю зазначає Кужельний М.В.

При умові застосування такого виду управління є визначення місця і ролі оперативного обліку, аналізу та контролю, та щодо яких об'єктів ці функції будуть застосовуватись.

Враховуючи, що використання сировини та основних матеріалів на матеріаломісткому виробництві, яким є виробництво молокопродуктів, є особливо важливим моментом, то використання методів оперативного обліку, аналізу і контролю стосовно цих об'єктів буде особливо доречно, що пов'язано з напрямком такого виду обліку (тобто своєчасне виявлення та використання поточних внутрішньовиробничих резервів). Оперативний облік є індивідуально розробленою системою кожного денного комплексного вивчення облікового та виробничого процесу в розрізі руху сировини та матеріалів. Результативність оперативного обліку проявляється у першу чергу у можливості виявлення резервів. Особливостями оперативного обліку є те, що в його застосуванні приймає участь широке коло працівників (начальники зміни, технологи, диспетчери, інженери, економісти та бухгалтери). Тобто ті категорії працівників, які контролюють виконання змінних завдань, виявляють причини відхилень та приймають заходи з усунування недоліків.

Враховуючи основне завдання оперативного обліку (забезпечення даних для здійснення контролю за виробничим процесом), ефективність оперативного обліку залежить від раціонально використаної методики та розробленої організації, що представлено рис.1.

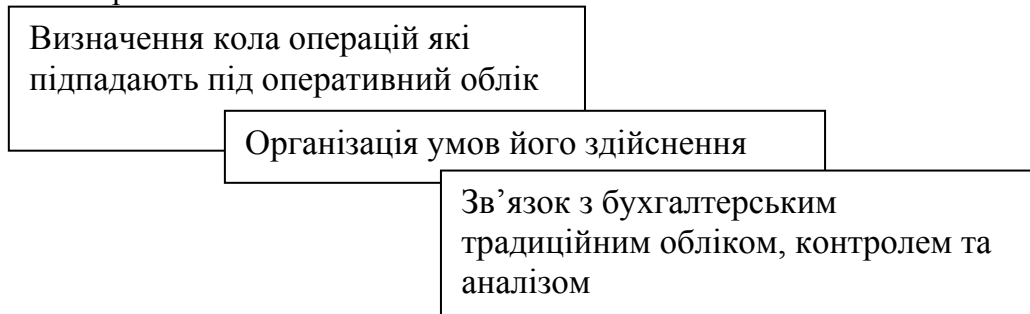


Рисунок 1 - Етапи побудови оперативного обліку

Після вибору об'єкту(тів) оперативного обліку керівництву необхідно поставити конкретні завдання, якими можуть бути:

- забезпечення сировиною та основними матеріалами відповідно рецептурі;
- встановлення відхилень та їх причин;
- обґрунтування заміни компонентів та оперативний аналіз якості від здійснення цих замі.

При встановленні завдань оперативного обліку і аналізу буде підніматися питання розподілу обов'язків стосовно їх здійснення. Відповідно до теоретичних розробок доцільним є надання таких повноважень начальникам змін разом із технологами або якщо є у організаційній структурі підприємства передбачений

працівник обліку у складі апарату управління цехом то і йому. Перелік відповідальних працівників із визначенням даних, що надаються узагальнені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Організація оперативного обліку на молокопереробному підприємстві

Показники	Надання первинних документів		Обробка первинних документів		Розраховані дані, що передають в інші відділи	
	час	відповідальний	час	виконувач	час	отримувач
Отримання сировини та основних матеріалів		Начальник зміни		Начальник зміни, завідувач складом, бухгалтер з обліку сировини		Відділ бухгалтерського обліку, відділ управлінського обліку
Використання сировини в технологічному процесі		Технолог		Технолог, бухгалтер з обліку сировини в цеху		Відділ бухгалтерського обліку, відділ управлінського обліку
Використання основних матеріалів у технологічному процесі		Технолог		Технолог, бухгалтер з обліку сировини в цеху		Відділ бухгалтерського обліку, відділ управлінського обліку
Виявлення відхилень		Начальник зміни, технолог		Начальник зміни, технолог		Відділ бухгалтерського обліку, відділ управлінського обліку

Формою підведення результатів здійсненого оперативного обліку є обговорення результатів роботи на оперативних нарадах які можуть проводитися як керівництвом цехів, так і керівництвом підприємства [6].

Також механізм управління сучасним молокопереробним підприємством вимагає закріплення колективної чи персональної відповідальності за збереження виробничих ресурсів та їх раціональне використання. Відомо, що процес управління підприємством розподіляється на ряд функцій. Однією з яких є контроль. Важливим різновидом контролю за думкою провідних фахівців [6, 2, 3, 1, 4] є внутрішньогосподарський оперативний контроль. Теоретична література надає різні напрями цього контролю, але найбільш вживаним щоденне виявлення відхилень від встановлених норм. Проте цей напрям є ефективним тільки при своєчасному виявленні відхилень у ході технологічного процесу, фактично інформація про відхилення надходить з виробництва керівництву один раз на 4 дні після затвердження майстром або начальником цеху Рапорту про вироблену готову продукцію, що призводить до неможливості вчасно прийняти коригуючі управлінські рішення з метою зменшення непродуктивних витрат і витрат ресурсів. Порівняння фактичних результатів з нормативними здійснюється після закінчення звітної місяця, коли вже не можна вплинути на рівень витрат. Відповідно інформація про відхилення не узагальнюється й не групується в розрізі причин і винуватців. Тому необхідно удосконалити методологію оперативного внутрішньогосподарського контролю витрат на основі ПЕОМ з метою своєчасного виявлення негативних явищ у виробництві, виникнення браку продукції, зниження її якості. Технологи зазначають, що вплив якості переробленої сировини на собівартість окремих видів молокопродуктів свідчить про необхідність удосконалення існуючих норм витрат виробництва продукції. Адже хоча для виготовлення одного

виду продукції переробляється молоко різної жирності, єдність оцінки сировини за вмістом жиру на всіх стадіях її руху не повинна викликати зміни в собівартості цього виду продукції. На практиці чим більше жирність заготовленої сировини відрізняється від базової, тим більше необлікованих відхилень у витратах на виробництво готової продукції (в окремі звітні періоди такі відхилення становлять близько 1% від загальної собівартості товарної продукції на рік). Це є результатом відсутності контролю з боку конкретних відповідальних осіб, які контролюють виконання та своєчасну зміну норм на окремих технологічних процесах виробництва молокопродукції, неефективності існуючої методики обліку і контролю цих відхилень з визначенням причин чи винуватців.

Слід зазначити, що технологічні особливості виробництва молокопродукції ускладнюють процес контролю за відхиленнями прямих матеріальних витрат у місцях їх виникнення, адже основні складові частини молока (жир, білок, молочний цукор і мінеральні речовини) під час переробки підпадають під значні коливання, що впливає на обсяги виходу молочних продуктів та рівень їх собівартості. Виходячи з цього, для молокопереробного виробництва особливо важливе значення має забезпечення належного рівня техніко-хімічного контролю, а саме приладів для вимірювання компонентного складу сировини. Тобто є необхідність встановлення додаткових лічильників та/або заміна старих на більш сучасні. Недостатня кількість сучасних вимірювальних приладів на окремих підприємствах призводить до того, що стадії технологічного контролю не пов'язані між собою та не мають виходу на економічні (вартісні) характеристики процесу виробництва молокопродукції. Таким чином, основним недоліком існуючої системи внутрішньовиробничого контролю на молокопереробних підприємствах є відсутність інтеграції оперативного хіміко-технологічного контролю та економічного контролю процесу виробництва молокопродукції.

Застосування оперативного обліку та внутрішньовиробничого контролю має відбуватися з метою регулювання виробництва, яке повинно забезпечити вирівнювання відхилень у процесі функціонування системи виробництва [2, 3]. Ефективним додатком до функцій «оперативний облік», «внутрішньовиробничий контроль» та «регулювання» є застосування в обліковому процесі функції «оперативний економічний аналіз».

Основні положення оперативного економічного аналізу ґрунтуються на необхідності вивчення роботи підприємства, цехів і дільниць, створення вичерпної інформації, щодо покращення роботи підприємства. Здійснення аналізу кожен день та за місяць визначає економічний аналіз як засіб оперативного керівництва роботами безпосередньо на підприємстві. У процесі оперативного аналізу оцінка виконання запланованих показників (на підставі прогнозів) та їх результатів базується на коженденному обліку показників роботи підприємства (окремих його підрозділів). Вибір системи показників здійснюють з врахуванням наступних умов:

- максимального спрощення розрахунків та обмеження кількості показників способом охопту лише необхідних про використання ресурсів та забезпечення ними виробничого процесу;
- використання даних оперативного обліку, записних книжок, норм витрачання ресурсів;
- отримання керівництвом окремих виробничих підрозділів інформації з комплексною характеристикою результатів роботи за день, що дозволяє планувати на наступний робочий день заходи щодо ліквідації виявлених недоліків та використанню резервів.

Так, наприклад, враховуючи особливості зберігання та використання сировини і матеріалів існує необхідність ведення регулярного систематичного контролю за

реалізацією договорів з постачальниками, за відповідним оприбуткуванням матеріалів, їх зберіганням, відпуском у виробництво та переробкою, за рівнем запасів окремих видів матеріалів на складах. Або питання величини браку за кожним цехом чи виробничим підрозділом з метою запобігання цьому явищу.

Раціональна організація та ведення оперативного аналізу у значній мірі залежить від складу, змісту та цілеспрямованого використання джерел інформації. Разом з тим склад та зміст джерел визначається основними положеннями оперативного аналізу і в першу чергу календарними періодами його здійснення – щоденно чи в цілому за місяць. Для проведення щоденного аналізу використовують первинні документи, норми використання робочого часу, обладнання, сировини та матеріалів, записів про відхилення з поясненням причин їх виникнення. Так, наприклад, для ознайомлення з якістю продукції використовують акти про брак та наряди на його (за можливістю) виправлення. Згідно цих документів можна встановити на яких стадіях (операціях) виник брак, а також втрати від нього, крім того для характеристики якості продукції є можливим використовувати інформацію, що надається споживачами продукції (із цією метою необхідно відпрацювати способи та методи надходження останньою безпосередньо на підприємство у відділ збуту). Також враховуючи, що якість та окремі характеристики (наприклад, жирність, вмісткість модифікованих добавок) є особливо важливими у молокопереробному виробництві. З метою оцінки якості використовують документи з випуску продукції з виробництва на склад (накладні, відомості надходження готової продукції).

Також джерелом оперативного аналізу є усна інформація, що отримується в результаті спостереження керівництвом виробничих підрозділів, за виробництвом (про порушення підготовки виробництва, організації систематичного контролю та обліку тощо). Ці порушення не потребують документального оформлення, так як не викликають відхилень від норм. Разом з тим інформація про це дає оцінку стану виробничої та технічної дисципліни на підприємстві, у цехах та виробничих підрозділах.

Оперативний аналіз витрачання сировини та основних матеріалів має яскраво виражене галузеве забарвлення. Його методика залежить від специфіки матеріалів, що використовуються, від технології їх обробки, організації виробництва, а також від використання того чи іншого методу обліку витрат на виробництво. Відхилення фактичної величини витрат сировини та основних матеріалів від нормативних, перерахованої на фактичний обсяг та асортимент продукції може бути визвано під впливом наступних факторів:

- відхиленням від затверджених процедур їх використання або їх замінами;
- відхилення від встановлених норм їх витрачання, яке є наслідком відхилень від норм поворотних та безповоротних відходів;
- змінами цін на сировини та матеріали.

У молокоперобній галузі промисловості сировина та матеріали використовуються для виробництва продукції у комплексі, у вигляді сумішей у відповідності із затвердженими рецептурами. За рядом причин виникають відхилення від них у допустимих розмірах, наприклад, заміна одного компоненту іншим або зміна якості того чи іншого компоненту. Це обов'язково впливає на підвищення чи зменшення собівартості продукції, що виготовляється, тому що середня вартість суміші, яка отримується змінюється. У ході оперативного аналізу необхідно виявити дію цих та інших факторів, що впливають на величину собівартості продукції через сировину та матеріали, які споживаються, своєчасно здійснювати заходи.

Наприклад, основними видами готової продукції підприємства є тверді сири та масло вершкове, тоді структура основного виробництва буде складатися з приймально

– апаратного цеху, сирцеху і маслоцеху. Продукція приймально-апаратного цеху залежить від якості та жирності сировини. Це пов'язано з тим, що молоко як основна сировина отримується як правило від різних постачальників, відповідно ціна придбання різна. На продукцію інших цехів додатково впливає структура суміші, яка отримується згідно рецептури тобто існує можливість (у тому числі і допустима), що відбуваються відхилення. Партія сумішей складається з різних компонентів і ціни на компоненти не однакові, наприклад, ціна одного літру молока значно коливається при різній жирності. Тому особливо важливо з точки зору раціонального та економного використання сировини при виготовленні того чи іншого виду продукції виходити не тільки з вимог технології але також з необхідності зниження собівартості не погіршуючи при цьому якості продукції.

Вплив на собівартість продукції зміни структури сумішей (тобто можливих відхилень від рецептури повинно визначатися безпосередньо у журналі сумішей шляхом сумування відхилень від встановлених нормативів фактично складених партій суміші при фактичній ($C_{рф}$) та нормативній їх структурі ($C_{рн}$):

$$\Delta C_{ур} = \sum(C_{рф} - C_{рн}). \quad (1)$$

У свою чергу, нормативна вартість складеної партії суміші при фактичній її структурі ($C_{рф}$) знаходиться способом додавання добутків фактичної ваги кожного компоненту суміші (B_k) на його заплановану ціну (C_k):

$$(C_{рф}) = \sum B_k \cdot C_k. \quad (2)$$

Ці дані можуть узагальнюватися у Журналі обліку складених сумішей, цей документ складається в залежності від потреб на партію, на кількість партій у день, декаду чи місяць (табл. 2).

Дані таблиці будуть наглядно демонструвати відхилення у вартості молока у залежності від жирності, враховуючи це буде виникати необхідність додатково відстежувати співвідношення молока (за жирністю) при надходженні його у приймально-апаратний цех.

Таблиця 2 - Журнал обліку складених сумішей (у розрахунку на один молоковоз)

№ з/п	Сировина	Фактична вага партії, літри		Ціна за літр, грн	Сума, грн
		Фізична	Кондиційна		
1	Молоко, жирність 2,8 % Молоко, жирність 4,0 % Молоко, жирність 5,0 %				

У сирцеху при виготовленні продукції використовуються два найменування основної сировини: вершки підсирні та закваски. Вершки підсирні виготовляються у приймально-апаратному цеху і на них також впливає жирність молока, закваски – це сировина яка купується у постачальника. Вона буває різних видів (відповідно є різниця у ціні) та неоднаково використовується у технологічному процесі. Питаннями оперативного аналізу у даному випадку є відслідковування процесу заміни заквасок у залежності від їх використання згідно технології. З цією метою є доцільним узагальнювати данні оперативного аналізу у Журналі обліку замін та її результатів (табл. 3).

Дані таблиці надають змогу прослідкувати відхилення різних видів сировини та матеріалу у технологічному процесі. Враховуючи їх можна робити висновки про збільшення собівартості однієї головки сиру до 15% при заміні всього одного компоненту. Враховуючи насиченість ринку таким видом продукції цей фактор може здійснювати негативний вплив на реалізацію готової продукції. Відповідно необхідно

відслідковувати закупки дорогих матеріалів та обмежувати їх використання (при умові порівняної вартості з однотипними).

Таблиця 3 - Журнал обліку заміни та її результатів

Дата	Сировина, що замінюється				Сировина якою замінюють				Сума відхилень, грн (гр8 – гр4)
	Найменування	Кількість у фізичному стані, (кг)*	Запланована ціна I кг фізичної ваги, грн.	Сума (гр.3х гр.4), грн	Найменування	Кількість у фізичному стані (кг)*	Запланована ціна I кг фізичної ваги, грн.	Сума (гр.3х гр.4), грн.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Закваска GT 3124	0,1	700	70	Закваска GT 4871	0,1	1000	100	30

Згідно калькуляції на 10 кг сиру використовується 100 гр. сировини «закваска».

Висновки. Таким чином господарювання суб'єкта виробничої діяльності у сучасний період потребує застосування нових методів обліку, аналізу та контролю, що може вирішити повернення до засад оперативності. При цьому варто чітко визначитись з об'єктами обліку щодо яких буде застосовуватись оперативність. На підприємствах з переробки молока таким об'єктом у першу чергу є облік сировини та матеріалів. Особливості застосування оперативного обліку, аналізу та контролю стосується в першу чергу дотримання рецептури та своєчасне відслідковування змін в ній, що пов'язане з впливом на важливий показник діяльності будь-якого виробничого підприємства – собівартість. З метою організації оперативного обліку, аналізу та контролю на молокоперобному підприємстві варто визначитись з відповідальними працівниками, розробити алгоритм застосування оперативного обліку, аналізу та контролю та розробити необхідні облікові форми, що зроблять цей процес максимально зручним.

Список літератури

1. Аврова И.А. Управленческий учёт. – М.: Бератор – Пресс, 2003. – 176с.
2. Каракоз И.И. «Ежедневный анализ работы предприятия». М.; Госфиниздат, 1963.- 88с.
3. Каракоз И.И. Оперативный экономический анализ работы промышленного предприятия. Учебн. пособие для эконом. вузов и факультетов.- К.; Изд-во Киевского университета, 1965.- 338с.
4. Кужельный Н.В. Вопросы хозяйственного учёта в управлении производством. К., 1976с.
5. Стражев В.И. Ежедневный экономический анализ работы цехов. Минск, «Беларусь», 1966. – 91с.
6. Стражев В.И. Основы оперативного экономического анализа работы промышленных предприятий. Минск, «Вышешейн школа»; 1970.- 134с.

О. Лисиченко

Применение элементов оперативного учета, анализа и контроля на молокоперерабатывающем предприятии

В статье рассмотрено применение элементов оперативного учета, анализа и контроля сырья и основных материалов на молокоперерабатывающем предприятии. Определены этапы построения оперативного учета. Предложены учетные формы и определены ответственные лица за сбор и использование учетной оперативной информации.

О. Lisichenko

Application of elements of operative account, analysis and control is on a processing of milk enterprise

In the article application of elements of operative account, analysis and control of raw material and basic materials is considered on a processing of milk enterprise. The stages of construction of operative account are certain. Registration forms are offered and responsible persons are certain for collection and use of accounting operative information.

Одержано 04.12.09

УДК 339.321

О.М. Любченко, докторант

Рада по вивченню продуктивних сил України

Наукові підходи до визначення сутності соціально-економічного потенціалу регіону

В даній статті поглиблено понятійно-категоріальний апарат регіональної економіки через дослідження економічної сутності поняття «соціально-економічний потенціал регіону». Автором систематизовано існуючі підходи до визначення змісту даного поняття і сформовано власний підхід, який дає змогу трактувати соціально-економічний потенціал з одного боку, як досягнутий рівень соціально-економічного розвитку, з іншого боку – з огляду на можливості його подальшого нарощення при наявності певних ресурсів й умов.

регіон, потенціал, соціально-економічний потенціал, соціально-економічний розвиток

В умовах тривалого економічного спаду, що спостерігався в Україні в 90-х роках ХХ століття для більшості регіонів стає все більш актуальним завдання визначення внутрішніх резервів економічного розвитку. В економічній науці його вирішення пов'язане в першу чергу з розробкою нових ринкових підходів до визначення сутності, структури й методів оцінки соціально-економічного потенціалу регіону.

Останнє десятиріччя ХХ століття характеризувалося інтенсивним формуванням єдиного взаємопов'язаного економічного простору. Відійшла в минуле його біполярність, протистояння капіталістичного і соціалістичного блоків країни. Суспільне життя все більше виходить за національні кордони, транснаціоналізується, простежується тенденція до об'єднання зусиль провідних держав світу з колективного регулювання світогосподарських процесів, пом'якшення негативних наслідків економічних потрясінь, вирішення загальнолюдських глобальних проблем. Разом із тим, поглиблюється неоднорідність суспільного розвитку, набирають сили процеси регіоналізації, які традиційно виступають як прояви диференційованості сучасної

цивілізації. Суспільний поділ праці і його просторова форма – територіальний поділ об'єктивно зумовлюють різного роду і різних рівнів регіональні утворення, які відіграють помітну роль у прискоренні розвитку сучасного комплексу внутрішньонаціональних і міжнародних зв'язків [1, С.123].

Поява в останні роки досить великої кількості різного роду досліджень у сфері регіональної економіки свідчить про те, що інтерес до регіонального розвитку, до соціально-економічного районування територій характерний не тільки для розвинених країн, але й країн, що розвиваються. Були цікаві й успішні розробки в цій області й у колишньому СРСР. Однак найбільші досягнення у вивченні регіональної економіки Європи й США. В Україні протягом років реформування було також накопичено досвід процесів регіоналізації, однак варто зазначити, що нині він є недостатнім для забезпечення стійкого регіонального розвитку на довгостроковій основі. Водночас, враховуючи пріоритетність та нагальність зазначеної проблематики, активізуватися дослідження, пов'язані з регіональним розвитком, результати яких представлено в численних наукових працях провідних вчених-сучасників: С. І. Бандура, М. П. Бутка, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, З. С. Варналія, В. І. Куценко, Я. Б. Олійника, А. В. Степаненка, М. І. Фащевського, Л.Г. Чернюк та інших.

Наукові підходи до дослідження соціально-економічного потенціалу потребують визначення теоретико-методологічних засад його формування та ефективного використання, що і є метою даної статті.

Морфологічний аналіз показує, що саме поняття «потенціал» походить від латинського слова **«potential»**, що в перекладі означає – сила, міць. Потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в певній сфері. Таким чином, потенціал – не те, що виявлено, а те, що є в прихованому вигляді й може бути виявлене за певних умов.

Великий тлумачний словник визначає потенціал як «засоби, запаси, джерела, що є в наявності й здатні бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-яких завдань; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері» [2, С.245].

Під потенціалом взагалі розуміються можливості, спроможності, приховані, нереалізовані резерви досліджуваного об'єкта, які при зміні навколишніх умов можуть перейти з можливостей в реальність. Наявність потенціалу в будь-якого об'єкта обов'язково передбачає безліч варіантів його використання. Сам по собі потенціал без визначення мети його використання існувати не може, оскільки, говорячи про будь-який потенціал, завжди визначається те, для чого властиво й необхідні резерви та можливості, а саме – для досягнення певного кінцевого результату. Так, наприклад, визначення виробничого потенціалу і його відокремлення від інших видів системи економічних потенціалів слід розпочати зі специфіки його використання, тобто формування матеріальної бази виробництва, що бере участь у створенні продуктів виробництва.

Поняття «економічний потенціал» господарства (економічної системи) широко використовується в літературі й на практиці. Однак його зміст трактується неоднозначно в різних джерелах, що приводить до множинності оцінок економічного потенціалу однієї й тієї ж економічної системи.

За соціалістичної системи господарювання при визначенні економічного потенціалу панував виробничий підхід, основна увага концентрувалась на спроможності економічної системи виробляти відповідні обсяги продукції. Зокрема, під економічним потенціалом регіону розуміється сукупна здатність економіки регіону, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність,

випускати продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва й споживання. Економічний потенціал регіону визначається природними ресурсами регіону, засобами виробництва, трудовим і науково-технічним потенціалом, накопиченим у регіоні обсягом національного багатства [3, С.502]. Основними елементами економічного потенціалу визначалися трудові ресурси, якість їх підготовки, обсяг виробничих потужностей промисловості і будівельних організацій, виробничі можливості сільського і лісового господарства, довжину транспортних магістралей і наявність транспортних засобів, розвиток галузей соціальної інфраструктури, досягнення науки і техніки, ресурси розвіданих корисних копалин.

Економічний потенціал регіону є сукупним відображенням матеріальної бази регіону, що враховує обсяг розташованого в межах даної територіальної одиниці майна, вираженого в кількісних показниках, а також якісні характеристики, що визначають можливості реалізації цього майна в регіоні [4, С.12].

Економічна енциклопедія визначає економічний потенціал як комплексну характеристику рівня економічної могутності нації, наявних ресурсів і можливостей забезпечувати розширене відтворення, суспільні потреби й соціально-економічний прогрес суспільства [5, С.178].

Економічний потенціал – це багатогранна й складна макроекономічна категорія, у той же час недостатньо досліджена, його не слід вважати остаточно сформованим, про що свідчать різні точки зору. Найважливішим фактором, крім оцінки окремих ресурсів, є «якість» самої системи, що їх об'єднує.

Так, А. А. Задоя [6, С.55] справедливо зауважував, що при оцінці економічного потенціалу основний акцент робиться на продуктивні сили, залишаючи осторонь виробничі відносини. У його трактуванні народногосподарський потенціал включало й організаційний аспект.

Надалі поняття «економічний потенціал» було розширено, до його складу зараховували сучасну систему машин та інші знаряддя праці, весь науковий та виробничий потенціал, розвідані та ті, що добуваються, запаси сировини і енергії, трудові ресурси і виробничий досвід [7, С.76].

З посиленням соціальних аспектів в економічних дослідженнях та орієнтацією на формування соціально орієнтованої моделі економічного розвитку ринкового типу, наголошувалося на необхідності якомога повнішого задоволення матеріальних і духовних потреб людини як головної мети економічної діяльності, в науковій літературі почали вживати термін «соціально-економічний потенціал».

Під соціально-економічним потенціалом в економічній науці зазвичай розуміється сукупна характеристика ресурсних можливостей у тій чи іншій сфері господарювання. Часто в економічній літературі поняття «економічний потенціал» та «соціально-економічний потенціал» трактуються однаково.

У словнику-довіднику «Регіональна економіка» автори О.Д. Богорад, О.М. Невелєв, В.М. Падалка, М.В. Підмогильний визначають економічний потенціал регіону, ототожнюючи його з соціально-економічним потенціалом, як сукупність галузей народного господарства регіону виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати послуги населенню [8, С.72-73].

Шніпер Р.І. визначає соціально-економічний потенціал як «сукупність елементів національного багатства, які задіяні в регіональному відтворювальному процесі» [9, С.49].

Одним з найважливіших джерел розвитку й функціонування суспільства є його соціальний потенціал. Під соціальним потенціалом у широкому сенсі розуміється вся

сукупність соціальних факторів, від яких залежить зростання матеріальних і духовних джерел суспільного розвитку та ступінь їх використання.

Відповідно соціальний потенціал поєднує:

- виробничі й всі суспільні відносини, форми господарства й господарювання як рушійну силу розвитку виробництва й суспільства в цілому;
- накопичене суспільне матеріальне багатство, яке використовується з метою збереження досягнутого рівня й подальшого зростання добробуту населення, поліпшення умов його життя, удосконалювання системи життєдіяльності;
- накопичене соціально-культурне багатство, у тому числі рівень знань як інтелектуальне джерело суспільного прогресу й задоволення духовних потреб людей;
- соціальне середовище й соціальна поведінка людей, у тому числі їх ставлення до праці, цільові орієнтації й т.д..

У реальній дійсності економічний і соціальний потенціали не тільки взаємозалежні, але й невіддільні один від одного. Їх спільність визначається тією обставиною, що людина є головною продуктивною силою й носієм соціальних відносин, соціальних факторів розвитку. Тому різниця між економічним і соціальним потенціалом в певній мірі умовна. Так, виробничі відносини є стороною самого виробництва, а умови праці, будучи істотною характеристикою рівня розвитку продуктивних сил, у той же час представляють один з найважливіших соціальних факторів, що визначають ставлення до праці і його стимули тощо. Узяті в єдності економічний і соціальний потенціали разом з екологічним потенціалом утворюють сукупний потенціал суспільства. У рамках цієї єдності економічний потенціал є базою нарощування соціальних можливостей суспільства. Соціальний же потенціал представляє рушійну силу розвитку й використання виробничих можливостей. Екологічний потенціал формує загальні передумови розвитку виробничого й соціального потенціалу, їх розширеного відтворення. Проте відповідність між економічним і соціальним потенціалами не досягається автоматично. Справа в тому, що соціальні й економічні форми виникають, змінюються й зникають не самі по собі, а в результаті свідомої діяльності людей. Їх недостатня відповідність характеру виробництва, потребам і можливостям розвитку й необхідність зміни можуть усвідомлюватися не відразу. Між економічним і соціальним потенціалом не виключені протиріччя. Отримані виробничі результати можуть використовуватися по-різному, різні форми господарювання й стимулювання здійснюють неоднаковий вплив на соціальну поведінку людей і на виробництво в цілому. Не тільки склад, але й організація соціального потенціалу впливає на ступінь використання можливостей, закладених у продуктивних силах, науково-технічному прогресі, підвищенні рівня реального суспільного виробництва й споживання тощо.

У них перехрещуються й поєднуються різні структурні рівні й елементи виробничого, соціального й екологічного потенціалу і їх комплексних форм, включаючи потенціали різних виробничих структур, ресурсний, демографічний, інфраструктурний, територіальний, регіональний тощо.

Під соціальним потенціалом зазвичай розуміють сукупність матеріальних і духовних цінностей, якими володіє суспільство. Однак було б надмірним спрощенням зводити даний соціальний феномен тільки до сукупності цінностей. Соціальний потенціал характеризує також і здатність тієї чи іншої спільноти забезпечувати розширене відтворення людини як особистості і як продуктивної сили. Тому реалізація соціального потенціалу – це проблема, актуальна для всіх етапів суспільного розвитку.

Розробка комплексних планів соціально-економічного розвитку як регіонів, так і окремих населених пунктів неможлива без ретельної оцінки наявних трудових, духовних і соціально-політичних потенціалів. Але проблема соціального потенціалу не

знайшла поки належного розгляду на базі конкретних соціологічних досліджень стосовно окремого регіону.

Під соціально-економічним потенціалом в економічній науці, як правило, розуміється сукупна характеристика ресурсних можливостей у тій чи іншій сфері господарювання. Поняття «соціально-економічний потенціал регіону» відображає здатність ресурсів, засобів і можливостей вирішити будь-яке завдання або досягти певної мети.

Відповідно для уточнення визначення поняття «соціально-економічний потенціал регіону» необхідно охарактеризувати як ресурси, засоби й можливості і спрямованість їх реалізації на досягнення цілей й завдань.

На нашу думку, визначення терміну «соціально-економічний потенціал регіону» повинне враховувати не тільки ресурси й напрями їх використання, а також ступінь розвитку економіки в регіоні й стимулюючий вплив регіональної й соціально-економічної політики регіону.

Введення в науковий оборот поняття «соціально-економічний потенціал» обумовлено, з одного боку, усвідомленням обмеженості ресурсів для екстенсивного економічного зростання, з іншого боку – прагненням увести в дію додаткові резерви й стимули, закладені в структурі системи або діяльності, однак не реалізовані на практиці. Соціально-економічний потенціал розглядається як сукупність соціально-економічних факторів, джерел, стимулів, форм підвищення ефективності використання продуктивних сил. Тому соціально-економічний потенціал виступає як додаткове джерело ресурсів.

Як правило, соціально-економічний потенціал зводився до більш вузьких питань, що характеризують галузеві чи інші пропорції відтворення або їх функціональні взаємозв'язки. Часто соціально-економічний потенціал прирівнювався до національного багатства (матеріальне багатство і природні ресурси) або ототожнювався з економічним потенціалом.

М.Н. Міндорашвілі [10, С.15] включив у структуру соціально-економічного потенціалу регіону також потенціал відтворення суспільством певного способу життя, що впливало на структуру споживання й на виробництво.

Більш глибоке розуміння сутності соціально-економічного потенціалу дозволяє процес його формування або перетворення (рис. 1). Основою потенціалу є ресурси; регіональна економіка впливає на ресурси, сприяючи їх адекватному перетворенню в деякий кінцевий результат. При цьому на вході в систему потенціалів надходять наявні невикористані можливості, а на виході визначається кінцевий результат використання потенціалу, опосередкованого ресурсами. Інакше кажучи, управляюча підсистема на основі наявних ресурсів формує потенціал, залучає його й відслідковує результат такого залучення.

Можна зробити висновок про те, що якщо немає результату, то відсутні можливості формування потенціалу і його динаміки. Тому важливо не тільки досліджувати ресурси як основу формування потенціалу, але й ефективність його використання (залучення) як основу економічного розвитку регіону. У західних економічних теоріях у якості ключових факторів виробництва виступають як праця й капітал, так і характер їх об'єднання, причому підкреслюється, що оптимальне поєднання є продуктом насамперед конкуренції незалежних виробників на вільному ринку. Тільки при цих умовах досягається оптимальний розподіл ресурсів і тим самим максимізується потенціал економічної системи.

У сучасних умовах докорінно змінилися головні фактори економічного зростання. Якщо раніше національне господарство розвивалося в основному за рахунок розширеного залучення у виробництво трудових ресурсів, виробничих потужностей,

сировини, матеріалів і енергії, то тепер вирішення багатьох завдань стає можливим тільки на основі підвищення ефективності і якості діяльності шляхом більш повного використання досягнень науково-технічного прогресу, енергетичних, трудових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, тобто всього того, що формує економічний потенціал.

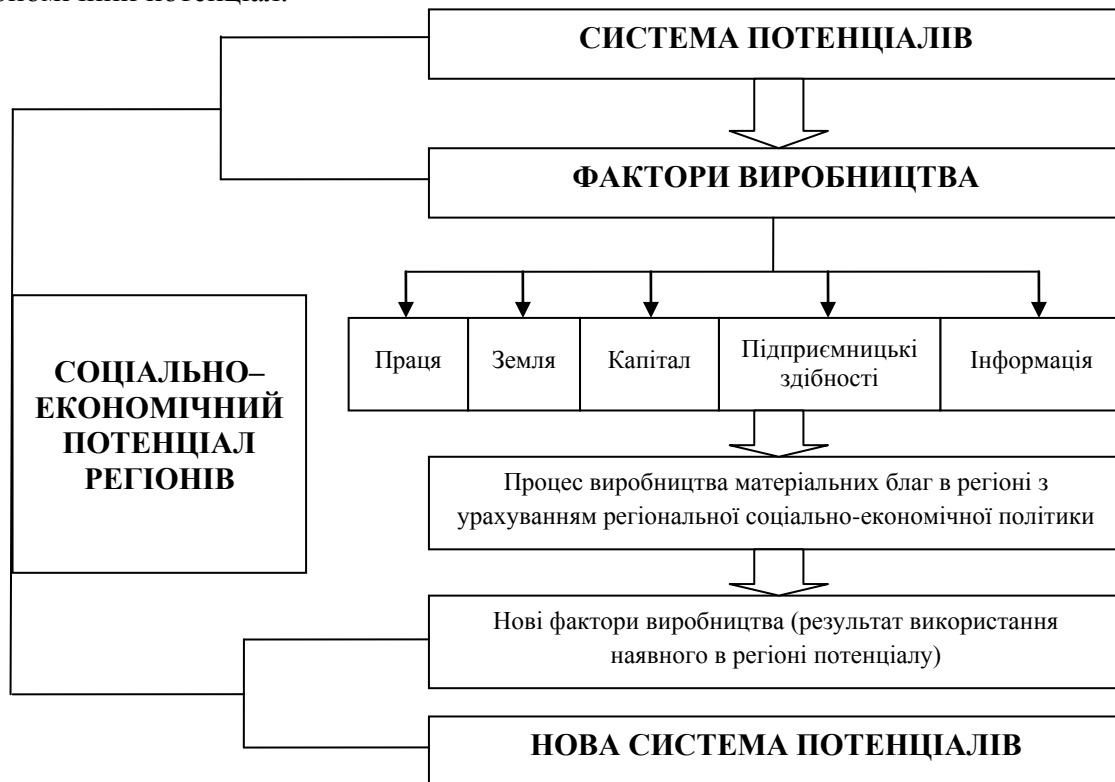


Рисунок 1 – Модель відтворення соціально-економічного потенціалу регіону

З даної точки зору правомірно, на нашу думку, визначити соціально-економічний потенціал як сукупність ресурсів і властивостей, що визначають можливості стійкого й ефективного функціонування соціально-економічної системи в динамічних зовнішніх умовах. Результатом розвитку виступає, насамперед, підвищення рівня добробуту населення. Саме в цьому аспекті можна говорити також про ступінь і ефективність використання соціально-економічного потенціалу регіону.

В багатьох дослідженнях з даної тематики, зокрема дослідженнях ООН, виділяються дві складові добробуту: рівень життя (рівень споживання) і якість життя, у який входять такі показники як здоров'я населення, рівень освіти, якість навколишнього середовища, рівень соціальної напруженості.

Відповідно соціально-економічна система, що забезпечує стабільно високий рівень добробуту громадян, має високий потенціал розвитку. Однак при такому визначенні повинні враховуватися перспективи, майбутній стан системи, тобто виникає необхідність оцінити не тільки досягнутий рівень, а здатність системи до змін і напрямок цих змін. Це завдання може бути вирішене тільки за умови комплексного аналізу факторів економічного розвитку. Економічний розвиток визначається й вимірюється темпами зростання протягом певного періоду часу валового внутрішнього (регіонального) продукту (в цілому або у розрахунку на душу населення).

Таким чином, соціально-економічний потенціал регіону може бути охарактеризований, з одного боку, як досягнутий рівень соціально-економічного розвитку, з іншого боку – з огляду на можливості його подальшого нарощення при наявності певних ресурсів й умов. Величина й динаміка зміни соціально-економічного

потенціалу визначається трьома групами залежностей: кількісними і якісними характеристиками складових потенціалу; взаємозв'язками між підсистемами (системною якістю); впливом зовнішніх факторів.

Список літератури

1. Лук'яненко Д. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538с.
2. Великий тлумачний словник. Сучасна українська мова від А до Я. – Донецьк: ТОВ ВКД „БАО”, 2008. – 494 с.
3. Азрилиян А.Н. Большой экономический словарь / Под редакцией А.Н. Азрилияна. – М.: «Институт новой экономики», 1999. – 706с.
4. Гутман Г.В. Управление региональной экономикой. / Г.В. Гутман, А.А. Мираедов, С.В. Федин. – М.: «Финансы и статистика», 2001. – С.12.
5. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002 – 256с.
6. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивность воспроизводства / А.А. Задоя. – Киев, 1986. – С.55.
7. Игнатовский П. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма / П. Игнатовский // Плановое хозяйство. – 1980. – № 2. – С.76.
8. Богорад О.Д. Регіональна економіка: словник-довідник / О.Д. Богорад, О.М. Невелєв, В.М. Падалка, М.В. Підмогильний; за ред. М.В. Підмогильного. – К.: НДІСЕП, 2004. – С. 72-73.
9. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления / Р.И. Шнипер – Новосибирск: Наука, 1991. – С.49.
10. Миндорашивили М.И. Методика статистического анализа промышленного потенциала региона, автореф. Дисс.Дб., 1988. – 20с.

О. Любченко

Научные подходы к определению сущности социально-экономического потенциала региона

В данной статье углублен понятийно-категориальный аппарат региональной экономики через исследование экономической сущности понятия «социально-экономический потенциал региона». Автором систематизированы существующие подходы к определению содержания данного понятия и сформирован собственный подход, который дает возможность трактовать социально-экономический потенциал с одной стороны, как достигнутый уровень социально-экономического развития, с другой стороны – учитывая возможности его последующего наращивания при наличии определенных ресурсов и условий.

О. Lyubchenko

Scientific approaches to definition of essence of social and economic potential of region

In this article it is deep concept-category vehicle of regional economy through research of economic essence of concept «socio-economic potential of region». An author is systematize the existent going near determination of maintenance of this concept and own approach which enables to interpret socio-economic potential from one side is formed, as the attained level of socio-economic development, from another part – taking into account possibilities of him subsequent increase at presence of certain resources and terms.

Одержано 23.11.09

УДК 336.1

О.А. Магопець, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Методологічні підходи до організації податкового планування на підприємстві

В статті висвітлюються основні підходи до організації податкового планування на підприємстві, виходячи з його стратегічних цілей діяльності, наявних фінансових, матеріально-технічних ресурсів та кадрового потенціалу. Визначаються принципи та вимоги до побудови організаційної структури податкового планування, характеризуються її основні елементи.

податкове планування, податкові платежі, оптимізація податкових платежів, бюджетування, грошові потоки, документооборот, управлінські дії, суб'єкти планування

Сучасний період функціонування більшості вітчизняних підприємств – це період жорсткої конкурентної боротьби, посилення тиску з боку природних монополістів, соціальної сфери, державних органів, що характеризується наявністю високих витрат ведення бізнесу, основна частка яких все ж таки припадає на податкове адміністрування, яке має складну структуру і методологію справляння податкових платежів, що, у свою чергу, вимагає формування адекватної податкової політики з боку підприємницьких структур, спрямованої на нівелювання негативного впливу зовнішнього середовища. Дійсно, якщо проаналізувати величину податкового навантаження, що припадає на реальний сектор економіки, то за деякими оцінками воно сягає 70% доданої вартості підприємств, а з огляду на те, що додана вартість, вироблена підприємством, складається в основному з прожиткового мінімуму персоналу підприємства, необхідного для відновлення його працездатності, податкових платежів, інвестицій, прибутку який розподіляється між власниками підприємства тощо, стає очевидною необхідність раціональної й ефективної організації обліку і планування податкових витрат підприємства. Мова, в даному випадку повинна вестися про науково обґрунтовану і практично доцільну систему організації податкового менеджменту, і, зокрема, основної його складової - податкове планування, здатне в певній мірі згладити, а по можливості і зовсім нейтралізувати інституціональні ризики, які виникають в процесі оподаткування підприємницької діяльності.

Крім того, організація ефективної системи податкового планування на вітчизняних підприємствах здатна виступити сполучною ланкою між різними стадіями і комплексами загальноекономічного планування підприємства, як тактичного, так і стратегічного, тому що економічній категорії за назвою «податкове планування» як ніякому іншому виду економічного планування властивий комплексний характер, який виражається насамперед у різноманітті взаємозв'язків з різними проявами управлінського впливу у внутрішній структурі підприємства [8]. Іншими словами, можна стверджувати, що податкове планування, взаємодіючи з такими управлінськими функціями, як маркетинг, фінанси, облік, кадрова політика, постачання, у той же час є одним з базових інструментів генерування показників ефективності функціонування підприємства, тому що розрахунок останніх без врахування податкових наслідків представляється дуже нерозумним і ірраціональним. Отже, податкове планування повинно стати обов'язковим інструментарієм у комплекті менеджменту вітчизняного підприємства при прийнятті будь-якого управлінського рішення.

Роль податкового планування в економіці сучасного підприємства обумовила підвищення уваги науковців до дослідження проблеми функціонування податкового планування. Результати цих досліджень знайшли відповідне висвітлення в закордонній і вітчизняній літературі.

Серед закордонних досліджень вказаної проблеми найбільший інтерес для розвитку податкового менеджменту в Україні представляють, наприклад, роботи Д. Кэмбелла [15], Е. Томсетта [16] і Р. Вільямса [17] та ін.

Вагомі дослідження в області податкового планування виконані вітчизняними вченими та науковцями країн близького зарубіжжя: Горбуновим А. [1], Гуськовим С. [2], Григорьевим С. [3], Єлісеєвим А. [4], Каламбет С. [5], Ковальчуком К. [6], Козенковою Т. [8], Кожиним В. [7], Медведевим А. [9], Погорлецьким А. [13], Павленко М. [11], Рогозіним Б.А. [12], Сутиріним С. [13] та ін.

У численних роботах по даній проблематиці наводиться безліч дефініцій категорії «податкове планування», вказується місце податкового планування в системі управління підприємством, визначається роль різних структурних підрозділів у податковому плануванні, проектується різні моделі і способи оптимізації та мінімізації оподаткування. У той же час необхідно відзначити, що проблема планування податкових платежів розглядається вищезгаданими авторами в основному з позицій практичних рекомендацій керівникам, бухгалтерам, економістам щодо методики законного зниження податкових платежів. Теоретичне обґрунтування принципів і методів податкового планування, формулювання наукової методології організації податкового планування, виявлення його місця в системі загальноекономічного планування на підприємстві відходить на другий план, що представляється дуже необґрунтованим, тому що без наявності встановлених і визнаних принципових основ, формування апарата і способів дослідження, податкове планування не зможе реалізувати свого призначення, а буде як і раніше виступати лише в іпостасі інструмента мінімізації податкових платежів у короткостроковій перспективі.

Сучасна організація податкового планування на вітчизняних підприємствах, крім своєї вузькопрактичної спрямованості на зниження податкових платежів, відрізняється від прийнятих за кордоном стандартів [13, 17, 16] надмірно високою роллю бухгалтерії підприємства в даній області планування і деякою толерантністю й індиферентністю економічних і фінансових служб (останні або зовсім не приймають участі в процесі податкового планування, або займаються збором статистичної інформації, причому постфактум).

Таким чином, податкове планування в сучасний період розвитку здатне стати однією з найважливіших і корисних функцій управління підприємством, що, на жаль, поки не має належної теоретичної обґрунтованості, а на практиці застосовується тільки суцільно з метою зменшення податкових платежів, без врахування існуючих функціональних взаємозв'язків у внутрішній організаційній структурі підприємства, носить безсистемний характер, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Метою даної статті є встановлення принципів положень щодо формування апарату і організаційної структури процесу податкового планування, виходячи з цільових параметрів та стратегічних цілей діяльності підприємств.

Постановка системи податкового планування, як правило, починається з визначення стратегічних цілей і завдань підприємства на сучасному етапі розвитку економіки. А вже потім, виходячи з ідеології розвитку, формується організаційна структура податкового менеджменту, підбираються необхідні кадри, розробляється апарат дослідження, виділяються фінансові і матеріально-технічні ресурси, необхідні для досягнення стратегічних цілей податкового планування.

Система цілей у сфері податкового адміністрування є невід'ємною частиною загального дерева стратегічних цілей, формує його як цілісний взаємопов'язаний і взаємозалежний конгломерат.

Початковою, основною метою податкової галузі дерева стратегічних цілей підприємства повинна стати ідея, яка конкретизує місію фірми, про неминучість, а головне, про доцільність для даного суб'єкта сплати податкових платежів. Так як, що б не говорили про податкові платежі, як про «неминуче зло», податки - виступають одним з найважливіших інструментів підтримки стабільності в суспільстві, його соціального благополуччя. Отже, будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, виступаючи ланкою цілісної економічної системи, не може ігнорувати вплив зовнішнього середовища на свою діяльність. Не можуть суб'єкти господарювання працювати у вакуумі, відсторонитися від вирішення соціальних, економічних, культурних і інших суспільних проблем. Рано чи пізно негативні явища зовнішнього середовища знайдуть своє відображення в діяльності такого підприємства. Тому суб'єкти господарювання, хоча і створені для досягнення своїх власних економічних цілей, зобов'язані ділитися із суспільством частиною своєї доданої вартості, щоб підтримати порядок і стабільність у тому соціальному середовищі, в якому вони функціонують та з яким взаємодіють. Інше питання: яку частку участь підприємства в забезпеченні суспільства необхідними фінансовими ресурсами за допомогою податкових платежів повинна займати в доданій вартості підприємства, щоб інші учасники виробничого процесу (працівники, менеджмент, власники) одержали задоволення адекватне їх участі в процесі виробництва?

Власники кожного конкретного підприємства повинні самостійно дати відповідь на це питання і визначити той рівень податкових вилучень, який на їх думку, дозволить, з одного боку, успішно розвиватися суб'єкту господарювання, а з іншого боку - буде враховувати інтереси держави і суспільства.

Індикатором рівня податкових платежів є показник який характеризує частку податкових вилучень у доданій вартості, виробленій підприємством. Відношення частки податкових платежів до загальної суми доданої вартості повинно стати основним показником ефективності функціонування системи податкового менеджменту підприємства, у тому числі і податкового планування, тому що даний показник, порівняно з іншими, найбільш повно враховує економічну сутність конструкції податкових платежів, дозволяє приймати управлінські рішення незалежно від змін, які відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Кінцевою, завершальною метою системи стратегічних установок податкового планування повинно стати своєчасне, повне, оптимізоване з урахуванням положень діючого податкового законодавства і заданих стратегічних параметрів, формування сітьового графіка грошових потоків податкових платежів, що є, у свою чергу, статтями видаткової частини бюджету підприємства, який розробляється в процесі бюджетування. Іншими словами, необхідна координація стратегічних і операційних схем податкового планування з наступною імплантацією підсумкових даних процесу планування податкових платежів у показники бюджетного процесу.

Адекватність віднесення запланованих податкових даних у бюджет досягається як за допомогою використання науково обґрунтованого і практично апробованого апарату фінансового менеджменту, так і при наявності раціонально структурованої циркуляції інформаційних потоків між учасниками процесу бюджетування та працівниками, які займаються податковим плануванням.

При побудові організаційної структури податкового планування необхідно виходити з двоїстої природи цього процесу. З одного боку, планування податкових платежів є складовою діяльності по фінансовому плануванню, а отже, повинно

проходити в рамках останньої, в середині тієї організаційної структури, учасники якої розробляють фінансові плани. З іншого боку, податкове планування покликано не тільки впорядкувати процес сплати податків відповідно до завдань фінансового менеджменту, але й оптимізувати їх, виходячи з наданих податковим законодавством варіативних можливостей. У даному випадку, крім застосування організаційного механізму фінансового планування, необхідна пряма професійна допомога юридичних, комерційних, економічних, ревізійних служб підприємства, які лише опосередковано приймають участь у процесі фінансового планування. Таким чином, організаційна структура податкового планування повинна будуватися, базуючись на двох принципах: бути невід'ємною складовою організаційної структури бюджетного процесу в рамках фінансового планування і використовувати навички, здібності та потенціал інших служб підприємства при плануванні заходів щодо оптимізації податкового портфеля. Вказаним вимогам, на нашу думку, відповідає наступна організаційна структура (рис. 1).

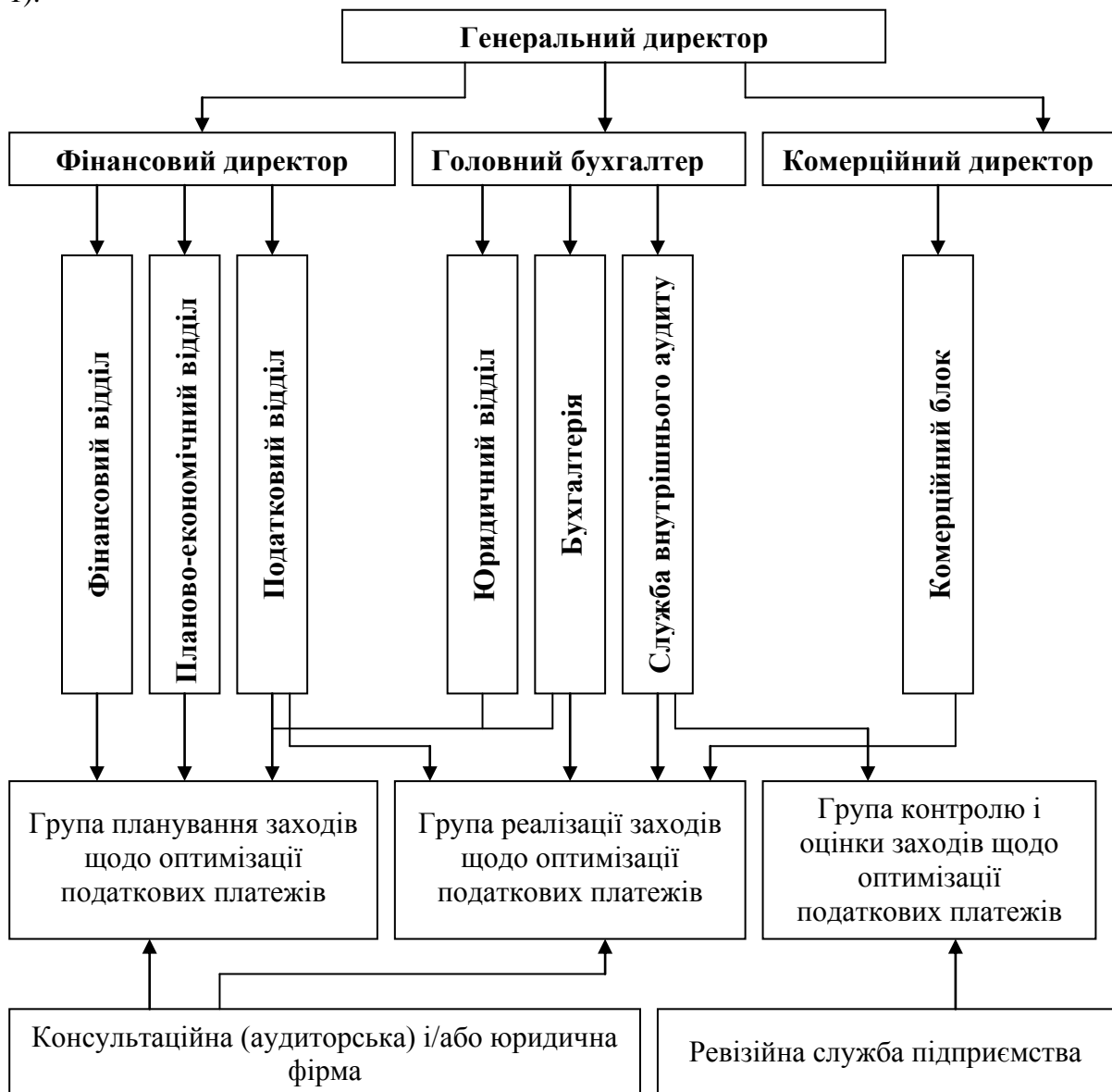


Рисунок 1 - Організаційна структура податкового планування на підприємстві

Вказана організаційна структура це структура, яка може створюватися на підприємстві як на тимчасовій основі для вирішення конкретного завдання, так і на

постійній основі для вирішення стратегічних цілей податкового планування. Її основне призначення - зібрати в одну команду самих кваліфікованих працівників підприємства для реалізації складних проектів у встановлений термін із заданим рівнем якості.

У наведеній організаційній структурі члени групи податкового планування (фахівці, зібрані для реалізації конкретного проекту) підпорядковуються керівнику групи, і керівникам тих функціональних відділів, у яких вони працюють постійно. Керівник групи податкового планування несе відповідальність за інтеграцію всіх видів діяльності і ресурсів, які відносяться до кожного конкретного проекту та які передані в його розпорядження, а також відповідає за планування проекту, складання графіка робіт та перевіряє хід його виконання. Представлена структура організації податкового планування дозволяє в повній мірі використовувати потенціал самих кваліфікованих спеціалістів у певній галузі при плануванні, реалізації і контролі заходів щодо податкової оптимізації, не виходячи разом з тим за рамки процесу бюджетування, який функціонує на основі лінійно-функціонального принципу організації управлінських взаємозв'язків. Формування команди, діяльність якої направлена на оптимізацію податкових потоків, із співробітників різних служб підприємства, які одночасно з участю в проекті, виконують свої основні обов'язки, дозволяє усунути негативні моменти, пов'язані з відсутністю бази інформаційного забезпечення прийнятих в області податкового планування управлінських рішень, ліквідувати розриви інформаційного поля, встановити зворотний зв'язок між структурними підрозділами підприємства. Крім того, представлена організаційна структура дозволяє вводити до складу групи оптимізації податкових платежів сторонніх консультантів і ревізійну службу підприємства.

У процесі податкового планування пропонується створення трьох незалежних податкових груп, до основних обов'язків яких входить виконання таких функцій планування: складання плану, реалізація плану і контроль за реалізацією плану.

Перша податкова група створюється з метою складання плану оптимізаційних заходів. Група складається, по-перше, з фахівців, зайнятих формуванням фінансової (бюджетної) частини виробничої програми - економістів планово-економічного відділу, бухгалтерів, фінансистів, співробітників податкового відділу, якщо такий відділ існує, і, по-друге, з юристів і сторонніх консультантів. Залучення співробітників фінансового блоку сприяє прийняттю такого плану заходів, направлено на оптимізацію податкових платежів, який би в повній мірі відповідав інтересам бюджетного процесу та будувався на однакових принципових положеннях з останнім. Використання знань юристів і думки висококваліфікованих сторонніх консультантів дозволить побудувати систему заходів щодо оптимізації оподаткування з врахуванням вимог діючого законодавства та наявної практики застосування методів мінімізації податкових платежів. Керівництво такою податковою групою доцільно здійснювати працівникові планово-економічного відділу, так як останній розробляє виробничу програму і функціонально відповідає за її правильність і адекватність, отже, фахівець цього підрозділу найбільш ефективно буде координувати роботу групи. Результати розробленого плану заходів щодо оптимізації податкових платежів накладаються на графік податкових виплат, який розробляється планово-економічним відділом разом з бухгалтерією або відділом податків при його наявності, та вноситься до бюджету підприємства.

З метою реалізації плану заходів щодо оптимізації податкових платежів формується друга група фахівців, яка складається із співробітників юридичного відділу, бухгалтерської служби, комерційного блоку і відділу податків. Залучення співробітників комерційного блоку (відділу постачання, продажів, маркетингу, зовнішньоекономічних зв'язків) пояснюється насамперед тим, що вказані фахівці

приймають безпосередню участь у господарсько-договірних відносинах підприємства, отже, повинні враховувати податкові наслідки укладених контактів з контрагентами. Необхідно відзначити, що в реалізації оптимізаційних заходів не повинні приймати участі треті особи, навіть з числа тих, хто займався їх плануванням, тому що практичне застосування способів оптимізації податкових платежів, свідомо чи несвідомо іноді виходить за рамки дозволені чинним законодавством, отже, вимагає дотримання визначеного рівня конфіденційності.

Координаційне керівництво групою реалізації заходів щодо оптимізації податкових платежів доцільно здійснювати начальнику відділу податків, або, при відсутності в структурі підприємства такої організаційної одиниці, заступнику головного бухгалтера по розрахункам за податками і платежами. Рішення щодо практичної реалізації запланованих оптимізаційних заходів, у зв'язку з ймовірністю застосування штрафних санкцій та притягнення до відповідальності посадових осіб у випадку використання незаконних способів мінімізації та оптимізації податкових платежів, приймаються директором по економіці і фінансам.

Контроль і оцінка ефективності заходів щодо оптимізації податкових платежів повинна здійснюватися службою внутрішнього аудиту і планово-економічним відділом разом з ревізором підприємства та стороннім консультантом (аудитором). Мета групи: знайти й обґрунтувати причини розбіжностей у запланованих і фактичних даних, підстави невиконання запланованих оптимізаційних заходів. Планово-економічна служба надає дані про фактичне виконання бюджету, внутрішні аудитори і ревізор оцінюють адекватність чинному законодавству і відповідність плановим параметрам заходів щодо оптимізації податкових платежів. Встановлені факти виявлених розбіжностей доповідаються керівництву. Консультанти аналізують результати застосування оптимізаційних заходів і дають висновки щодо виправлення допущених порушень. Керівництво групою здійснює старший аудитор відділу внутрішнього аудиту. Розроблені групою рекомендації застосовуються в подальшому плануванні заходів щодо оптимізації податкових платежів.

Ефективність контролю й оцінки заходів щодо оптимізації податкових платежів, так само як і результатів реалізації запланованих дій, залежить від наявності на підприємстві раціонально організованого документообороту податкового планування.

Безумовно, всі дії, які здійснюються в процесі податкового планування, вимагають їх документального закріплення, тому що, по-перше, чітко оформлений документообіг податкового планування дозволяє здійснювати об'єктивний контроль з боку керівництва підприємства за діями груп податкового планування; по-друге, з огляду на дуже велику ймовірність судового врегулювання спірних питань за результатами застосування оптимізаційних заходів між підприємством та податковою службою, наявність документально оформлених відносин з питань оптимізації податкових платежів дозволяє аргументовано відстоювати свою точку зору в судових органах; і, по-третє, документообіг - важлива складова управління, яка забезпечує стабільність виробничо-господарських зв'язків.

Документообіг процесу податкового планування є невід'ємною частиною загального документообороту підприємства. Вся документація податкового планування повинна реєструватися відповідальним секретарем групи податкового планування або в канцелярії підприємства, а також візуватися керівником податкової групи. Основні документальні джерела, які використовуються в процесі податкового планування, повинні здаватися в архів підприємства та зберігатися за функціональними групами податкового планування згідно з вимогами податкового законодавства щодо строків збереження податкової звітності.

Орієнтовний перелік документації, яка застосовується в процесі планування податкових платежів наведена в табл. 1.

Таблиця 1 - Документація, яка застосовується в процесі планування податкових платежів підприємства

Підрозділ вихідного документа	Підрозділ вхідного документа	Назва документа	Загальна характеристика документа
1	2	3	4
Фінансовий директор	Канцелярія та відділи групи планування	Наказ (розпорядження) про створення групи податкового планування	Установчий документ групи планування заходів щодо оптимізації податкових платежів
Планово-економічний відділ (ПЕВ)	Податкова група планування	Бюджет без врахування податків	Зведений бюджет реалізації без врахування податкової складової його видаткової частини
Бухгалтерія	Податкова група планування	Податковий календар	Графік сплати податкових платежів відповідно до вимог законодавства
Податкова група в особі бухгалтера - податківця (фахівця відділу податків)	Органи ДПА	Заява-запит	Запит відносно вирішення питань оподаткування, які виникають у практичній діяльності і мають суперечливі тлумачення
Сторонній консультант	Податкова група планування	Аналітична записка	Огляд практики застосування заходів щодо податкової оптимізації на аналогічних підприємствах
Податкова група планування	Податкова група планування	Доповідні й аналітичні записки, довідки	Всі питання, які виникають у процесі роботи над складанням плану і які потребують вирішення спільними зусиллями декількох підрозділів (повинні оформлюватися письмово)
Податкова група планування	Фінансовий директор	План заходів щодо оптимізації податкових платежів	План заходів, розрахунок їх економічної ефективності, необхідні ресурси для їх здійснення
Фінансовий директор	ПЕВ, податкова група реалізації заходів планування	План заходів щодо оптимізації податкових платежів	Скоректований і затверджений фінансовим директором для виконання план заходів щодо податкової оптимізації
Планово-економічний відділ (ПЕВ)	Фінансовий директор	Бюджет з оптимізованими податковими платежами	Документ, із зведеними загальногосподарськими показниками, передається на повторне узгодження й остаточне затвердження
Фінансовий директор	Фінансовий відділ, бухгалтерія, податковий відділ	Затверджений керівництвом бюджет	Бюджет в частині обчислених податкових платежів передається на виконання
Фінансовий директор	Канцелярія та відділи групи реалізації	Розпорядження про створення групи реалізації	Установчий документ групи реалізації заходів щодо оптимізації податкових платежів
Комерційний блок	Податкова група, юридичний відділ	Аналітична записка	Перелік контрагентів і схеми господарських операцій, запланованих у звітному періоді
Юридичний відділ	Податкова група реалізації	Господарські контракти	Контракти, складені з урахуванням вимог діючого законодавства і запланованих схем взаємодії з контрагентами

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Податкова група	Комерційний блок	Господарські контракти	Схема юридичного оформлення господарських відносин відповідно до принципів оптимізації податкових платежів
Податкова група	Фінансовий директор	Аналітичні записки, довідки	Узгодження і затвердження способів податкової оптимізації, розробки схем мінімізації податкових платежів, інших питань податкового планування
Податкова група	Фінансовий відділ, бухгалтерія	Довідка	Застосування податкових пільг, мінімізація податкових платежів
ПЕВ, фінансовий відділ	Фінансовий директор	Звіт про виконання бюджету	Аналіз виконання бюджету, причини відхилення фактичних показників від запланованих
Ревізор підприємства, внутрішній аудитор	Фінансовий директор	Висновок	Оцінка відповідності чинному законодавству, відповідності запланованим параметрам заходів щодо оптимізації податкових платежів
Сторонній консультант (аудитор)	Фінансовий директор	Висновок	Рекомендації з питань виправлення допущених помилок при реалізації заходів щодо оптимізації податкових платежів, аналіз наслідків

Правильний вибір організаційної структури податкового планування, організація документообороту між її елементами тільки створюють передумови для ефективної роботи підрозділів податкового планування. Крім цього, необхідно укомплектувати службу податкового планування кваліфікованими фахівцями, правильно розподілити між ними обов'язки, чітко визначити функції, наділити відповідними правами, створити належні умови для роботи.

З метою раціонального розподілу завдань, прав і відповідальності між різними структурними підрозділами підприємства при виконанні ними функцій податкового планування доцільно використовувати матричний метод розподілу завдань. Матричний метод розподілу завдань, прав і відповідальності представляє собою таблицю, у верхній частині якої (найменування стовпців) наведено перелік структурних підрозділів і посадових осіб, які виконують ті чи інші функції податкового планування, а в лівій частині (найменування рядків) - перелік завдань і функцій, згрупованих відповідно до основних елементів податкового планування. На перетині вертикальних і горизонтальних ліній за допомогою відповідних символів зазначені управлінські дії, за допомогою яких реалізуються права й обов'язки суб'єктів планування (табл. 2).

Крім створення адекватної нинішній економічній ситуації структури податкового планування, визначення повноважень і вимог до учасників процесу податкового планування, для успішного здійснення даного напрямку діяльності необхідна наявність фінансових, матеріальних, технічних та інтелектуальних ресурсів.

Фінансова база організації податкового планування формується виходячи з потреб у здійсненні заходів щодо оптимізації податкових платежів. Крім того, керівництво підприємства повинно забезпечити стимулювання працівників податкової групи за досягнення позитивних результатів в процесі податкового планування.

Таблиця 2 - Матриця прийняття рішень у процесі податкового планування

Функції податкового планування	Рада директорів	Генеральний директор	Фінансовий директор	ПЕВ	Бухгалтерія	Фінансовий відділ	Юридична служба	Податкова група
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Стратегічні рішення щодо зниження податкового навантаження	Р,К	П	У,О	У	У	У	У	У,В
Дослідження факторів зовнішнього податкового середовища і податкової політики держави		К	Р,О,К		В	В	В	У,П
Формування стратегічних цілей діяльності підприємства в області податкового планування	Р,К	П,О,К	У, В					
Огляд і прогноз поведінки податкових органів, судової практики, нормативно-правової бази та її зміни в перспективі		Р			В		В	В
Складання прогнозів податкових зобов'язань підприємства у т.ч. при настанні форс-мажорних обставин			Р, К	У	О,В	О	О,В	П
Розробка схем фінансових, документальних і товарно-матеріальних потоків			Р, К	В	В	В	В	П,К
Складання сітвого графіка відповідності виконання податкових, фінансових і комерційних зобов'язань підприємства			Р	В		В		П,К
Координація стратегічних і операційних схем		К	Р	У,О	О	О	О	П, В
Розробка системи заходів щодо оптимізації податкових платежів		Р	К	О	О	О	О	П, В
Прогноз ефективності розроблених заходів щодо оптимізації податкових платежів			Р	В				П
Оцінка ризику різних програм дій			Р	В	В	В	В	В
Включення податків у бюджет і планування			К	В		В		
Правильність розрахунків і документації					В			К
Щотижневий моніторинг нормативно-правової бази, визначення бази податкових платежів і ставок оподаткування			К		В		В	В
Ведення податкового календаря					В			
Контроль за своєчасністю і правильністю розрахунків, складання первинної документації, ведення бухгалтерських реєстрів, виконання податкових зобов'язань		Р	В					В

Пояснення умовних символів, наведених в таблиці 2:

Р - прийняття рішення (на основі підготовленої інформації керівник чи його заступники здійснюють прийняття рішення);

П - підготовка рішення (комплексна підготовка рішення з залученням зазначених у матриці підрозділів чи посадових осіб);

У - участь у підготовці рішення, що полягає в підготовці окремих питань чи інформації за дорученням підрозділів або окремої посадової особи, відповідальної за підготовку рішення;

О - обов'язкове узгодження на стадії підготовки рішення чи його прийняття;

В - виконання рішення;

К - контроль за виконанням рішення.

Матеріально-технічні ресурси, задіяні в процесі податкового планування, визначаються до створення групи податкового планування і складаються з двох частин: перша частина - це елементи матеріально-технічної бази, яка знаходиться в розпорядженні тих підрозділів підприємства, співробітники яких включаються до податкових груп; друга частина - створюється спеціально з метою функціонування податкових груп. Серед всього переліку матеріально-технічних ресурсів, необхідних для успішного виконання функцій податкового планування, значне місце займає забезпечення податкової групи сучасними інформаційно-обчислювальними комплексами, бібліотечним фондом який складається з нормативної, наукової, методичної і періодичної літератури; застосування баз даних ДПА України тощо.

З метою підвищення інтелектуального рівня фахівців підрозділу податкового планування доцільним є складання графіку участі його співробітників в тематичних семінарах, конференціях, навчальних курсах, курсах підвищення кваліфікації тощо.

Заключним етапом організації податкового планування на підприємстві є формування, ведення і збереження бази даних планово-економічної інформації, внесених змін у довідкову і нормативну інформацію, яка використовується на підприємстві при обробці податкових даних. Дана робота полягає, по-перше, у зборі й узагальненні практичного досвіду щодо впровадження тих чи інших заходів податкової оптимізації, формуванні банку статей і наукових праць по заданій тематиці, по-друге, в аналізі за допомогою засобів обчислювальної техніки основних індикаторів податкового планування і прийнятті на основі такого аналізу висновків щодо форм і методів реформування системи планування податкових платежів; і, по-третє, в обробці статистичної податкової інформації з використанням прикладних програмних продуктів (Microsoft Excel, Microsoft Access, FoxPro).

Узагальнюючи викладене, слід зазначити, що податкове планування на підприємстві повинно бути організоване як комплексний, інтеграційний процес, що базується на системному підході та вимагає застосування знань і навичок фахівців різного профілю, починаючи з працівників фінансової, бухгалтерської, економічної, юридичної служб і закінчуючи маркетологами та аудиторами. Організація податкового планування вимагає, крім усього іншого, наявності певних ресурсів, обсяг і структура яких відповідно до окремих заходів податкового планування повинна зазначатись в податковому плані підприємства.

Список літератури

1. Горбунов А. Налоговое планирование и снижение финансовых потерь / Александр Романович Горбунов. - М.: Анкил, 1999. – 187с.
2. Григорьев С. Г. Налоги России / Григорьев С. Г., Гриншкун В.В., Скворцов О.В. [Электронный ресурс]: учебник / Григорьев С. Г. Налоги России. Необходимость налогового планирования (Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, Международный научно-консультационный центр по проблемам налогообложения). – Режим доступа: <http://www.fa.ru>.
3. Гуськов С. Налоги в экономике предприятий / Сергей Гуськов. - М.: Дашков и Ко, 1999. – 478с.
4. Єлісеєв А.В. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами / А. Єлісеєв М. Підлужний. – Львів: Ліга – Прес, 2003. – 274с.
5. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: Наукова монографія. / Світлана Володимирівна Каламбет. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 304с.
6. Ковальчук К.Ф. Налоговый менеджмент промышленного предприятия: Монография. / К.Ковальчук, Т. Рева. - Днепропетровск: Институт технологии, 2000. - 122с.
7. Кожинов В.Я. Налоговое планирование: Рекомендации бухгалтеру / Кожинов В.Я. - М.: Первая Федеральная Книготорговая Компания, 1998. – 357с. – (Учебно-методическое пособие).
8. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии / Татьяна Александровна Козенкова. - М.: АиН, 1999. – 267с.

9. Медведев А. Н. Как планировать налоговые платежи / Александр Николаевич Медведев. - М.: ИНФРА-М, 1996. – 294 с. – (Практическое руководство для предпринимателей).
10. Организация налогового планирования на предприятии [Электронный ресурс] / В.В. Муравьев // Режим доступа: - http://www.cfin.ru/press/afa/2001-2/11_mur5/shtml.
11. Павленко Н. Налоговое планирование и роль юридической службы в этом процессе.[Электронный ресурс] / Николай Анатольевич Павленко // Режим доступа: - <http://www.cfin.ru. 2009>.
12. Рогозин Б.А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях (оптимизация и минимизация налогообложения) / Борис Алексеевич Рогозин. - М.: ИНФРА – М, 2007. – 188бс.
13. Сутырин С.Ф. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / С.Ф. Сутырин, А.И. Погорлецкий. – СПб: Издательство «Полиус», 1998. – 577с.
14. Тихонов Д.Н. Основы налогового планирования / Дмитрий Николаевич Тихонов. - М.: ЮНИТИ, 2002. – 431с.
15. Campbell D. International Tax Planning. Kluwer Law International. 1995. – 531с.
16. Tomsett E. Tax Planning For Multinational Companies. - N.Y., 1989. – 487с.
17. Williams R. Permanent Establishments – A Planning Primer. Kluwer Law & Taxation. 1993. – 357р.

Е. Магонец

Методологические подходы к организации налогового планирования на предприятии

В статье освещаются основные подходы к организации налогового планирования на предприятии, исходя из его стратегических целей деятельности, имеющихся финансовых, материально-технических ресурсов и кадрового потенциала. Определяются принципы и требования к построению организационной структуры налогового планирования, характеризуются ее основные элементы.

Н. Магопета

Methodological approaches to organization of the tax planning on an enterprise

In the articles basic approaches to organization of the tax planning on an enterprise are lighted, coming from his strategic purposes of activity, present financial, material and technical resources and skilled potential. Principles and requirements to construction of organizational structure of the tax planning are determined, its basic elements are characterized.

Одержано 27.11.09

УДК 368:336

Т.А. Мельник, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Страховання депозитів населення в Україні

В статті описується страхування депозитів населення в Україні. Розглядається формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Обґрунтовуються пропозиції щодо зміни регулярних зборів учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.

страхування депозитів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, страхування банківських вкладів, система страхування депозитів

З врахуванням загального стану економіки та банківської системи проблеми захисту вкладів населення має особливе значення не лише в економічному, а також в політичному та соціальному аспектах.

Сьогодні Україна зацікавлена в співпраці з іноземними банками та фінансовими установами, а це можливо за умов дотримання рекомендацій Базельського комітету,

зокрема стосовно вимог до капіталу банків, які разом з системою страхування вкладів займають одне з головних місць у практиці банківського регулювання.

В економічній літературі приділено достатньо уваги питанням страхування депозитів, які розглядали різні автори, зокрема: Алексеєнко М., Мазур Т., Мних М., Турпанов А. Осадець С. та інші. Проте більшість наукових досліджень стосується світового досвіду страхування вкладів [3, 4] та проблемам впровадження європейських моделей страхування депозитів в Україні.

Метою написання статті є вивчення сучасного стану страхування депозитів населення в Україні та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення регулярних зборів учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [6, С.29].

Однією з головних причин погіршення стану банківської системи, яке спостерігалось восени 2008 року була рейдерська атака на «Промінвестбанк» [1, С.21], що спричинило масовий відтік депозитів фізичних осіб з банківської системи. Тому на сьогодні спостерігається високий рівень вразливості банківського сектору, який викликаний недовірою клієнтів до банківських установ - населення надає перевагу купівлі готівкової іноземної валюти і, з великою насторогою, розміщенням вільних грошових коштів на короткострокових депозитах.

Аналітики Національного банку України вважають, що на зниження темпів відпливу депозитів з банківської системи наприкінці листопада 2008 року вплинуло збільшення розміру відшкодувань за вкладами фізичних осіб, гарантованих Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, з 50000 гривень до 150000 тисяч гривень [2, С.63]. Хоча, на думку автора, це не було головною причиною певного покращення ситуації, оскільки Національний банк України увімкнув адміністративні важелі керування, запровадивши мораторій на дострокове зняття депозитів. Проте ми погоджуємося, що страхування вкладів громадянам є одним із головних інструментів подолання паніки населення та збереження заощаджень.

Повернення банківських депозитів має першочергове значення для вітчизняної економіки і повинно набути пріоритету над іншими цілями економічної політики [3, С.12]. Тому постала нагальна потреба в розробленні дієвого механізму, який би визначав нові принципи побудови системи депозитного страхування в Україні, забезпечуючи підвищення інвестиційних можливостей країни шляхом акумулювання депозитів.

Обов'язкові системи страхування депозитів створено у більш як 70 країнах світу [4, С.18]. Розрізняють 68 схем страхування [5, С.21]. На сьогоднішній день в Україні функціє найпростіша з існуючих у світовій практиці модель страхування депозитів, яка була заснована у 1998 році Указом Президента «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків», що затверджував Положення про порядок створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, формування та використання коштів. 20 вересня 2001 року Верховна рада України прийняла Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» згідно якого був створений відповідний Фонд, що є державною спеціалізованою економічно самостійною установою, яка не має на меті одержання прибутку та виконує функції державного управління у сфері гарантування вкладів фізичних осіб.

Станом на 01.11.2009 року до Реєстру Фонду включені 184 банків-учасників серед яких 9 банків були переведені до категорії тимчасових. В Україні учасниками Фонду є банки, філії іноземних банків, які мають банківську ліцензію на право здійснювати банківську діяльність та свідоцтво учасника Фонду. ВАТ «Державний ощадний банк України» не є учасником Фонду. У разі порушення учасником Фонду вимог Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» банк, філія

іноземного банку переводиться до категорії тимчасового учасника Фонду, що підтверджується довідкою тимчасового учасника.

Законом також визначені джерела формування Фонду страхування вкладів фізичних осіб, характеристика та класифікація яких наведена на рис.1.

Фонд гарантування вкладів фізичних осіб є єдиним розпорядником коштів, акумульованих у процесі його діяльності. Загальна сума коштів, що акумульовані Фондом гарантування станом на 01.11.2009 року дорівнює 4 183 млн. грн. Ці кошти не включаються до Державного бюджету, вони є об'єктом державної власності та використовуються лише за цільовим призначенням, а саме: для відшкодування втрат, інвестування в державні цінні папери, вкладення на депозитні рахунки Національного банку України, забезпечення виконання функцій Фонду.

Отже можна зазначити, що в Україні страхування депозитів є обов'язковим, ставки відрахувань до Фонду гарантування є фіксованими, відшкодуванню підлягають тільки вклади громадян в встановлених межах (включаючи відсотки).

Викладене свідчить, що в Україні Фонд гарантування вкладів фізичних осіб виконує роль «грошового кошика», тобто здійснює соціальну функцію. Проте за таких умов Фонд фактично позбавлений регулятивних чи наглядових повноважень або прав на втручання у справи банків, що, як правило, значно знижує ефективність виконуваної Фондом соціальної функції. Адже, маючи хоча б право здійснення регулятивних дій, Фонд міг би не просто виплачувати кошти вкладникам, а й вживати заходів для попередження банкрутства фінансових установ, надавати фінансову допомогу проблемним інститутам із метою їх оздоровлення, як це практикується в європейських країнах та США [3, С.11].

Разом з тим, впровадження страхування вкладів населення в Україні призвело до того, що населення при розміщенні грошових коштів на депозити обирає банк, керуючись тільки розміром процентних ставок, оскільки існує впевненість у тому, що Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, у разі банкрутства обраної установи, поверне суму вкладу. Комерційні банки, в свою чергу, отримали можливість здійснювати невиправдано ризикові проекти, покладаючись на державні гарантії щодо погашення їх боргових зобов'язань перед вкладниками.

Таким чином виникає ситуація, коли фінансово стабільні банки покривають ризики банків, які ведуть необґрунтовану кредитну та інвестиційну політику. Розв'язання цієї ситуації ми вбачаємо в запровадженні диференційованих регулярних зборів, які сплачують банки в Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, з урахуванням ступеню ризикованості операцій банку.

Також необхідно звернути увагу на той факт, що сьогодні в Україні базою розрахунку регулярних зборів учасників до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб є сукупний розмір всіх вкладів (в тому числі і юридичних осіб) та нарахованих відсотків за ними (рис.1). Таким чином учасники Фонду платять страхові внески за ними (рис.1). Таким чином учасники Фонду платять страхові внески за незастраховані вклади (депозити юридичних осіб та вклади фізичних осіб, які використовуються для підприємницької діяльності).

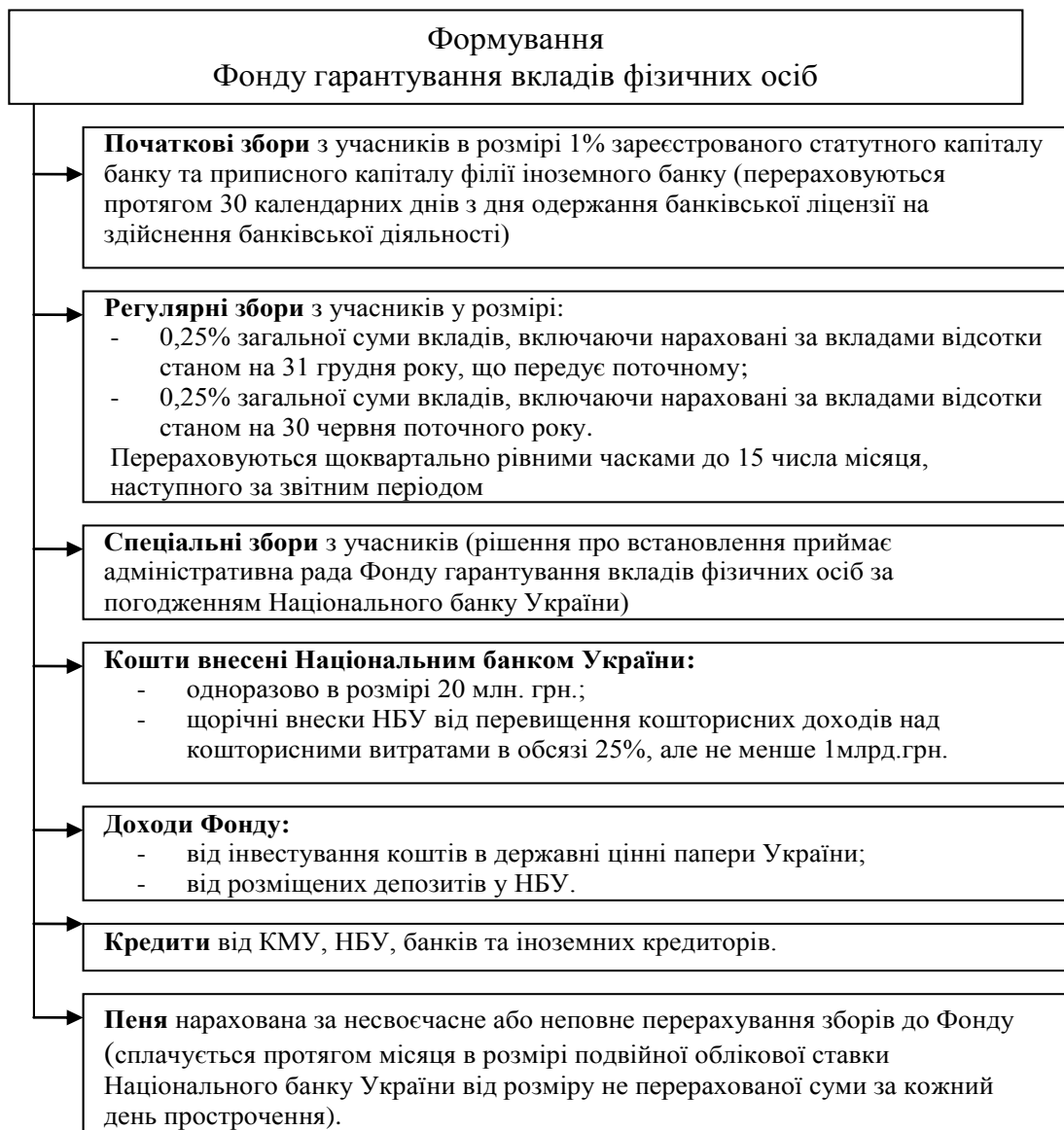


Рисунок 1 – Джерела формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

Якщо дослідити структуру депозитів в Україні (рис. 2) то можна дійти висновку, що учасники Фонду переплачують біля 50% регулятивних зборів [6].

Таким чином виникає ситуація, коли банки, що залучають незастраховані депозити, покривають ризик банків, які надають перевагу депозитам населення. Відомий той факт, що юридичні особи вибірково відносяться до банківських установ і перед тим як покласти депозити здійснюють ретельний аналіз фінансової стійкості банків.

Виправлення створеної ситуації можливо шляхом встановлення за базу розрахунку регулярних зборів розмір сукупний залучених учасниками вкладів, які підлягають страхуванню. Зрозуміло, що це призведе до суттєвого зменшення поповнення Фонду, але це можливо врегулювати за допомогою диференційованих ставок регулярних зборів.



Рисунок 2 – Динаміка розвитку депозитного ринку України

Узагальнюючи викладене, можна зазначити, що розвиток Фонду гарантування депозитів фізичних осіб сприятиме відновленню довіри населення до банків. Запровадження диференційованих регулярних внесків учасників має важливе значення для зменшення витрат банків та сприятиме проведенню ними раціональної депозитної, кредитної та інвестиційної політики.

Перспективою подальших досліджень є визначення доцільності запровадження в Україні системи гарантування вкладів юридичних осіб.

Список літератури

1. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківських установ у період економічної кризи // Вісник Національного банку України.-2009.-№4.-С.20-26.
2. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу до звіту: http://www.bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2008.pdt.
3. Мних М.В. Іноземний досвід страхування депозитів та можливості його реалізації в сучасних умовах в Україні // Економіка та держава.-2006.-№10.-С.11-13.
4. Турпанов А.В., Евапратенко Н.В. Системи страхування депозитов: мировая практика и тенденции развития // Финансовое право.-2004.-№1.-С.17-20.
5. Алексєнко М. Страхування вкладів фізичних осіб: практика та шляхи її вдосконалення // Економіка України.-2002.-№3.-С.17-23.
6. Бюлетень Національного банку України: електронне видання жовтень 2009р. [Електронний ресурс] // Режим доступу до бюлетеня: <http://www.bank.gov.ua/statist/electronicbulletin.htm>.

Т. Мельник

Страхование депозитов населения Украины

В статье описывается страхование депозитов населения в Украине. Рассматривается формирование денежных средств Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Обосновываются предложения относительно изменению регулярных сборов участников Фонда гарантирования вкладов физических лиц в Украине.

T. Melnyk

Insurance of deposits of population of Ukraine

Insurance of deposits of population in Ukraine is described in the article. Forming of money of Fund of guaranteeing of deposits of natural persons is investigated. Suggestions in relation to the change of regular collections of participants of Fund of guaranteeing of deposits of natural persons in Ukraine are grounded.

Одержано 04.12.09

УДК 657.4

Г.Б. Назарова, викладач

Кіровоградський національний технічний університет

Методичні аспекти аудиту сільськогосподарських підприємств

У статті узагальнено основні напрями аудиту сільськогосподарських підприємств і визначено методику аудиту сільськогосподарських товаровиробників. Встановлено особливості функціонування сільськогосподарських підприємств, які суттєво впливають на організацію аудиту. Розроблено порядок і послідовність дій аудитора для одержання необхідних аудиторських доказів при перевірці сільськогосподарських підприємств.

аудит, аудиторські докази, методика, сільськогосподарські товари, сільськогосподарські підприємства, спеціальний режим оподаткування

На організацію проведення аудиту сільськогосподарських підприємств суттєво впливають особливості виробництва сільськогосподарської продукції. До основних таких особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств належать: по-перше, сезонність робіт і тривалість виробничого процесу вирощування продукції рослинництва; по-друге, процес виробництва продукції рослинництва суттєво залежить від природних умов; по-третє, наявність систем пільгового оподаткування суб'єктів господарювання агропромислового комплексу; по-четверте, наявність в обліку об'єктів, які відсутні в інших галузях економіки (землі, робочої та продуктивної худоби, багаторічних насаджень, тварин на вирощуванні та відгодівлі, сільськогосподарської продукції та ін.). Аудиторська перевірка формується у послідовності від загального до конкретного або від конкретного до загального. Кожен аудитор самостійно обирає послідовність своєї роботи залежно від особливостей діяльності підприємства, яке перевіряється.

Завданням даної статті є визначення основних напрямків аудиту сільськогосподарських підприємств та встановлення послідовності і порядку застосування прийомів аудиту з метою встановлення об'єктивної істини про діяльність сільськогосподарських підприємств, що перевіряються. Великий внесок у розвиток теоретичних, методичних і прикладних питань аудиту зробили вітчизняні вчені Г.М. Давидов, А.Г. Загородній, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Б.В. Усач, а також російські вчені В.Д. Андрєєв, В.В. Бурцев, В.П. Суйц, А.Д.Шеремет та ін., проте, деякі питання все ще залишаються відкритими. Це стосується розробки методик аудиторських перевірок на підприємствах окремих галузей національної економіки.

На першому етапі перевірки, аудитору необхідно оцінити правильність ведення сільськогосподарськими підприємствами бухгалтерського обліку, відповідність його організації чинним нормативним документам і проаналізувати доцільність постановки. У процесі перевірки аудитор повинен переконатися у правильності розрахунків з бюджетом за податками, зборами, обов'язковими платежами, оцінити доцільність застосування можливостей пільгових механізмів оподаткування, передбачених для сільськогосподарських підприємств [1, 2].

Специфіка сільськогосподарського виробництва, в основному, має значний вплив на організацію обліку таких об'єктів як: молодняк тварин, тварини на відгодівлі, робоча та продуктивна худоба, витрати виробництва, готова продукція тваринництва, рослинництва тощо. При цьому, особливості виявляються не лише в синтетичному

обліку, калькуляції, а, насамперед, в документальному оформленні операцій з даними об'єктами, оскільки первинний документообіг за специфікою сільськогосподарського виробництва є доволі детальним і значно відрізняється від загально прийнятих форм.

Перевіряючи цей об'єкт аудитор, насамперед, повинен вивчити постановку в господарстві контролю за збереженням тварин в місцях їх утримання і на всіх етапах їх руху з метою встановлення спроможності забезпечувати достовірність даних щодо надходження з виробництва та вибуття тварин і одержання продукції, не допускати нестачі, крадіжок та загибелі тварин.

Необхідними складовими здійснення такого контролю повинно бути:

- своєчасне та правильне ведення обліку поголів'я на фермах (перевірка чисельності тварин та їх обов'язкове зважування при визначенні приросту, прийманні та відпуску, щоденна реєстрація даних про рух поголів'я з метою визначення потреби ферми (бригади) в кормах на кожен день, забезпечення своєчасного переведення тварин з однієї виробничо-вікової групи в іншу та основне стадо);

- систематичне проведення інвентаризації з метою недопущення втрат поголів'я та маси тварин;

- встановлення переліку осіб (завідуючі фермами, бригадири, старші робітники ферми тощо), що відповідають за приймання та відпуск тварин, їх зважування, правильне та своєчасне оформлення цих операцій, а також збереження закріплених за ними тварин, з якими у встановленому порядку повинні бути укладені письмові договори про повну матеріальну відповідальність;

- затвердження переліку посадових осіб, яким надано право підписувати документи на переміщення тварин у господарстві, а також видавати дозвіл (підписувати перепустку) на їх вивезення за межі сільськогосподарського підприємства.

Проведення цих заходів, а також належне документальне оформлення операцій з надходження, переведення та вибуття тварин в господарстві забезпечує наявність необхідних даних для обчислення фактичної вартості тварин і обчислення собівартості продукції тваринництва.

Для підтвердження даних звітності аудитор повинен звірити систематизовані показники первинних документів на фермах (які обов'язково вибірково перевіряються за формою та змістом) з даними аналітичного і синтетичного обліку, а саме: показники активів на оприбуткування приплоду тварин (форми № 95), активів про хід окоту овець (форми № 103), активів виводу та сортування добового молодняку птиці (форми № 106), звітів про процеси інкубації (форми № 105), накладних внутрішнього переміщення (форми № 87), накопичувальних активів оприбуткування приплоду звірів (форми № 96) звіряються зі показниками книг обліку тварин і птиць (форми № 34) та показниками звітів про рух тварин і птиць на фермі (форми № 102). При перевірці необхідно встановити відповідність даних аналітичних реєстрів з даними синтетичного обліку за рахунками 21 «Поточні біологічні активи», 155 «Придбання (вироснування) довгострокових біологічних активів» та 16 «Довгострокові біологічні активи».

Перевіряючи аудитор повинен особливу увагу приділити порядку оформлення і розрахунку приросту живої маси тварин відповідно до вимог Інструкції з обліку молодняку тварин, птиці та тварин на відгодівлі, затвердженої Наказом Міністерства сільськогосподарства і продовольства України від 15 січня 1997р. № 7 [3]. Аудитору необхідно уважно вивчити порядок зважування, який повинен бути щомісячний, в момент переведення в іншу вікову групу, при переведенні з ферми на ферму, при передачі від однієї матеріально відповідальної особи до іншої, при переведенні до основного стада, при вибракуванні з основного стада, у випадках падежу, забою, продажу тощо. При перевірці необхідно встановити правильність розрахунку приросту

живої маси поголів'я молодняку тварин, птиці та тварин на відгодівлі та звернути увагу на дотримання вимог встановлених законодавством у частині не визначення приросту живої ваги і не дооцінки дорослого поголів'я птиці, кролів, звірів і бджіл.

Перевірка порядку розрахунку приросту живої маси суттєво відрізняється за видами молодняку тварин. А саме, зважування молодняку та відгодівельного поголів'я великої рогатої худоби та свиней обов'язкового здійснюється щомісячно і результати відображаються у відомості зважування травин (форми № 98). Аудитору необхідно встановити порядок визначення приросту живої маси молодняку овець, кіз, птиці та кролів на кінець звітної періоду, який повинен здійснюватися на підставі вибіркового зважування кількості голів, яке не перевищує 5 % кожної вікової групи та визначення середньої маси однієї зваженої голови, яку потім перемножують на загальну кількість голів цієї вікової групи тварин.

Крім того, аудитору необхідно визначити порядок переведення худоби та птиці в основне стадо та перевірити правильність і своєчасність оцінки у бухгалтерському обліку. У цьому випадку аудитору необхідно перевірити за кожним видом і групою тварин тривалість утримання відповідно до технології їх утримання.

У процесі аудиту витрат на виробництво сільськогосподарських підприємств, крім загальних процедур оцінки форм організації поточного бухгалтерського обліку витрат праці, предметів праці, засобів праці, інших витрат і виходу продукції, правильності їх групування, беручи до уваги той факт, що в сільському господарстві загальновиробничі витрати не поділяються на постійні та змінні, необхідно перевірити:

- чітке дотримання встановленої послідовності обчислення собівартості різних видів продукції рослинництва та тваринництва, враховуючи те, що окремі її види, отримані від одних виробництв, можуть бути використані в інших виробництвах цієї або іншої галузі;

- чітке визначення видів кінцевої продукції тваринництва та рослинництва, в тому числі основної, суміжної та побічної і, відповідно, об'єктів калькуляції, оскільки від правильного розподілу залежить реальність собівартості окремих видів продукції галузі;

- налагодження реального та достовірного обліку в рослинництві не лише за окремими об'єктами (культурами, видами робіт) у розрізі калькуляційних статей, але й при розмежуванні витрат на такі групи: минулих років під врожай поточного року; поточного року під врожай поточного року; поточного року під врожай наступних років, що в свою чергу, вимагає чіткого обліку незавершеного виробництва;

- наявність в наказі про облікову політику статей, на які групуються витрати на виробництво, доцільність їх визначення, встановлення складу прямих і розподілених витрат, що суттєво впливає на визначення собівартості продукції поточного року і величину незавершеного виробництва, і, в свою чергу, впливає на правильне визначення бази розподілу;

- порядок визначення моменту завершення виробничого процесу, витрати після якого не включаються до виробничої собівартості продукції;

- порядок обчислення планової собівартості, за якою обліковується продукція рослинництва і тваринництва до кінця року, враховуючи те, що побічна продукція взагалі не калькулюється, а її собівартість визначається виходячи з розрахунково-нормативних витрат.

Дотримання цих вимог забезпечується веденням чіткого аналітичного обліку за об'єктами, статтями та групами витрат.

Збирання врожаю й оприбуткування готової продукції рослинництва є найвідповідальнішим моментом в діяльності будь-якого сільськогосподарського

підприємства, оскільки від того, наскільки правильно організовано облік, залежить правильність калькулювання собівартості усієї продукції та її одиниці.

Аудитор повинен перевірити організацію та забезпечення проведення в сільськогосподарському підприємстві відповідної підготовчої роботи, яка передбачає:

- ремонт і приведення в належний стан токів і складського господарства;
- перевірку і клеймування вагового господарства;
- повну інвентаризацію залишків сільськогосподарської продукції минулих років;
- обмір і підготовку силосних та сінажних траншей;
- навчання посадових осіб, які будуть займатись оформленням документів нового врожаю;
- підбір і підготовку необхідних бланків первинних документів для обліку нового врожаю;
- встановлення схем руху транспортних засобів з поля до токів та інших місць зберігання сільськогосподарської продукції із зазначенням відстані та ін.

Безпосередньо аудитор повинен встановити дотримання таких вимог при збиранні врожаю: по-перше, обов'язкове зважування сільськогосподарської продукції при її оприбуткуванні, відправленні на приймальні пункти та складські приміщення; по-друге, ведення обліку виходу продукції роздільно в розрізі культур і підрозділів підприємства, від яких одержана продукція.

Недотримання будь-якої з вище перелічених вимог при підготовці та збиранні врожаю не дає аудитору підстави для видачі позитивного висновку, оскільки виникають підстави для викривлення даних про обсяг та якість зібраного врожаю.

Одним з найважливіших моментів є налагодження первинного обліку надходження продукції рослинництва. Незважаючи на те, що існує декілька варіантів його організації, серед яких сільськогосподарське підприємство самостійно обирає власний, аудитор повинен здійснити такі аудиторські процедури:

- оцінити організацію первинного обліку з метою встановлення його відповідності загальноприйнятим нормам, конкретним умовам, які встановлені на підприємстві, а також способу збирання урожаю продукції рослинництва;
- шляхом формальної перевірки документів (талонів, путівок) за формою та змістом встановити якість їх виготовлення, наявність всіх необхідних реквізитів і правильність їх заповнення;
- шляхом арифметичної перевірки встановити відповідність даних між окремими формами. Так, талони шоферів (форма № 77б), комбайнерів (форма № 77в), бункеристів (форма № 77г) (при першому методі обліку врожаю) або путівки на вивезення продукції з поля (форма № 77а) (при другому методі) необхідно звірити з реєстрами прийняття зерна (форми № 71а, 78а), які в свою чергу порівнюють з відомостями руху зерна й іншої продукції (ф. № 80) та книгою складського обліку. За третього методу обліку врожаю необхідно порівняти між собою дані примірників реєстрів комбайнів, водіїв і вагарів (завідуючого током) (форма № 77) з відомостями руху зерна та реєстрами приймання продукції (форми № 80 та № 78);
- перевірити відповідність даних первинних документів даним синтетичного обліку за рахунком 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», які відображаються в журналі-ордері № 10.3 с.-г. та відомості № 10.3 а с.-г., призначених для обліку виходу продукції рослинництва;
- встановити своєчасність здачі документів до бухгалтерії, що повинно відбуватися щодня, та правильність їх обробки працівниками.

У процесі перевірки аудитор повинен встановити наявність заходів щодо контролю якості зернових культур при збиранні та зберіганні врожаю, а саме наявність

приладів для вимірювання вологості, періодичність проведення аналізів у лабораторіях для визначення засміченості тощо. Точність і правильність визначення якісних показників зернових культур впливає на формування залікової ваги, що в подальшому суттєво позначиться на розрахунках з покупцями, так як більшість умов продажу передбачають реалізацію за заліковою вагою. Залікова вага – це вага зернових культур, яка відрізняється від фактичної ваги на суму понаднормових показників вологості та сміттєвих домішок. Аудитору необхідно перевірити правильність визначення залікової ваги зернових культур, яка визначається за формулою Дюваля при застосуванні нормативних показників якості зернових культур на основі базових кондицій з вологості та засміченості, які встановлені Державним стандартом 22391-89 «Вимоги при заготівлі та поставках».

Аудитор повинен вивчити організацію аналітичного обліку зернових культур. При цьому доцільним є ведення аналітичного обліку зернових культур за двома натуральними показниками (фізичним і заліковим). Перевіряючи необхідно встановити наявність договорів на переробку та зберігання зернових культур з елеваторами та комбінатами хлібопродуктів, встановити умови розрахунків і структуру платежів за отримані послуги із зберігання, з'ясувати періодичність проведення актів звірок кількісних показників кожного виду зернових культур на збереженні, перевірити правильність складання актів зачисток і своєчасність відображення в обліку природних втрат (біологічних і механічних) при зберіганні зернових культур.

Аудиторській перевірці підлягають операції за розрахунками з бюджетом сільськогосподарських підприємств. Аудитору необхідно знати, що в сучасних умовах більшість сільськогосподарських підприємств застосовують пільговий механізм оподаткування, передбачений Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998р. № 320-XIV [4]. При цьому слід перевірити наявність умов, які дають змогу перейти на сплату фіксованого сільськогосподарського податку, а саме: сільськогосподарські підприємства різних форм власності, селянські й інші господарства, які займаються виробництвом (виращуванням), переробкою та збутом сільськогосподарської продукції; мають об'єкт оподаткування у вигляді площ сільськогосподарських угідь, грошова оцінка яких підтверджується довідкою органів земельних ресурсів, і обов'язково передана у власність або надана йому в користування, зокрема на умовах оренди; мають частку доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки в загальному обсязі валового доходу підприємства за попередній звітний період більше 75%.

У процесі перевірки аудитор повинен встановити правильність розрахунку частки доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції відповідно до вимог Методичних рекомендацій з визначення частки доходу (виручки) від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки в загальному обсязі валового доходу підприємства, затверджених наказом Міністерства аграрної політики України від 29 грудня 2002 р. № 419. Аудитору необхідно перевірити правомірність визначення валового доходу від реалізації сільськогосподарської продукції, до якого повинна належить вартість: продукції рослинництва і тваринництва власного виробництва; продукції, виробленої із сільськогосподарської сировини власного виробництва на власних переробних підприємствах та з власної сировини на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства; наданих послуг (послуги машинно-тракторного парку, будівельних і ремонтних бригад, інші послуги), пов'язаних із сільськогосподарським виробництвом [5].

При перевірці необхідно встановити правильність обчислення, сплати та здачі податкової звітності за фіксованим сільськогосподарським податком. Перевіряючи порядок обчислення податку, аудитор оцінює два показники: площу сільськогосподарських угідь та їх грошову оцінку, оскільки із цих відомостей розраховується об'єкт оподаткування та сума податку.

Особливу увагу при перевірці сільськогосподарських підприємств, які не перейшли на сплату фіксованого сільськогосподарського податку і застосовують загальну систему оподаткування, необхідно звернути на правильність розрахунків з бюджетом за податком на прибуток. Перевіряючи правильність розрахунків з бюджетом за податком на прибуток, насамперед, слід встановити правомірність врахування пільг та особливостей для сільськогосподарських підприємств, передбачених Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [6].

Проводячи аудит розрахунків з податку на прибуток на сільськогосподарських підприємствах необхідно перевірити наявність у підприємства умов, які дають йому право застосовувати особливий порядок нарахування та сплати податку на прибуток: пільги можуть застосовувати лише підприємства, основною діяльністю яких є виробництво сільськогосподарської продукції, до яких відповідно до пункту 16.4 Закону України про прибуток належать підприємства, валовий дохід яких від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва за попередній звітний (податковий) рік перевищує 50 % загальної суми валового доходу. Аудитору слід звернути увагу на те, що у вказаній нормі передбачено використання у розрахунку даних про валовий дохід від продажу лише сільськогосподарської продукції без урахування суми реалізації продуктів її переробки. У разі, якщо за звітний (податковий) рік валовий дохід таких підприємств від продажу сільськогосподарської продукції не перевищує 50 % загальної суми валового доходу, то оподаткування здійснюється у загальному порядку. Крім того, особливий порядок нарахування податку на прибуток не поширюється на підприємства, основною діяльністю яких є виробництво або продаж продукції квітково-декоративного рослинництва, дикорослих рослин, диких тварин і птахів, риби (крім риби, виловленої у річках та закритих водоймах), хутряних товарів, лікєро-горілочних виробів, пива, вина і виноматеріалів (крім виноматеріалів, що продаються для подальшої переробки), які оподатковуються у загальному порядку.

Здійснюючи аудит нарахування та сплати податку на прибуток на сільськогосподарських підприємствах, крім виконання звичайних аудиторських процедур, слід перевірити:

- правильність визначення податкового періоду, оскільки виробники сільськогосподарської продукції сплачують податок за ставкою 25%, але лише за підсумками податкового періоду, який починається з 1 липня поточного звітного (бюджетного) року, у зв'язку з чим авансові внески не сплачують;

- правильність індексування валових доходів і валових витрат виходячи з офіційного індексу інфляції за період від місяця, наступного за місяцем понесення таких витрат (отримання доходів) до кінця звітного податкового року відповідно до ст. 14 Закону про прибуток підприємств;

- правильність визначення елементів валових витрат, особливо розрахунок приросту (убутку) балансової вартості запасів, який здійснюється за податковий період, що становить дванадцять календарних місяців, починаючи з 1 липня поточного звітного (бюджетного) року відповідно до ст. 5.9 Закону про прибуток підприємств;

- правильність відображення в податковому обліку податку на землю, оскільки лише плату за ту частину земель, що не використовуються в сільськогосподарському виробничому обороті виробники сільськогосподарської продукції мають право включати до складу валових витрат, решта суми, тобто податок

на землю, що використовується у сільськогосподарському виробничому обороті, зменшує нарахований податок на прибуток відповідно до ст. 14.1 Закону про прибуток підприємств;

- правильність застосування механізму перенесення балансових збитків, передбаченого ст. 6 Закону про прибуток підприємств, враховуючи те, що він для виробників сільськогосподарської продукції застосовується за підсумками податкових років;

- правильність порядку заповнення декларації з податку на прибуток підприємства відповідно до вимог Порядку складання декларації з податку на прибуток підприємства, затвердженого наказом ДПАУ від 08 квітня 2003 р. № 143.

Одним з найскладніших етапів аудиту сільськогосподарських підприємств є перевірка правильності нарахування та сплати податку на додану вартість. До 01 січня 2009 р. для сільськогосподарських товаровиробників було передбачено три різновиди пільг з податку на додану вартість. Але з 01 січня 2009 р. ці пільги було скасовано і введено спеціальний режим оподаткування з податку на додану вартість, застосування якого регламентовано ст. 8 Закону про податок на додану вартість [7].

Перші суттєві зміни у порядку оподаткування стосуються порядку нарахування податку на додану вартість сільськогосподарськими товаровиробниками за операціями з поставки молока та м'яса живою вагою переробним підприємствам. До 01 січня 2009 р. податок на додану вартість нараховувався за нульовою ставкою. У 2009 році ці операції вже оподатковуються за ставкою 20 %.

По-друге, до 01 січня 2009 р. існували пільги з податку на додану вартість для сільськогосподарських підприємств при реалізації певної сільськогосподарської продукції. Застосування даних пільг полягали у тому, що сума податку на додану вартість повністю залишалася у розпорядженні цих сільськогосподарських підприємств і спрямовувалася на підтримку власного виробництва. Ця сума податку на додану вартість вважалася державною дотацією. У ході перевірки аудитор ретельно відстежував цільове використання коштів спеціального рахунку, а саме, на придбання матеріально-технічних ресурсів виробничого призначення, встановлював контрагентів за якими здійснено перерахування акумульованих коштів на основі виписок банку за спеціальними рахунками та підтверджував доцільність і законність здійснених операцій за даними первинних документів (накладних, товарно-транспортних накладних, актів приймання-передачі, договір постачання тощо). Крім того, ретельно перевірялося правильність складання податкових декларацій з податку на додану вартість за скороченою формою. Від'ємне значення податку на додану вартість зараховувалося тільки на зменшення податкових зобов'язань наступних періодів.

Починаючи з 01 січня 2009 р. сільськогосподарські підприємства можуть добровільно перейти на спеціальний режим оподаткування з податку на додану вартість. Спеціальний режим оподаткування стосується:

- тільки резидентів, які проводять підприємницьку діяльність у сфері сільського та лісового господарства та рибальства;

- продажу виробниками сільськогосподарських товарів, що відносяться до груп 1-24 УТК ЗЕД, крім підакцизних товарів первинного виноробства за кодами УТК ЗЕД 2204 29-2004 30);

- сільськогосподарських підприємств, основною діяльністю яких є поставка вироблених сільськогосподарських товарів, в якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів (послуг) становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів (послуг), поставлених протягом попередніх дванадцяти послідовних звітних податкових періодів сукупно.

Аудитор повинен перевірити наявність свідоцтва про реєстрацію як суб'єкта спеціального режиму оподаткування, в якому повинно бути зазначено перелік видів діяльності сільськогосподарського підприємства.

Особливу увагу при перевірці сільськогосподарських підприємств, які вже перейшли на спеціальний режим оподаткування податку на додану вартість, аудитор приділяє розрахунку відсотка продажу сільськогосподарських товарів у загальному обсязі продажу за будь-які послідовні дванадцяти звітних податкових періодів, тому що у разі зменшення 75 відсотка продажу сільськогосподарської продукції, сільськогосподарське підприємство з першого числа місяця у якому допущено перевищення продажу несільськогосподарських товарів повинно перейти на загальну систему оподаткування та сплачувати податок на додану вартість у бюджет. При цьому, сільськогосподарське підприємство у наступних податкових звітних періодах має право повторно зареєструватися суб'єктами спеціального режиму оподаткування у разі додержання вимог законодавства у частині питомої ваги продажу сільськогосподарських товарів за наступні дванадцяти послідовних звітних податкових періодів.

При застосуванні спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість сільськогосподарські підприємства, суму податку на додану вартість взагалі не сплачують до бюджету і не перераховуються на окремі спеціальні рахунки у Державному казначействі, а повністю залишаються у розпорядженні таких підприємств для відшкодування суми податку, сплаченої постачальнику на вартість виробничих факторів. У разі, якщо сума податку на додану вартість, сплачена (нарахована) сільськогосподарським підприємством постачальнику на вартість виробничих факторів, перевищує суму податку, нараховану по операціях з поставки сільськогосподарських товарів (послуг), то різниця між такими сумами не підлягає бюджетному відшкодуванню. Незважаючи на це - при вивезенні сільськогосподарських товарів (супутніх послуг) у митному режимі експорту сільськогосподарське підприємство - виробник має право на бюджетне відшкодування податку на додану вартість, сплаченого (нарахованого) постачальникам товарів (послуг), вартість яких включається до складу виробничих факторів. Таке відшкодування здійснюється у загальному порядку.

У процесі перевірки аудитор повинен встановити правильність порядку заповнення податкової декларації (скороченої) та додатку 3 (розрахунку питомої ваги вартості сільськогосподарських товарів (послуг) до вартості всіх товарів (послуг). Під час перевірки розрахунку відсотку не беруться операції з поставки капітальних активів, що перебували у складі основних фондів, якщо такі поставки не були постійними та не становили окремої підприємницької діяльності сільськогосподарського підприємства.

Враховуючи те, що сума податку на додану вартість не сплачується до бюджету, аудитору необхідно перевірити правильність відображення в обліку різниці між сумою податкових зобов'язань і сумою податкового кредиту. У разі отримання позитивної різниці, сільськогосподарське підприємство повинно включити її до складу доходів, а від'ємна різниця повинна бути включена до складу витрат.

Одним із важливих напрямків аудиторської перевірки сільськогосподарських підприємств є перевірка розрахунків за оренду земельних і майнових паїв у результаті проведеного розпаювання землі та майна колективних сільськогосподарських підприємств і їх реорганізації.

У процесі перевірки правильності розрахунків за оренду земельних паїв аудитор повинен перевірити наявність сертифікатів щодо права на земельну частку (пай) за встановленою формою. Аудитор повинен ретельно перевірити правильність складання договорів оренди земельного паю, які за бажанням однієї із сторін можуть бути

засвідчені нотаріально, та відповідність їх форми затвердженому типовому договору. При цьому слід звернути увагу на дотримання встановленого порядку обов'язкової реєстрації таких договорів виконками сільської, селищної та міської ради за місцем розташування земельної частки.

Також аудитор перевіряє порядок розрахунків орендних платежів, виплата яких відбувається у натуральному, грошовому вигляді та відробітком (у вигляді надання послуг орендодавцю). Для цього необхідно перевірити розмір земельних ділянок, який повинен бути не меншим затвердженій нижньої межі орендної плати за земельні паї (нині межа встановлена не менше 3 % визначеної до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю) та поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності та фінансово-економічного стану орендаря), а також порядок утримання податку з доходів фізичних осіб із орендної плати за ставкою, яка затверджена нормативними документами.

Таким чином, можна зробити висновок, що в даній статті поглиблено уявлення про методіку аудиту сільськогосподарських підприємств. Поряд з цим, методичне забезпечення зовнішнього аудиту потребує свого подальшого теоретичного та прикладного вивчення. Так, зокрема, методики аудиту слід розробляти за кожним видом діяльності підприємств враховуючи специфіку кожної окремої галузі.

Отже, подальші дослідження доцільно вести у напрямку розробки конкретних пропозицій стосовно методичного забезпечення аудиту в Україні, який розкривається у розробці методики аудиту підприємств різних галузей, тестів внутрішнього контролю та робочих документів.

Список літератури

1. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: [навч. посіб.] / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – [2-е вид.]. – К.: Каравела, 2005. – 560с.
2. Давидов Г.М. Аудит: [підручник] / Григорій Миколайович Давидов. – К.: Знання, 2004. – 511 с.
3. Наказ Міністерства сільського господарства і продовольства України «Інструкції з обліку молодняка тварин, птиці та тварин на відгодівлі» від 15.01.1997р. № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17.12.1998р. № 320-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
5. Шалімова Н.С. Методичні аспекти проведення аудиту нарахування та сплати фіксованого сільськогосподарського податку / Н.С. Шалімова // Збірник наукових праць Подільської державної аграрно-технічної академії. – Вип. 12. – Т 2 (Економічний факультет). Кам'янець-Подільський, 2004. – С.188–191.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997р. № 283/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
7. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997р. № 168/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу до докум.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

Г. Назарова

Методические аспекты аудита сельскохозяйственных предприятий

В статье обобщены основные этапы аудита сельскохозяйственных предприятий и установлена методика аудита сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определены особенности функционирования сельскохозяйственных предприятий, которые влияют на организацию аудита. Разработан порядок и последовательность действий аудитора для получения необходимых аудиторских доказательств при проведении проверки сельскохозяйственных предприятий.

G. Nazarova

Methodical aspects the audit of agricultural enterprises

In the article the basic stages of audit of agricultural enterprises are generalized and the method of audit of agricultural commodity producers is set. The features of functioning of agricultural enterprises which affect organization of audit are definite. An order and execution sequence of public accountant for the receipt of necessary public accountant proofs during conducting of verification of agricultural enterprises is developed.

Одержано 27.11.09

УДК 657.04

Н.А. Невдаха, асистент

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансовий аналіз як складова аналізу господарської діяльності підприємства

У статті досліджено на основі вітчизняних та зарубіжних наукових джерел роль та місце фінансового аналізу в аналізі господарської діяльності підприємства. Розглянуті основні групи користувачів аналітичним матеріалом та їх інформаційні потреби.

фінансовий аналіз, аналіз господарської діяльності підприємства, зовнішній фінансовий аналіз, внутрішній аналіз, управлінський, внутрішньогосподарський аналіз

У наш час суттєво розширюються права підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності та значно зростає роль фінансового аналізу, суть якого полягає в оцінці й прогнозуванні фінансового стану підприємства.

Існують різноманітні погляди науковців щодо сутності, змісту, принципів та методів оцінки фінансового аналізу, але залишаються невирішеними проблеми щодо структуризації фінансового аналізу як науки. Тому, на наш погляд, важливим є розкриття місця та ролі фінансового аналізу в аналізі господарської діяльності підприємства за результатами вивчення наукових джерел та власного дослідження. У вітчизняних та зарубіжних науковців не має єдиної думки щодо користувачів аналітичним матеріалом, джерел інформації та основного змісту фінансового аналізу. Метою статті є дослідити на основі вивчення наукових джерел місце та роль фінансового аналізу в аналізі господарської діяльності підприємства, розглянути основні групи користувачів аналітичним матеріалом та їх інформаційні потреби.

С.К. Татура, А.Д. Шеремет досліджуючи появу економічного аналізу діяльності підприємств відмічають, що основою для організації наукової, гласної системи вивчення економіки підприємства та початком розробки конкретної економічної дисципліни – аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств, стала відміна комерційної таємниці, яка виникла у період націоналізації підприємств (кінець 1917 р.). В цих умовах велике значення приділялося правильності складання балансу та реальності відображених в ньому даних. На початку 40-х років з'являються наукові праці (В.І. Ганштака, М.І. Баканова та ін.) присвячені аналізу господарської діяльності не лише в окремих галузях, а й економічної діяльності в цілому, а також відбувається перехід від аналізу загальних показників роботи підприємства до внутрішньогосподарського аналізу. На початку 70-х років виходять перші книги з теорії аналізу господарської діяльності (М.І. Баканова, А.Д. Шеремета, І.І. Каракоза, Н.В. Дембинського та ін.) [10, С.15].

На першому етапі розвитку, в умовах централізованої планової економіки, економічний аналіз (аналіз господарської діяльності) не виходив за рамки балансу і рахунків прибутків і збитків [10, С.9].

В кінці 80-х років, в умовах започаткування ринкових відносин, знімаються централізовано встановлені обмеження та, на думку В.В.Ковальова, великого значення набуває ефективне управління фінансовими ресурсами, адже від того наскільки ефективно вони трансформуються в основні і оборотні засоби, а також в засоби стимулювання праці, залежить фінансове становище підприємства [3, С.19].

А.Д. Шеремет, Є.В. Негашев відзначають, що в умовах приведення форм бухгалтерського обліку та звітності у відповідність до вимог міжнародних стандартів (кінець 90-х років), стало необхідним використання нової методики фінансового аналізу для обґрунтування вибору ділових партнерів, визначення фінансової стійкості, оцінки ділової активності та ефективності підприємницької діяльності [14, С.7].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено застосування двох підсистем бухгалтерського обліку - фінансового та внутрішньогосподарського, що є передумовою поділу аналізу на фінансовий (зовнішній) та внутрішньогосподарський.

Н.П. Шморгун відзначає, що нова економічна політика, нові суб'єкти господарської діяльності, новий зв'язок господарських відносин між ними, нові користувачі фінансової звітності сприяли створенню такого елемента аналітичної роботи як фінансовий аналіз [17, С.8].

Фінансовий аналіз як складову загального, повного, всебічного аналізу господарської діяльності, що охоплює два взаємопов'язаних розділи: фінансовий та управлінський аналіз, досліджують в своїх працях Є.В. Мних, О.О. Шеремет, М.Д. Білик, А.Д. Шеремет, Є.В. Негашев, Г.О. Крамаренко, С.Я. Салига, Д.В. Шиян, Н.М. Селезньова, О.П. Іонова, В.В. Ковальов. Зокрема фінансовий та управлінський аналізи поділяють на внутрішній та зовнішній в залежності від користувачів аналітичним матеріалом та джерел інформації [3, С.26; 4, С.6; 6 С.51; 9 С.60; 11, С.12; 12, С.13; 14, С.12; 15, С.11; 16 С.7].

Є.В. Мних розглядає поділ фінансового аналізу на зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз, управлінський аналіз – на внутрішній техніко-економічний аналіз та внутрішній фінансовий аналіз. Інформаційна база внутрішнього управлінського аналізу досить багата і охоплює нормативну, облікову, планову, звітно-статистичну та зовнішню публічну інформацію, а також дані спеціальних обстежень, опитування спеціалістів, преси та інше. Для фінансового аналізу інформаційною базою є дані публічної фінансової звітності та рекламний аналітичний матеріал [6, С.50].

О.О. Шеремет поділяє фінансовий аналіз на зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз, а управлінський аналіз на внутрішній фінансовий аналіз та внутрішній за даними управлінського обліку. Аналітичні показники зовнішнього фінансового аналізу розраховуються за даними публічної звітності підприємства і за даними ринку цінних паперів [15, С.11].

А.Д. Шеремет, Є.В. Негашев фінансовий аналіз поділяють на зовнішній фінансовий аналіз та внутрішньогосподарський фінансовий аналіз; управлінський – на внутрішньогосподарський фінансовий аналіз та внутрішньогосподарський виробничий аналіз [14, С.13].

Г.О. Крамаренко, С.Я. Салига до фінансового аналізу відносять лише зовнішній фінансовий аналіз, а управлінський аналіз поділяють на внутрішньогосподарський виробничий аналіз та внутрішньогосподарський фінансовий аналіз [4, С.6; 12, С.13].

М.Д.Білик фінансовий аналіз поділяє на зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз, а управлінський – на внутрішній фінансовий аналіз та внутрішній виробничий аналіз [11, С.13].

Д.В. Шиян фінансовий аналіз поділяє на зовнішній та внутрішній, а управлінський (господарський) – на зовнішній і внутрішній. Зовнішній аналіз базується на інформації з публічних джерел чи вільно поширюваної підприємством. Внутрішній аналіз має закритий характер і базується на всіх можливих для даного підприємства джерелах інформації. Фінансовий аналіз завжди проводиться в інтересах окремих зацікавлених груп, яких поділяють на керівників підприємства, власників і кредиторів [16, С.7].

Н.М. Селезньова, О.П. Іонова виділяють такі критерії поділу аналізу господарської діяльності на фінансовий (зовнішній) та управлінський (внутрішньогосподарський, виробничий) як організація, об'єкти, методи вирішення задач [9, С.60].

В.В.Ковальов відзначає, що в умовах ринкової економіки аналіз господарської діяльності поділяється на три блоки: фінансовий аналіз (аналіз в системі фінансового менеджменту, результати якого є загальнодоступними); внутрішньогосподарський аналіз (аналіз в загальній системі управлінського обліку і фінансового менеджменту, результати якого мають обмежений доступ, навіть, всередині підприємства); техніко-економічний аналіз (аналіз в системі управління підприємством, результати якого призначені для лінійних керівників підприємства) [3, С.39].

Г.В. Савицька відмічає, що за аспектами дослідження розрізняють фінансовий, техніко-економічний, соціально-економічний, економіко-статистичний, економіко-екологічний, маркетинговий, інвестиційний, функціонально-вартісний та інші види аналізу. Але важливе місце серед усіх видів економічного аналізу посідає фінансовий аналіз, який характеризується як процес пізнання суті фінансового механізму функціонування суб'єктів господарювання, основне призначення якого полягає у вивченні, діагностиці і прогнозуванні фінансового стану підприємства та у виявленні резервів підвищення стійкості підприємства [8, С.21].

Внутрішній (управлінський) і зовнішній аналіз розрізняють за суб'єктами (користувачами) аналізу. Внутрішній аналіз проводиться на підприємстві для потреб оперативного, короткотривалого і довготривалого управління виробничою, комерційною і фінансовою діяльністю і його результати є комерційною таємницею. Зовнішній аналіз проводять на основі фінансової і статистичної звітності органи господарського управління, банки, фінансові органи, акціонери, інвестори [8, С.23].

Вітчизняні та зарубіжні науковці виділяють специфічні особливості основного змісту зовнішнього та внутрішнього фінансового аналізу.

Так, в процесі зовнішнього фінансового аналізу повинні вирішуватися наступні задачі:

- за даними публічної фінансової звітності та рекламним аналітичним матеріалам провести аналіз фінансових результатів діяльності, аналіз фінансового стану, інвестиційний аналіз, аналіз партнерських відносин, аналіз рейтингової оцінки емітентів [6, С.51];

- надання інформації численним користувачам про прибутковість діяльності підприємства, його платоспроможність, фінансову незалежність, ділову активність, ринкову стійкість тощо. [7, С.53; 15, С.11];

- здійснюється партнерами підприємства за даними публічної фінансової звітності: аналіз абсолютних показників прибутку; аналіз відносних показників рентабельності; аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; аналіз ефективності використання власного і залученого капіталу; економічна діагностика фінансового стану підприємства та рейтингова оцінка емітентів [11, С.13; 12, С.13; 14, С.13];

- визначається інтересами користувачів аналітичним матеріалом, до основних завдань належить: оцінка фінансових результатів; оцінка фінансового стану; оцінка ділової активності; фінансове прогнозування, джерелом інформації є публічна фінансова (бухгалтерська) звітність [4, С.6];

- вивчення бухгалтерського балансу, що характеризує рівень розвитку і результат діяльності підприємства, також всебічна оцінка вартості господарських засобів, що перебувають реально в розподілі підприємства, і структури активів підприємства і джерел їхнього формування [16, С.12];

- аналізує показників прибутку; показників рентабельності; фінансового стану, ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; ефективності використання позичкового капіталу; економічної діагностики фінансового стану підприємства і рейтингової оцінки емітентів [13, С.332];

- розкриває зміст фінансових показників у їхньому зв'язку з виробництвом, спираючись на періодичну публічну (рекламовану державою) звітність підприємства. Основна мета – оцінювання та економічна діагностика фінансового стану підприємства [17, С.13];

- в процесі фінансового (зовнішнього) аналізу виконуються розрахунки: абсолютних показників прибутку, виручки, втрат; відносних показників рентабельності; ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; ефективності використання власного капіталу та залучених коштів; ефективності авансування капіталу (інвестиційний аналіз); економічної діагностики фінансового стану та рейтингової оцінки емітентів [9, С.60].

Зміст внутрішнього аналізу представлений такими процедурами:

- внутрішній фінансовий аналіз аналізує фінансові результати діяльності, фінансовий стан підприємства, а також здійснює аналіз в обґрунтуванні, виконанні бізнес-планів; маркетинговий аналіз; комплексний аналіз ефективності господарювання. При складанні бізнес-планів, проведенні маркетингового аналізу, аудиторській експертизі використовують інформацію та методи управлінського і фінансового аналізу [6, С.51];

- внутрішній фінансовий аналіз, для використання результатів керівництвом підприємства, основним змістом якого є факторний аналіз прибутку (збитку), рентабельності, пошуку точки беззбитковості, аналіз інвестиційних проектів та ін. [7, С.53; 15, С.11];

- внутрішньогосподарський фінансовий аналіз, джерелом інформації крім фінансової звітності використовуються дані системного бухгалтерського обліку, дані про технічну підготовку виробництва, нормативна та планова інформація. Основний зміст якого складається з аналізу показників зовнішнього фінансового аналізу, управлінського аналізу та може доповнюватись іншими аспектами для оптимізації управління (аналіз стану запасів, аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості). Поглиблюючи фінансовий аналіз даними управлінського виробничого обліку є можливість проведення комплексного економічного аналізу та оцінки ефективності господарської діяльності [11, С.13; 12, С.13; 14, С.14];

- внутрішній фінансовий аналіз досліджує причини фінансового стану, ефективність використання основних і оборотних коштів, взаємозв'язок показників обсягів, вартості та прибутку. Як джерела інформації крім публічної фінансової (бухгалтерської) звітності додатково використовуються дані фінансового обліку (нормативну і планову інформацію). Користувачами є керівники підприємства усіх рівнів: бухгалтерії, фінансового, економічного відділів та інших служб, численні співробітники [4, С.7];

- вивчення взаємозв'язку між загальними фінансовими показниками, порівняння їх з відповідними показниками інших господарств, нормативними (рекомендованими) значеннями допомагає виявити головні, вирішальні напрями поліпшення фінансового стану і прийняти правильні рішення в управлінні господарством [16, С.12];

- аналіз майна (капіталу) підприємства та впливу його використання на фінансовий стан підприємства; фінансової стійкості та стабільності підприємства; ділової активності підприємства; динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають; кредитоспроможності підприємства; ефективності

використання власних та залучених фінансових ресурсів; ліквідності та платоспроможності підприємства; самоокупності підприємства; комплексна оцінка фінансового стану підприємства. Цей аналіз ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані [13, С.332];

- використовуючи всі існуючі джерела інформації визначається фінансовий стан підприємства; оцінюється ефективність використання не обігових та обігових активів, ефективність використання власних та позикових коштів; визначається фінансова структура тощо. Основне призначення результатів цього аналізу – прийняти правильні управлінські рішення, спланувати фінансовий стан підприємства, що забезпечує планомірне надходження грошових коштів, отримати максимально можливий прибуток, уникнути ризику банкрутства тощо [17, С.13];

- внутрішньогосподарський виробничий чи управлінський аналіз, інформація базується на даних виробничого обліку, предметом є: обґрунтування бізнес-плану; система маркетингу; комплексний економічний аналіз ефективності господарської діяльності; техніко-організаційний рівень та інші умови виробництва; ефективність використання виробничих ресурсів; виробництво та реалізація продукції; взаємозв'язок собівартості, обсягу продукції та прибутку [9, С.60].

Фінансовий аналіз та управлінський (виробничий, внутрішньогосподарський) аналіз, що різняться за класифікаційними ознаками та мають свою специфіку щодо організації і методів вирішення задач, розкрито в підручниках Є.В. Мниха, А.М. Поддєрьогіна, М.Д. Білик, В.В. Ковальова, Н.М. Селезньової, О.П. Іонової [3, С.27; 6, С.57; 9, С.60; 11, С.13; 13, С.331].

За організаційними формами проведення (А.М.По ьогін, Н.П. Шморгун, М.Д. Білик, Н.М. Деева та ін.) поділяють фінансовий аналіз на зовнішній фінансовий аналіз, що здійснюється аналітиками, котрі є сторонніми щодо підприємства особами; та внутрішній фінансовий аналіз, що проводиться фахівцями самого підприємства [1, С.11; 11, С.22; 13, С.332; 17, С.13].

Н.П. Шморгун користувачів інформації поділяє на внутрішніх та зовнішніх, залежно від того, як вирішуються господарсько-фінансові питання в різних економічних системах. Наприклад для ринкової економіки внутрішніми користувачами є управлінський персонал підприємства, зовнішні користувачі залежно від фінансової зацікавленості поділяються на користувачів: з прямою фінансовою зацікавленістю (дійсні та потенційні інвестори, кредитуючи банки); з побічною фінансовою зацікавленістю (податкові органи, банки що їх обслуговують, страхові компанії, замовники, профспілки); без фінансової зацікавленості (органи статистики, арбітраж, аудиторські фірми) [17, С.13].

В.О. Мец зовнішніх користувачів поділяє на дві групи: перша – це ті, що безпосередньо зацікавлені в успішному здійсненні господарської діяльності (власники підприємства; банки, фірми, які надають кредити підприємству; керівництво підприємства; службовці; покупці; держава (податкова адміністрація); друга – це господарські суб'єкти, не зацікавлені в успіхах підприємства (фондові біржі, аудиторські і консалтингові фірми, юридичні, страхові компанії, преса тощо). Внутрішні користувачі – власники, керівники підприємства, власники контрольних пакетів прав власності на підприємствах (акції, паї). Користуватися у повному обсязі фінансовою інформацією мають право бухгалтери та аудитори, що є їх службовим обов'язком [5, С.10].

Г.О. Крамаренко, А.Д. Шеремет, Є.В. Негашев, Н.М. Селезньова та О.П. Іонова розділяють суб'єктів аналізу на користувачів, які вивчають інформацію, виходячи зі своїх інтересів, та поділяє на дві групи: перша - які зацікавлені у діяльності підприємства, до них належать власники коштів підприємства, позикодавці (банки та

ін.), постачальники, клієнти (покупці), податкові органи, працівники підприємства і керівництво; друга – які хоч безпосередньо і не зацікавлені в діяльності підприємства, повинні за договором захищати інтереси першої групи, це аудиторські фірми, консультанти, біржі, юристи, преса, асоціації, профспілки. Для реалізації цілей фінансового аналізу інколи крім бухгалтерської звітності залучається додаткова інформація. Тільки керівництво, має можливість поглибити аналіз звітності даними виробничого обліку в рамках управлінського аналізу [4, С.4; 9, С.58; 14, С.8].

Є.В. Мних відмічає, що споживачами аналітичної інформації управлінського та фінансового аналізу є різні групи користувачів, однак її зміст може мати лише ті характеристики, які відповідають їхнім інтересам та захищають комерційну таємницю. Суб'єктами внутрішнього управлінського аналізу можуть бути як адміністрація так і залучені нею аудитори і консультанти, вони хоча і не зацікавлені у результатах господарської діяльності, та зобов'язані згідно з контрактом захищати інтереси та сприяти зростанню ділової активності підприємства. Суб'єкти фінансового аналізу – адміністрація господарського суб'єкта зовнішні користувачі [6, С.50].

О.О. Шеремет до широкого кола суб'єктів ринку відносить: саме підприємство, яке хоче знати реальний стан справ у своїй діяльності і розробляти заходи щодо її покращення; інвесторів, зацікавлених в ефективності та безризиковості інвестування своїх коштів; кредиторів і постачальників, які бажають впевнитись у платоспроможності підприємства; партнерів по бізнесу, які прагнуть встановити з підприємством надійні, ділові відносини; інших структур [15, С.7].

М.Д. Білик, А.Д. Шеремет, Є.В. Негашев виділяють основні партнерські групи, які зацікавлені в результатах аналізу, так як їх благополуччя залежить від результатів діяльності підприємства; та неосновні партнерські групи, які безпосередньо не зацікавлені в успіхах підприємства, це - страхові компанії, аудиторські та консалтингові фірми, фондові біржі, юридичні фірми, асоціації, преса, профсоюзи, регулюючі органи та ін. Перелік основних партнерських груп, зацікавлених у результатах аналізу, за метою фінансового аналізу наступний:

- власники – фінансові результати та фінансова стійкість підприємства;
- кредитори – бажають впевнитись у ліквідності (платоспроможності), спроможності підприємства мобілізувати грошові кошти для сплати боргів;
- керівники (адміністрація) – уся інформація, корисна для управління;
- персонал (службовці) – фінансові результати підприємства та його ліквідність;
- постачальники – фінансовий стан: ліквідність;
- покупці (клієнти) – фінансовий стан і стан запасів готової продукції та товарів;
- податкова адміністрація – фінансовий результати підприємства [11, С.17; 14, С.10].

Н.М. Селезньова, О.П. Іонова розподіляють не тільки користувачів фінансовою інформацією, але і їх економічну зацікавленість (участь) у господарській діяльності підприємства, а також мету, яку вони наслідують в ході аналізу:

- власники аналізуючи фінансову звітність зацікавлені у підвищенні доходів на вкладений капітал (дивідендів або норми дивіденду), забезпечення стабільності, оптимізації частки власного капіталу та підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів. Мета аналізу – рентабельність, структура капіталу;
- кредитори та інвестори аналізують звітність, щоб мінімізувати свої ризики по кредитах та вкладам, вирішити питання про продовження строку ссуди та умовам надання кредиту, гарантії повернення кредиту, вигідність розміщення капіталу. Мета кредиторів – чистий грошовий потік, ліквідність активів, надійність і стабільність

отримання виручки та прибутку. Інвестори звертають увагу на отримання прибутку від вкладеного капіталу;

- персонал - зацікавлений в зайнятості та оплаті праці, мета аналізу – стабільність та участь в прибутку;

- управлінський персонал (менеджмент) аналізують всі сфери діяльності, для них аналіз – це засіб контролю та основний інструмент управління, тому вони систематично спостерігають за взаємопов'язаними подіями, щоб своєчасно виявити проблеми, контролюють надання фінансової інформації зовнішнім користувачам;

- партнери зацікавлені положенням на ринку, метою аналізу є платоспроможність та конкурентоспроможність;

- податкові органи цікавить сплата податків, мета аналізу – фінансові результати [9, С.58].

В.В. Ковальов виділяє категорії осіб, які безпосередньо та професійно повинні займатися фінансовим аналізом; це бухгалтери, фінансові менеджери, аудитори та фінансові аналітики:

- бухгалтери виконуючи функцію контролю за діяльністю підприємства в цілому, його підрозділів, окремих осіб та операцій повинні виконувати аналітичні розрахунки, тому що контроль в деякій мірі це - порівняння показників, отриманих результатів та здійснених подій;

- фінансові менеджери, як спеціалісти по управлінню фінансами на даному підприємстві відповідають на безліч питань, серед яких: планово-аналітичне обґрунтування діяльності; обґрунтування інвестиційних рішень; пошук і аналітичне обґрунтування доцільності залучення визначених джерел фінансування; управління поточною фінансовою діяльністю. Прийняття цих рішень здійснюється у результаті аналізу альтернативних рішень, враховуючи компроміс між вимогами ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності;

- фінансовий аналітик – це по-перше, незалежний експерт, який спеціалізується на оцінці та виявленні тенденцій на фінансових ринках (співробітники фінансових і інвестиційних компаній, фондових і товарних бірж, спеціалізованих інформаційно-аналітичних агентств та ін.), повинен володіти основами неокласичної теорії фінансів, фундаментального і технічного аналізу, портфельних інвестицій та ін.; по - друге – це спеціаліст який професійно займається фінансовим аналізом, зміст роботи та інструментарій що використовується визначаються специфікою його діяльності;

- аудиторська діяльність є підприємницькою діяльністю аудиторів (аудиторських фірм), що здійснює незалежні позаповідомчі перевірки бухгалтерської (фінансової) звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій та інших фінансових зобов'язань та вимог підприємства, а також надання інших аудиторських послуг (бухгалтерський облік, оцінка, податкове планування, управління корпоративними фінансами та ін.). Незалежно від виду надання послуг аудитору необхідно приділяти значний час аналітичним розрахункам та вирішенню оптимізаційних задач, адже залежно від ситуації може домінувати якісний або кількісний аспект аналізу [3, С.44-52].

В ринковій економіці фінансовий стан підприємства по суті відображає кінцевий результат діяльності підприємства, яким зацікавлені власники (акціонери) підприємства, його ділові партнери, податкові органи. У вітчизняній та зарубіжній літературі [4, 5, 9, 11, 14, 15, 17] поділяють користувачів на зацікавлених у результатах діяльності підприємства та не зацікавлених. Адже тільки різні зацікавлені особи вирішують поставлену задачу залежно від своїх інтересів, користуючись обмеженою інформацією (табл. 1).

Таблиця 1 - Користувачі фінансової звітності

Користувачі	Інтереси	Джерела інформації
Керівництво підприємства	Оцінка ефективності виробничої та фінансової діяльності, прийняття управлінських та фінансових рішень	Внутрішні звіти підприємства, фінансова звітність
Власники (акціонери)	Оцінка адекватності доходу, ступінь ризикованості вкладених інвестицій, оцінка перспектив виплати дивідендів	Фінансова звітність
Державні органи (органи податкового та фінансового контролю та ін.)	Оподаткування, сплата внесків до Фондів, прийняття висновку про неспроможність та банкрутство	Фінансова та податкова звітність, розрахунки з соціальними Фондами
Кредитори та інвестори	Визначення наявності коштів для погашення кредитів і виплати процентів	Фінансова звітність, спеціальні довідки
Постачальники	Визначення наявності коштів для сплати поставок	Фінансова звітність
Покупці (клієнти)	Оцінка, як довго підприємство зможе продовжувати свою діяльність	Фінансова звітність
Службовці (працівники підприємства)	Оцінка стабільності та рентабельності діяльності підприємства для визначення перспективи своєї зайнятості, отримання фінансових та інших пільг та виплат від підприємства	Фінансова звітність
Статистичні органи	Статистичні узагальнення	Фінансова та статистична звітність

Так, поділ користувачів на зовнішніх та внутрішніх можна здійснювати в залежності від того, які джерела інформації доступні до їх користування. Для зовнішніх користувачів основними джерелами інформації є доступна до широкого кола користувачів публічна звітність (фінансова, статистична звітність та форми звітності до соціальних Фондів та ін.), до таких користувачів відносяться: керівництво підприємства; власники коштів підприємства; державні органи (податкові органи, пенсійний фонд, фонди соціального страхування); кредитори та інвестори; постачальники; покупці (клієнти); службовці (працівники підприємства); органи статистики; профспілки; судові та арбітражні органи; страхові компанії; біржі тощо. До внутрішніх користувачів можна віднести працівників підприємства для яких службовим обов'язком є проведення аналізу фінансово-господарської діяльності (бухгалтери, фінансові менеджери), а також аудитори, які в своїй діяльності можуть використовувати широкий спектр джерел інформації залежно від поставлених завдань (перевірка фінансового стану чи консультаційні послуги).

У різній вітчизняній та зарубіжній літературі [6, 11, 14, 15, 16], присвяченій фінансовому аналізу діяльності підприємства, простежується відносна одноманітність переліку завдань та змісту фінансового аналізу. Схему підходу до вирішення завдань представлено на рис.1.

Таким чином, фінансовий аналіз є складовою аналізу господарської діяльності підприємства і складається із двох блоків: зовнішній фінансовий аналіз; та внутрішньогосподарський фінансовий аналіз. Для цих блоків характерним є використання різних джерел інформації та різні цілі аналізу.

Зарубіжними та вітчизняними науковцями [6, 11, 12, 14] пропонуються загальні підходи до вирішення поставлених завдань щодо аналізу фінансового стану підприємства. Дослідження фінансового становища підприємства складається з двох блоків. Перший блок дослідження – фінансовий аналіз показників, що характеризують використання фінансових ресурсів, прибутковість, платоспроможність, стійкість.



Рисунок 1 – Схема змісту аналізу господарської діяльності підприємства

Залежно від результатів першого блоку, проводиться другий блок дослідження фінансового стану, пов'язаний з визначення фінансової ефективності бізнес-плану підприємства, пов'язаного з інвестиціями в капітальне будівництво.

Тільки на основі фінансового аналізу, виявлення сильних та слабких сторін у фінансовому стані підприємства можна намітити заходи щодо його зміцнення або виходу із складної фінансової ситуації. Саме тому кожен аналітик (насамперед аудитор, який за контрактом виконує не тільки контролюючу функцію, а й консультує та дає оцінку можливості функціонування підприємства в майбутньому) повинен знати технологію проведення фінансового аналізу підприємства, на його основі робити необхідні висновки, розробляти та пропонувати керівникам підприємства заходи щодо покращення фінансового стану підприємства.

Список літератури

1. Деева Н.М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Н.М.Деева, О.І.Дедіков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-ХІУ (зі змінами та доповненнями).
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: [научное издание] /Валерий Викторович Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560с.

4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: [навчальний посібник] / Крамаренко Г.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224с.
5. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: [навч.посібник] /Валентина Мец; Ред.І.В.Туз. – К.: Вища шк., 2003. – 277с.
6. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підручник] /Євген Мних.; М-во освіти і науки України, ЛНУ ім. І.Франка. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 411с.
7. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч.посібник. /В.О.Подольська, О.В.Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч.посіб.] /Савицька Г.В. – [2-ге вид., випр. і доп.]. - К.: Знання, 2005. – 662с.
9. Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н.Селезнева, А.Ф.Ионова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 479 с.
10. Татура С.К. Курс анализа хозяйственной деятельности: учебник [для экон.вузов] /С.К.Татура, А.Д.Шеремета. - М., «Экономика», 1974. - 399с.
11. Фінансовий аналіз: [навч.посібник] / М.Д.Білик, О.В.Павловська, Н.М.Притуляк, Н.Ю.Невмержицька. - [2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2007. – 592с.
12. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / [Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О. та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210с.
13. Фінанси підприємства: підручник / [А.М.Поддєрьогін, М.Д.Білик, А.Д.Буряк та ін.]; кер. авт. кол. А.М.Поддєрьогін. – [7-е вид. без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552с.
14. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Шеремет, Е.В.Негашев. – М.: Инфра - М, 1999. – 208с.
15. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] /Шеремет О.О. – К., 2005. – 196с.
16. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз: навч.посібн. / Д.В.Шиян, Н.І.Строченко. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 240с.
17. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. / Н.П.Шморгун, І.В.Головко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528с.

Н. Невдаха

Финансовый анализ как составляющая анализа хозяйственной деятельности предприятия

В статье проанализировано, основываясь на отечественную и зарубежную научную литературу роль и место финансового анализа в анализе хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрены основные группы пользователей аналитическим материалом и их информационное обеспечение.

N. Nevdaha

Financial analysis as a constituent of economic analysis of enterprise is

In the article a role and place of financial analysis in the economic analysis of enterprise is explored on the basis of home and foreign scientific sources. The basic groups of users by analytical material and their informative necessities are considered.

Одержано 24.11.09

УДК 657.471

Н.М. Нечай, ст. викладач, канд. екон. наук

КНЕУ ім. Вадима Гетьмана

Оптимізація витрат на гарантійний ремонт та сервісне обслуговування

Висвітлено проблеми обліку та оптимізації витрат на гарантійний ремонт та сервісне обслуговування. Надано рекомендації стосовно формування моделі інформаційного забезпечення управління витратами.

управління витратами, невиробничі витрати, витрати на гарантійний ремонт та обслуговування, оптимізація витрат на гарантійний ремонт та сервісне обслуговування

Підприємницьку діяльність можна здійснювати у будь-якій сфері, вона може мати різний зміст. Проте незалежно від форми та сфери діяльності реалізація функцій бізнесу потребує планування, організації, контролю, регулювання, що становить зміст управління. Для нормального виконання зазначених функцій управління необхідна інформація. Таку інформацію має надавати, насамперед, система бухгалтерського обліку, яка виявляє і систематизує дані про господарську діяльність підприємства.

В науковій економічній літературі присутнє розуміння важливості такого облікового об'єкту як витрати та їх ролі в процесі управління. Останнім часом вітчизняні та зарубіжні вчені звертають все більше уваги проблематиці управління витратами. Незаперечним є той факт, що для успішного бізнесу не завжди достатньою є орієнтація на мінімізацію витрат. В ринкових умовах актуальними стають питання оптимізації витрат, що потребує ефективного їх планування та нормування та є необхідною складовою управління витратами.

Традиційно, об'єктом науково обґрунтованого нормування були витрати у сфері виробництва. А тому ефект від нормування витрат нівелювався спрощенням його методичних підходів або, навіть, відсутністю відповідних методик нормування невиробничих витрат, хоча сучасні теорія та практика спростовують тезу про неможливість нормування витрат, пов'язаних з окремими функціями обслуговування [1].

В статті поставлено за мету дослідження проблем управління невиробничими витратами та розробка рекомендацій стосовно їх оптимізації. З цією метою запропонована модель інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами (рис. 1), яка дозволяє оптимізувати діяльність підприємства, що зумовлює певний вид невиробничих витрат; обґрунтовувати їх необхідність, визначати оптимальний розмір та склад і на цій основі обирати методику обліку невиробничих витрат конкретного підприємства.

Для аналізу невиробничих витрат запропонована модель передбачає виділення наступних інформаційних модулів: модуль ретроспективної інформації; модуль інформації, що визначається маркетинговими цілями стосовно конкретного ринкового середовища; модуль інформації, що характеризує ресурси та можливості підприємства. Для кожного з обраних модулів визначаються фактори, що впливають на величину витрат. По факторам, що мають достатню тісноту зв'язку з витратами обирають конкретні показники, що дозволяють оцінити вплив факторів на величину витрат. Наступний етап передбачає аналіз обраних показників та їх динаміки. Заключні два етапи є результативними. Попередніми результатами, які одержані в процесі аналізу

обраних інформаційних модулів є оцінка фактичного рівня витрат (модуль ретроспективної інформації); оцінка бажаного рівня витрат (модуль інформації, що визначається маркетинговими цілями стосовно конкретного ринкового середовища); оцінка фінансових ресурсів, вибір оптимального варіанту організації діяльності, що зумовлює певний вид невиробничих витрат та оптимальної структури витрат (модуль інформації, що характеризує ресурси та можливості підприємства).

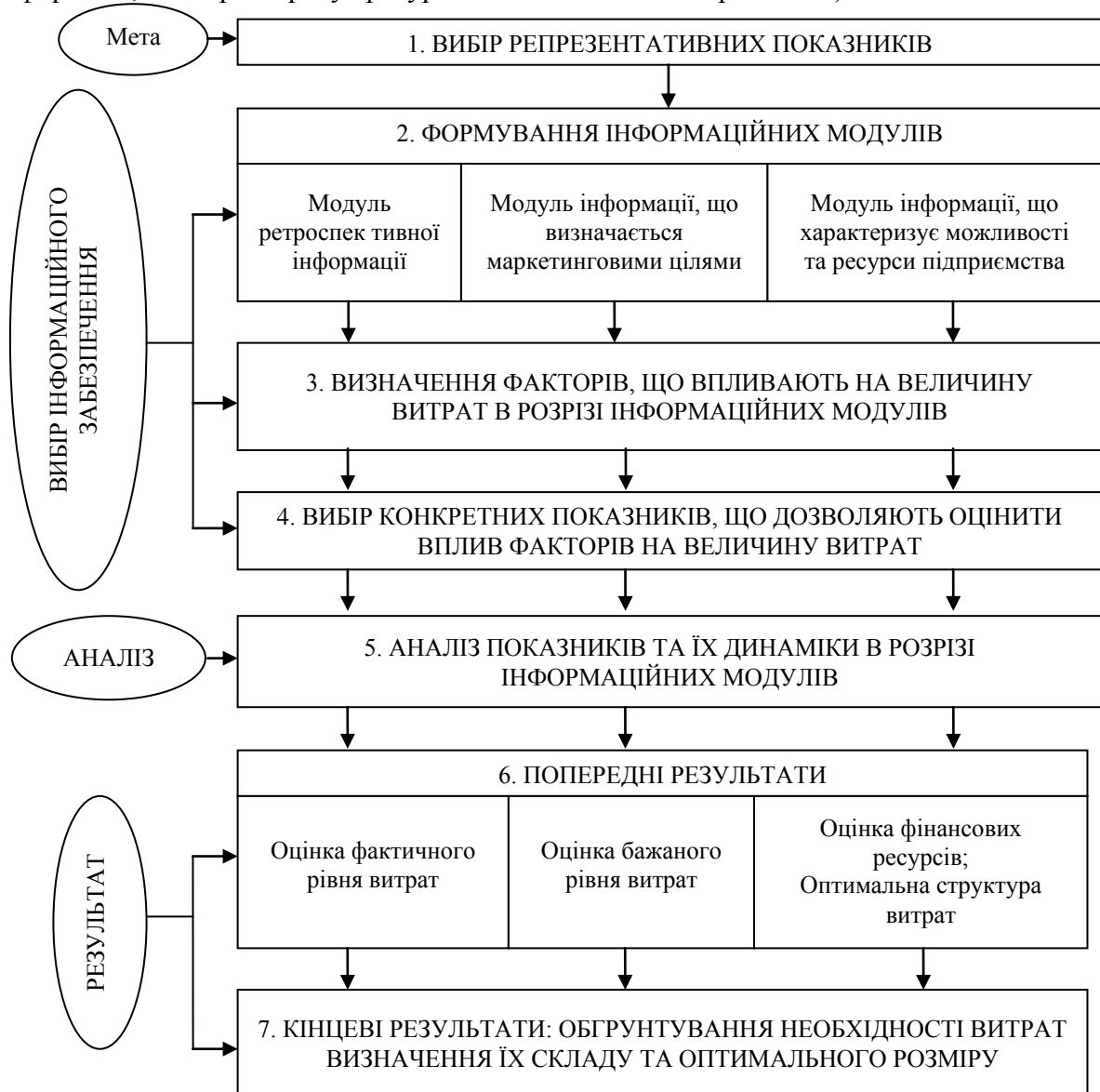


Рисунок 1 - Модель інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами

Одержані таким чином попередні результати надійно обґрунтовують кінцевий результат: обґрунтування необхідності витрат, пов'язаних із певною діяльністю та їх структури; визначення оптимального їх розміру.

Запропонована модель інформаційного забезпечення дозволяє створити реальну основу для управління невиробничими витратами. Проілюструємо можливість її використання для обґрунтування методики обліку окремих видів невиробничих витрат в умовах конкретного підприємства на прикладі витрат на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування. З цією метою модель інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами використана для обґрунтування алгоритму формування методики обліку витрат на гарантійні зобов'язання.

Вихідним моментом запропонованого алгоритму є визначення репрезентативних показників, які дозволяють здійснювати управління витратами на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування в умовах конкретного підприємства. Проведені дослідження показали, що для машинобудівних підприємств методика формування резерву на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування повинна передбачати три важливі результати.

По-перше, обґрунтування необхідності створення резерву на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування. По-друге - встановлення нормативу відрахувань до резерву у вигляді відсотка до повної собівартості реалізованої продукції. Цей норматив повинен визначатися оптимальним рівнем витрат на гарантійний ремонт із врахуванням галузевих особливостей, економічної політики, досвіду, наявних можливостей та ресурсів конкретного підприємства.

По-третє, для здійснення коригування невикористаного резерву з метою відповідності інформації бухгалтерських рахунків принципу періодичності [2] необхідно визначити долю постійних витрат у складі витрат на гарантійне обслуговування та ремонт.

Для одержання цих результатів аналітичну інформацію пропонується розбити на три модулі. Перший модуль - це ретроспективна інформація. Аналіз показників цього інформаційного модуля таких, як: питома вага витрат на гарантійний ремонт підприємства у складі повної собівартості реалізованої продукції за попередні звітні періоди; частота та ритмічність надходження заявок на гарантійний ремонт у попередніх звітних періодах; питома вага витрат на гарантійний ремонт конкурентів; гарантійні зобов'язання, заявлені у рекламі конкурентів, дозволяє дати оцінку фактичного рівня витрат на гарантійний ремонт підприємства та основних його конкурентів.

Другий інформаційний модуль, який передбачає запропонована методика, визначається маркетинговими цілями підприємства в умовах конкретного ринкового середовища. Останні стосуються двох аспектів діяльності: продуктів та ринків. Вони представляють собою конкретні кількісні та якісні зобов'язання підприємства у вигляді показників обсягу продажу, прибутку, частки нових товарів і визначають маркетингову стратегію, тобто засіб досягнення маркетингових цілей.

Вивчення маркетингової стратегії підприємства дає можливість зорієнтуватися у тому, як повинні змінюватися витрати на гарантійні зобов'язання підприємства. Зокрема, маркетингова стратегія диференціації продукту передбачає наявність такого важливого фактору як збут продукції у комплексі із супутніми сервісними послугами [3]; стратегія диверсифікації ринку передбачає випуск нових видів продукції, що вимагає збільшення витрат на гарантійний ремонт у період освоєння.

Найбільший інтерес у рамках даного аналізу представляють наступні елементи маркетингової стратегії: товарна політика, цінова політика та політика розподілу. При аналізі товарної політики необхідно враховувати наступні фактори.

По-перше, рівень товару, на який орієнтується споживач при його оцінці, а саме: перший рівень - товар за задумом виробника; другий – товар у реальному втіленні (дизайн, упаковка, імідж); третій – товар із «підсиленням» (додаткові послуги: монтаж, гарантія, сервіс).

По-друге, створення нових товарів, оптимізацію та оновлення асортименту. При цьому слід пам'ятати, що проблеми з якістю, які викликають необхідність гарантійного ремонту та обслуговування, безпосередньо залежать від етапу розробки та впровадження нового продукту.

По-третє, життєвий цикл товарів. Визначення етапу, на якому перебуває товар, динаміки обсягів продажу та прибутків дає можливість прогнозувати маркетингову підтримку товару і, відповідно, витрати на сервісне та гарантійне обслуговування.

Аналіз цінової політики та маркетингової стратегії дозволяє зорієнтуватися у тенденціях зміни цін та витрат на стимулювання збуту. Зокрема, стратегія пасивного маркетингу та стратегія вибіркового проникнення передбачає зниження витрат на стимулювання збуту. Стратегія широкого проникнення та інтенсивного маркетингу – навпаки їх зростання. Аналіз політики розподілу дозволяє визначитися із системою післяпродажного обслуговування, яка передбачається для забезпечення маркетингових цілей.

В результаті аналізу інформації другого модуля визначається бажаний рівень витрат на гарантійний ремонт та обслуговування, що зумовлений маркетинговими цілями підприємства та його маркетинговою стратегією.

Оцінка фактичного та бажаного рівнів витрат дозволяє сформувати перший кінцевий результат, а саме: обґрунтувати необхідність створення резерву на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування. Проте, для визначення оптимального рівня витрат необхідно доповнити його аналізом третього інформаційного модуля. Він передбачає аналіз ресурсів та можливостей підприємства для здійснення певного виду діяльності. Цей аналіз повинен забезпечити вибір оптимальної організації діяльності підприємства з виконання гарантійних зобов'язань та формування раціональної структури витрат.

Аналіз фактичного рівня витрат, визначені пріоритети стратегії підприємства, оцінка фінансового стану та фінансових можливостей дозволять прийняти обґрунтоване управлінське рішення стосовно організації ремонтних та сервісних робіт, які в свою чергу визначають склад витрат та перелік бухгалтерських рахунків необхідних для обліку цих витрат.

Таким чином, використання запропонованого алгоритму дозволить не лише відпрацювати методику бухгалтерського обліку витрат на гарантійні зобов'язання відповідно до особливостей та пріоритетів діяльності підприємства, а й оптимізувати величину та структуру відповідних витрат.

Список літератури

1. Ураков Д.У. Учет затрат по сферам деятельности.-М.:Финансы и статистика, 1991.-174с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.99 р. № 996-ХІІ // Бухгалтерський облік і аудит.-1999.-№6. С.9-13.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник для вузів.-К.: Лібра, 1998.-384с.

Н. Нечай

Оптимизация расходов на гарантийный ремонт и сервисное обслуживание

Отражены проблемы учета и оптимизации расходов на гарантийный ремонт и сервисное обслуживание. Предоставлены рекомендации относительно формирования модели информационного обеспечения управления расходами.

N. Nechay

Optimization of charges on guarantee repair and service

The problems of account and optimization of charges are reflected on guarantee repair and service. Given recommendation in relation to forming of model of the informative providing of management charges.

Одержано 25.11.09

УДК 336.125

А.В. Ніконов, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Вимір та оцінка інвестиційної привабливості нафтогазового комплексу

В даній статті визначено ключові проблеми інвестування нафтогазового комплексу в Україні та його особливості. Обґрунтовано визначальну роль інвестиційної діяльності підприємств нафтогазової сфери у забезпеченні їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, розроблено стратегічні пріоритети функціонування нафтогазового комплексу, які покликані забезпечити нарощування його ресурсно-економічного потенціалу та прискорене зростання на довгостроковій основі. **нафтогазовий комплекс, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, надровикористання, стратегічні пріоритети**

Економічна криза, яка проявляється у всіх сферах національної економіки, найбільш суттєво позначилася на інвестиційній сфері. Протягом останніх років відбувається різке зниження рівня використання інвестиційних ресурсів у країні. Однією із причин зниження рівня використання інвестиційних ресурсів є зменшення джерел фінансування капітальних вкладень. Державна податкова політика не сприяє активізації інвестиційної діяльності, навпаки, вона є потужним фактором, який негативно впливає на інвестиційний клімат. Однією із сфер, яка є стратегічно важливою для країни в цілому і яка нині гостро потребує додаткового залучення коштів у її розвиток є нафтогазовий комплекс.

Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку підприємств та управління нафтогазовим комплексом завжди були в колі уваги вчених-економістів. Вагомий внесок у різні аспекти цих питань зроблено дослідженнями Р. Коуза, Д. Норта, О. Уільямсона, В. Александрової, Л. Безчасного, В. Гейця, В. Герасимчука, М. Долішнього, М. Данилюка, В. Крюкова, О. Кузьміна, О. Лапка, Б. Піріашвілі та інших. Водночас, недостатньо опрацьовано організаційно-економічний механізм державного регулювання діяльності підприємств галузі, що потребує посиленої уваги в контексті сучасних процесів структурного реформування, що нині відбуваються, в силу унікальної значимості для забезпечення енергетичної незалежності та економічного розвитку держави.

Метою даної статті є визначення проблем та особливостей інвестування розвитку нафтогазового комплексу та розробка на цій основі стратегічних напрямків підвищення ефективності його функціонування.

Для підтримки і розвитку нафтогазового комплексу державі слід вирішити наступні задачі: удосконалення методів державного регулювання економіки; створення сприятливого інвестиційного клімату; розробка гнучкої законодавчої бази; підтримка стабільності політичного режиму.

З допомогою відрегульованої системи податків, норм прискореної амортизації й її індексації, обґрунтованої облікової ставки банківського відсотку, а також бюджетних субсидій деяким галузям національного господарства держава може впливати на інвестиційний процес.

З переходом до регульованих ринкових відносин відбуваються зміни і в структурі джерел фінансування капітальних вкладень. Протягом останніх років поширення набув метод самофінансування інвестиційних витрат. Причому його

відмінною ознакою є збільшення частки власних джерел (прибутку й амортизаційних відрахувань) у фінансуванні інвестиційних програм підприємств, що не виключає доповнення кредитними і залученими джерелами.

Процес акціонування і приватизації як один з методів інвестування має важливе значення для підвищення ефективності функціонування нафтогазового комплексу України.

З врахуванням вищевикладеного можна сформулювати наступні особливості методів інвестування в галузі:

а) високий рівень відсотку на кредит робить кредитування не вигідним для галузі;

б) у зв'язку зі змінами в організаційних формах нафтогазодобувні підприємства мають можливість перерозподіляти фінансові ресурси усередині компанії;

в) крім традиційних методів інвестування підприємства галузі використовують для залучення на взаємовигідній основі не тільки ресурси населення і українських комерційних структур, але і вкладення з боку іноземних інвесторів;

г) набуває розвитку конкурсна система розміщення державних інвестиційних ресурсів;

д) програма стимулювання вітчизняних та іноземних інвесторів в економіку України під державні гарантії і страхування дозволяє збільшити обсяги майбутніх інвестицій;

е) розширюється практика залучення іноземних інвесторів через аукціони;

є) одним з напрямків співробітництва з Україною є спільне освоєння нових родовищ іноземними компаніями – переможців конкурсів (тендерів) на право їх розробки;

ж) фінансовий лізинг як одна з форм ресурсозбереження являє інтерес для підприємств галузі;

з) процес акціонування і приватизації як один з методів інвестування має важливе значення для підвищення ефективності нафтогазового комплексу України [1, С.100].

Сучасний розвиток нафтовидобувної галузі України відбувається в умовах постійного впливу адміністративно-господарського і ринкового механізмів. До числа головних інструментів першого відносяться технологічні стандарти, стандарти якості продукції, сертифікати, дозволи і ліцензії, штрафи. Важливу роль в адміністративному механізмі відіграють платежі користувачів, субсидії, податки й ін. Однак не завжди даний інструментарій повною мірою сприяє ефективному розвитку економіки галузі. Так, один із найголовніших недоліків системи оподаткування нафтового комплексу полягає в непропорційному розподілі податкового тягаря в технологічному ланцюгу. Основні платежі припадають на видобувні й нафтопереробні компанії. У результаті весь податковий тягар лягає на найбільш технологічні ділянки виробничого ланцюга, які потребують значних інвестиційних затрат. До інших серйозних недоліків варто віднести паралельне існування двох податкових режимів (ліцензування та угода про розподіл продукції), а це стримує розвиток нормальної конкуренції і свідчить про недосконалість існуючої системи оподаткування.

В контексті даного дослідження доцільно виділити основні проблеми розвитку нафтогазової промисловості. На нашу думку, до останніх слід віднести:

- проблема ефективної диверсифікації газо- та нафтопостачання в Україні;
- скорочення обсягу загального видобування нафти і газу в Україні;
- розвиток і підтримання працездатності газо- та нафтотранспортної системи України;

- необхідність загального скорочення споживання природного газу в Україні;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі;
- неповна завантаженість вітчизняних нафтопереробних заводів (НПЗ);
- криза неплатежів, особливо в газовому секторі.

Однобічне використання ринкового механізму в нафтовидобувній галузі проявляється в прагненні сучасних надрокористувачів одержувати максимально можливу вигоду від використання природних ресурсів, ігноруючи при цьому інтереси населення територій, на яких розташовані нафтовидобувні підприємства. Найчастіше це супроводжується не тільки ухилянням надрокористувачів від сплати податків, а й неякісною, екологічно необґрунтованою експлуатацією свердловин, недостатнім виробітком їх запасів. Використання принципу «зняття вершків» в умовах фактично монопольного положення великих компаній у галузі дозволяє їм отримувати (за відсутності конкуренції) ліцензій на розробку значної кількості родовищ, а потім консервувати частину з них. В результаті за останні десять років істотно погіршилося використання фонду свердловин. Проблеми, що нагромадилися в нафтовидобувній галузі за останній період, були враховані при розробці програм, які визначають пріоритети довгострокової енергетичної політики України, серед яких: Національна енергетична програма України до 2010 року (196/96-ВР), Концепція національної безпеки України (3/97-ВР), Комплексна державна програма енергозбереження (148-97-п), інші програми [2].

У якості концепцій стратегічного розвитку нафтогазового комплексу України було прийнято наступні:

- а) стабільне, безперервне й економічно ефективне задоволення внутрішнього й зовнішнього попиту на нафту та продукти її переробки;
- б) забезпечення стабільно високих надходжень до консолідованого бюджету;
- в) забезпечення політичних інтересів України на світовій арені;
- г) формування стійкого платоспроможного попиту на продукцію супутніх галузей економіки (обробної промисловості, сфери послуг, транспорту тощо).

Для здійснення виділених напрямів, поряд із забезпеченням розширеного відтворення сировинної бази нафтовидобувної промисловості, ресурсо- та енергозбереження, одним із завдань є збільшення видобутку нафти. З кожним роком зростає складність робіт при розвідуванні вуглеводнів, бурінні свердловин та видобуванні нафти і газу. Згадані тенденції набули ще більш яскравого виразу в міру вичерпування легковидобувних запасів нафти і газу, які залягали на невеликих глибинах. За останні 10 років значно ускладнились умови будівництва свердловин (збільшилась глибина свердловин, тиски та температури порід, що розбурюються), в зв'язку з цим ускладнилась конструкція свердловин. Також стали більш жорсткими вимоги щодо охорони праці та захисту навколишнього середовища.

Враховуючи складність та високу вартість нафтогазового обладнання та постійні зміни і ускладнення умов робіт при видобутку нафти і газу, важливе значення в роботі нафтогазових підприємств відігравали науково-дослідні та експериментально-конструкторські роботи. Завдяки новітнім технічним рішенням вдалося впровадити нові методи буріння, досягти більш повного вилучення запасів нафти і газу з надр Землі, більш ефективно використовувати ресурс нафтогазового обладнання, запобігаючи при цьому виникненню аварійних ситуацій [3, С.69-70].

Виходячи із сучасної і прогнозованої якості сировинної бази, нафтовидобувної галузі вже у перспективі необхідні:

1. Удосконалення системи надрокористування з метою підвищення зацікавленості надрокористувачів у вкладенні власних коштів у відтворення

мінерально-сировинної бази.

2. Значна інтенсифікація геологорозвідувальних робіт, що забезпечує необхідний приріст видобутку нафти за рахунок розвідування нових родовищ. Державна програма ліцензування надр повинна забезпечити досягнення необхідних рівнів геологорозвідувальних робіт і обсягів інвестицій у них для стійкого розвитку галузі.

3. Збільшення в загальному обсязі видобутку частки складних і важкодоступних запасів.

4. Підвищення коефіцієнтів нафтовіддачі з метою більш повного вилучення вуглеводнів і збільшення рівнів поточного видобутку з родовищ, які розробляються.

Експерти прогнозують, що запасів розвіданих родовищ вистачить ще на 42 роки. Майже одна третина прогнозних вуглеводних ресурсів зосереджена в українському секторі Чорного та Азовського морів. Морські акваторії освоєні лише на 5 %. Тому Азово-Чорноморський регіон може стати пріоритетним з точки зору сировинної бази видобутку нафти і газу. Однак це можливо лише за умови забезпечення зростання обсягів і ефективності геологорозвідувальних робіт і залучення додаткових інвестиційних коштів [4, С.258].

Враховуючи світовий досвід, насамперед економічно розвинутих країн, і минулий досвід періоду індустріалізації України в складі СРСР, стає очевидним, що стійкий розвиток економіки країни на сучасному етапі пов'язаний з необхідністю завчасного створення і відновлення в найближчій перспективі великих нафтовидобувних потужностей за рахунок будівництва нових на базі резервних родовищ, реконструкції багатьох діючих підприємств, а також технічного переобладнання і впровадження ефективних технологій.

Нафтогазова промисловість, являючись одним із рушіїв економіки, завжди потребувала значних вкладень капіталу, матеріальних і трудових ресурсів, які складають лівову частку собівартості продукції. Існує декілька фундаментальних структурних перешкод, які стримують інвестиційні потоки в галузь:

- реструктуризація та приватизація державних нафтогазових компаній з повним відокремленням функцій виробництва, транспортування і реалізації;
- створення незалежної системи регулювання, у тому числі ліцензійних органів, які б мали відповідні повноваження;
- розвиток конкурентного ринку нафти і газу, включаючи надання права постачання газу на конкурентній основі;
- лібералізація цін на газ, включаючи право вітчизняних виробників конкурувати на рівних з імпортерами; надання відкритого доступу до транспортних трубопроводів та лібералізація цін для кінцевих споживачів.

Відзначається, що особливо важливим моментом у вирішенні даної проблеми є можливість доступу до роботи на стратегічно важливому, однак вже давно слабо функціонуючому українському нафтогазовому ринку, іноземних компаній.

Потенційні інвестори української нафтогазової галузі намагаються виходити на відкритий діалог з владою, пропонуючи спростити надзвичайно складну систему податків і різноманітних правил як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. Інвестори, як вітчизняні, так й іноземні, не можуть бути впевненими у тому, що вони отримають відповідний рівень повернення інвестицій, а тому вбачають високий рівень ризику.

Взагалі закордонним інвесторам на українському нафтогазовому ринку втриматися досить важко. Ефективне і прибуткове функціонування підприємства на цьому ринку можливе лише в системі вертикально-інтервованого комплексу типу «видобуток сировини - кінцевий споживач». Для західних компаній головною

проблемою є саме найнижча ланка - видобуток сировини. В Україні останнім часом не відкриті значні родовища нафти, і перспектив швидкого зростання для західних інвесторів на території України немає. Сподіватися на найближчу російську сировину західним інвесторам не доводиться, так як Росія розглядає Україну як сферу виключно власних інтересів і не піде на співпрацю з західними компаніями.

Таким чином, при будь-якій динаміці видобутку нафти стратегічними завданнями розвитку нафтовидобувної галузі в нашій країні залишаються: забезпечення необхідної структури запасів; повільне й поступове нарощування видобутку зі стабілізацією її рівня на довгострокову перспективу і раціональне використання розвіданих запасів нафти.

Передбачається забезпечити зростання обсягів переробки нафти до 47 млн. тонн на рік, що забезпечується наявними виробничими потужностями за умови закупівлі нафти у відповідних обсягах. Для цього необхідно:

- інтенсифікувати роботи з будівництва нафтового терміналу в порту Південний та нафтопроводу Одеса-Броди за рахунок концентрації ресурсів підприємств галузі, залучення коштів вітчизняних інвесторів, кредитів Європейського банку реконструкції та розвитку;

- збільшити кількість джерел постачання нафти та газу з країн Центрально-Азіатського регіону, передусім з Азербайджану, Казахстану, країн Близького Сходу, Північної Африки і басейну Північного моря (Нідерланди, Норвегія);

- знайти можливість забезпечення галузі обіговими коштами для закупівлі імпортової нафти;

- залучити вітчизняні та іноземні інвестиції для реконструкції діючих потужностей нафтопереробних заводів з метою збільшення глибини переробки нафти до 75 %, виробництва моторного палива – в 1,5 рази;

- розробити план перспективного розвитку магістральних систем транспортування нафти і газу як одного з найбільш економічно ефективних напрямів діяльності паливно-енергетичного комплексу;

- для фінансування реконструкції діючих магістральних нафто- і газопроводів розробити і впровадити заходи щодо використання власних коштів, інвестиційних і кредитних надходжень міжнародних фінансових організацій, іноземних компаній і фірм [5].

Отже, слід зазначити, що підвищення рівня конкурентоспроможності України у видобуванні, переробці і транспортуванні нафти і газу – це запорука здобуття Україною незалежної сильної позиції як на ринку газу, так і на ринку нафти. Реалізація вищенаведених стратегічних напрямків дозволить перш за все, ефективно диверсифікувати постачання нафти і газу в Україну, забезпечити зростання транзитних потоків вуглеводневої сировини територією України. Крім того, в Україні буде забезпечено збільшення видобування сировини на території, що має забезпечити зростання економічної самостійності України від Росії з нафтогазового питання.

Список літератури

1. Краснюк М.Т. Досвід та проблеми іноземного інвестування у нафтогазовий комплекс України / М.Т. Краснюк // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія управління: стан та перспективи» – К.: КНЕУ, НТУУ «КПІ». – 2000. – С.100.
2. www.gsk2.rada.gov.ua.
3. Крюков В. А. Кто в «нефтяном доме» хозяин? / В. А. Крюков // Эко. – 2002. – № 2. – С. 69-75.
4. Ямалетдинов Р. Р. О рациональном использовании недр / Р. Р. Ямалетдинов // Право: теория и практика. – № 10. – 2003. – С.258.
5. Саприкін В. Енергетична політика України на сучасному етапі (доповідь на конференції в Берліні) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.nceps.org.ua.

А.Никонов

Измерение и оценка инвестиционной привлекательности нефтегазового комплекса

В данной статье определены ключевые проблемы инвестирования нефтегазового комплекса в Украине и его особенности. Обоснованно определяющую роль инвестиционной деятельности предприятий нефтегазовой сферы в обеспечении их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках, разработаны стратегические приоритеты функционирования нефтегазового комплекса, призванные обеспечить наращивание его ресурсно-экономического потенциала и ускоренный рост на долгосрочной основе.

A.Nikonov

Measuring and estimation of investment attractiveness of нефтегазового complex

In this article certainly key problems of investing of oil and gas complex are in Ukraine and his feature. Grounded determining role of investment activity of enterprises of oil and gas sphere in providing of their competitiveness both on internal and on external, markets, strategic priorities of functioning of oil and gas complex are developed, what called to provide the increase of him resource-economic to potential and speed-up growth on long-term basis.

Одержано 27.11.09

УДК 657.7

М.С. Письменна, аспірант

Кіровоградський національний технічний університет

Внутрішній аудит банківських ризиків

Визначення та класифікація банківських ризиків відповідно до наукових підходів, документів Національного банку, Базельського комітету з банківського нагляду, оцінка банківських ризиків, основні складові внутрішнього аудиту банківських ризиків, завдання, об'єкти, аудиторські процедури внутрішнього аудиту банківських ризиків, обговорення результатів аудиту з керівництвом для ефективного впровадження.

банківські установи, ризики, банківські ризики, аудит, внутрішній аудит

На сучасному етапі розвитку економіки України роль банків як активних учасників підприємницької діяльності постійно зростає. Вихід українських банків на міжнародні фінансові ринки потребує адаптації їх управлінських систем до рівня світових стандартів банківської діяльності. Протягом останніх років намітилася тенденція стрімкого зростання активів українських банків, що зумовлює активізацію процесів управління банківськими активами. За умов високої ризиковості ринкового середовища фінансова стійкість банку залежить від забезпечення прибуткової діяльності, вибору раціонального варіанта розміщення ресурсів, можливості оцінювати та контролювати ризики. Зазначені процеси вимагають внутрішнього аудиту якості управління банком з урахуванням рівня ризиковості. У зв'язку з цим актуалізується необхідність дослідження теоретико-методичного забезпечення внутрішнього аудиту оцінки ідентифікації та реагування управління на ризики і загрози при управлінні. Такий підхід забезпечить підвищення надійності та ефективності банківської діяльності.

Метою даної статті є аналіз стану внутрішнього аудиту та розробка принципово нового підходу до його організації і методичного забезпечення при оцінці системних ризиків для цілей ефективного управління.

Основні підходи до формування внутрішнього аудиту і його процедур у вітчизняній науковій школі склалися під впливом робіт зарубіжних дослідників: Аренса Е., Адамса Р., Бойтона В., Доджа Р., Келла В., Коха Т., Коліна С., Лоббека Дж., Робертсона Дж., Рівуара Ж. Відмічаємо і орієнтованість на зарубіжні стандарти нормативного регулювання банківського внутрішнього аудиту, про що свідчить практика. Вітчизняні фахівці вирішують питання запровадження методик внутрішнього аудиту з урахуванням вітчизняної контрольної школи, цьому присвячені роботи Андрєєвої Л.Ф., Заруби О.Д., Зубілевич С.Я., Кіндрацької М.С., Редька А.Ю., Рудницького В.С., Петрик О.А., Сухаревої Л.О. Враховуючи результати наукових досліджень в області банківського аудиту, викладений в роботах російських вчених Данілевського Ю.А., Лаврушина О.І., Макальської А.К., Суйца В.П., Терехова А.А., Усоскіна В.М, Щадилової С.Н. слід виокремити недосліджене питання оцінки внутрішнім аудитом банківських ризиків з метою їх урахування під час управління банківськими активами.

Опубліковані вченими роботи висвітлюють основні елементи теорії та практики аудиту, внутрішнього аудиту, ризиків аудиторської діяльності. Але ґрунтовних робіт з методики оцінки ризиків, як об'єкту внутрішнього аудиту, на сьогодні не спостерігається, що потребує подальшого дослідження відповідно до процесів впровадження в Україні базельських стандартів.

Поняття «ризик» є об'єктом внутрішнього аудиту відповідно до документів Національного банку, Базельського комітету з банківського нагляду, Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості. У науці одна група вчених визначає ризик як невизначеність, пов'язану із настанням будь-яких подій або з їх наслідками, друга група науковців виокремлює поняття «ризик» і поняття «невизначеність», вважаючи, що будь-яка невизначеність призводить до ризику, а ризик ідентифікують, аналізують, оцінюють.

Банк, як фінансова установа, зазнає впливу невизначеностей внутрішнього та зовнішнього характеру, серед яких є загальні та особливі, притаманні окремим банкам. Саме цим пояснюється відсутність у теорії єдиного переліку банківських ризиків, а як наслідок – відсутність методів їх оцінки внутрішнім аудитом.

Узагальнення більшості ідентифікованих банківських ризиків проведено у роботі Фінкельштейн О.Б. (рис 1).

Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Система оцінки ризиків», розроблених за рекомендаціями Базельського комітету, Національний банк покладає відповідальність за ідентифікацію та оцінку ризиків на керівництво банками, запроваджуючи нагляд на основі їх оцінки і моніторингу [2]. Ключова роль у цьому процесі належить службі внутрішнього аудиту, яка повинна вчасно виявити недоліки управління ризиками та проконсультувати керівництво щодо цього.

Визначимо завдання внутрішнього аудиту щодо оцінки управління ризиками. На нашу думку, завдання пов'язані з обов'язками керівництва банку щодо цього:

- аудит реалізації стратегічного напрямку розвитку банку;
- аудит розробок положень, що визначають толерантність банку до ризику та відповідають стратегічним цілям банку;
- аудит розробок і забезпечення функціонування інформаційних систем управління з метою забезпечення їх своєчасності, точності та інформативності;
- аудит доведення стратегічного напрямку і толерантності до ризику до виконавців і дотримання на всіх організаційних рівнях.

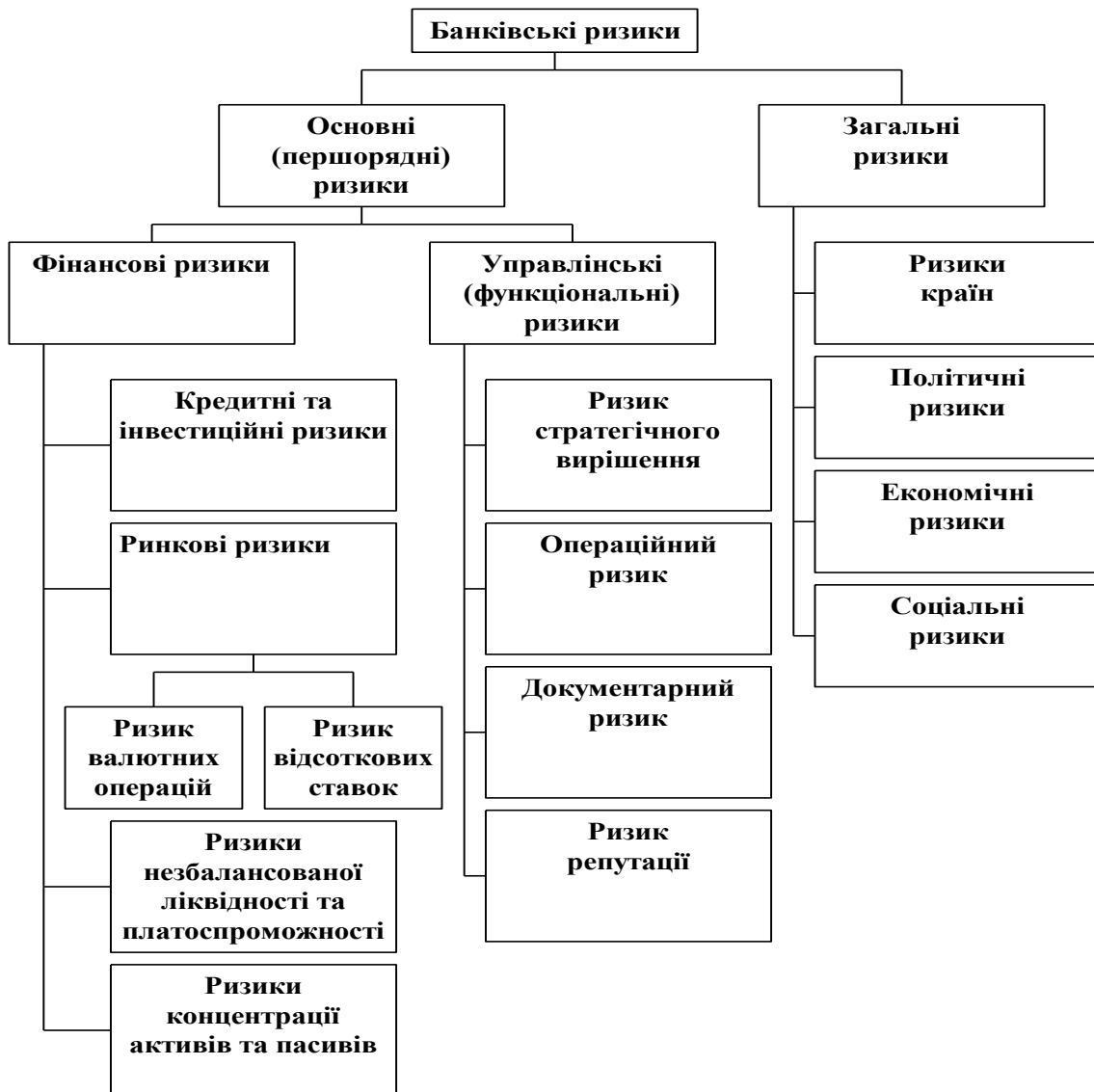


Рисунок 1 - Класифікація банківських ризиків

Під час оцінки системи управління ризиками внутрішні аудитори беруть до уваги наступні об'єкти: положення, процеси, персонал і системи контролю. Значні недоліки в одному або декількох із цих компонентів розглядаються як недоліки в управлінні ризиками.

З метою здійснення банківського нагляду Національний банк виділив дев'ять категорій ризику, а саме: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик.

Ці категорії не є взаємовиключними; будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Для аналізу внутрішні аудитори виявляють та оцінюють ці ризики окремо.

Аудиторські процедури оцінки системи вимірювання ризиків у банку розпочинаються з документальної перевірки наявності документування рішень щодо ризику. Управління на основі ризиків передбачає зручність документування висновків стосовно кількості ризику, якості управління ризиками, рівня занепокоєння нагляду (вимірюється як сукупний ризик) і напряму ризику. Це і має бути напрямком перевірки

відповідних документів. Аудитори визначають, чи існують затверджені регламенти з переліком факторів оцінки за кожним із дев'яти видів ризиків.

Внутрішні аудитори, застосовуючи аналітичні процедури, визначають, наскільки оцінка ризику, що проводиться окремими підрозділами в банку відображає як дійсні, так і потенційні параметри ризику банківської діяльності.

Національний банк визначив систему для оцінки кожної категорії ризику здійснюється за вимогами, визначеними Національним банком. Для шести категорій ризику – кредитного ризику, ризику ліквідності, ризику зміни процентної ставки, ринкового ризику, валютного ризику та операційно-технологічного ризику – внутрішні аудитори оцінюють кількість ризику, якість управління ризиком, сукупний ризик і напрям ризику. Для перевірки, чи ефективно використовується система оцінки ризиків керівництвом банку аудитори повинні враховувати як поточний стан банку, так і фактори, які можуть вказувати на зростання ризиків. Аналітичні процедури спрямовують на дослідження чотирьох основних компонентів визначення параметрів ризику банку:

- кількість ризику, тобто рівень або обсяг ризику, на який наражається банк (характеризується як незначна, помірна або значна);
- якість управління ризиком, тобто наскільки добре здійснюється виявлення, вимірювання, контроль і моніторинг ризиків (характеризується як висока, така, що потребує вдосконалення, або низька);
- сукупний ризик, який відображає рівень занепокоєння, зважаючи як на кількість ризику, так і на якість управління ризиком, з урахуванням відносного значення кожного з цих аспектів (високий, помірний або низький за кожною з дев'яти категорій ризику).

Решта ризиків – стратегічний ризик, ризик репутації та юридичний ризик – впливають на капітал і надходження банку, але їх важко точно виміряти кількісно. Тому за цими ризиками оцінюються лише сукупний ризик і напрям ризику. Характеристики сукупного ризику і напрямку ризику ті самі, що й для інших шести ризиків.

Внутрішні аудитори, плануючи свою діяльність, повинні передбачити перевірку якості управління ризиками банку не рідше ніж один раз на рік.

Обговорення результатів аудиту із керівниками та членами спостережної ради банку створює підґрунтя для успішної реалізації наслідків внутрішнього аудиту. Керівництво банку може допомогти роз'яснити або змінити висновки внутрішніх аудиторів. Аудитори в свою чергу мають кваліфіковано та результативно обґрунтовувати свої рішення щодо оцінки ризику перед зацікавленими сторонами для забезпечення ефективного моніторингу. Такий обмін інформацією допоможе зовнішнім аудиторам та інспекторам банківського нагляду досягти спільного розуміння ризиків, зосередитися на сильних і слабких сторонах управління ризиками і забезпечити реалізацію планів нагляду в майбутньому.

Встановлено, що ризик, як невід'ємна складова банківської діяльності, виступає об'єктом внутрішнього аудиту.

Визначено множину ризиків комерційного банку згідно наукової класифікації та відповідно до регламентацій Національного банку.

Об'єктами аудиторської оцінки виступають окремі види ризиків згідно вимог банківського нагляду. Приведено завдання та перелік процедур внутрішнього аудиту оцінки якості управління на засадах ризиків комерційних банків.

Аргументована необхідність проведення постійної оцінки ризику внутрішнім аудитом зважаючи на складність, змінюваність цього об'єкту.

Список літератури

1. Місце фінансових ризиків у загальній системі банківських ризиків / О.Б. Фінкельштейн // Стратегія економічного розвитку України: Наук. збірник. – Вип. 2-3 / Відп. ред. О.П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2000. – С.227-234.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/db/library_db.html.

М. Письменная

Внутренний аудит банковских рисков

Определение и классификация банковских рисков исходя из научных взглядов, документов Национального банка, Базельского комитета банковского контроля, оценка банковских рисков, основные составляющие внутреннего аудита банковских рисков, задания, объекты, аудиторские процедуры внутреннего аудита банковских рисков, обсуждение результатов аудита с руководством для эффективной реализации.

М. Pismennaya

Internal audit of bank risks

Determination and classification of bank risks coming from scientific looks, documents of the National bank, Bazelskogo committee of bank control, estimation of bank risks, basic constituents of internal audit of bank risks, task, objects, public accountant procedures of internal audit of bank risks, discussion of results of audit with guidance for effective realization.

Одержано 29.11.09

УДК 336.77:338.3

В.В. Подплетний, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансове забезпечення мікрокредитування малого та середнього бізнесу в Україні

Стаття присвячена дослідженню фінансового забезпечення мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні. В статті обґрунтовані форми і методи мікрокредитування малого підприємства, а також розглянуто зарубіжний досвід фінансового забезпечення мікрокредитування і визначено можливості його використання у вітчизняній економіці. Проаналізовано вплив кредиту на розвиток малого і середнього бізнесу. Визначені напрями удосконалення банківського та небанківського мікрокредитування.

фінансове забезпечення, кредитні відносини, мікрокредит, мікрокредитування, малий та середній бізнес, кредитні ризики, ефективність мікрокредитування

В умовах ринкової економіки України важливого значення набуває проблема фінансового забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу, фінансові ресурси яких доволі обмежені. Одним із важливих джерел фінансування розвитку підприємництва є надання мікрокредитів вітчизняними банками та різного роду фондами і небанківськими фінансово-кредитними установами, а також іноземними банківськими інститутами і фондами.

Актуальність дослідження цих проблем посилюється ще й тим, що повільність і суперечливість просування України шляхом ринкових реформ значною мірою зумовлені саме недооцінкою ролі та значення малого та середнього бізнесу як структуроутворюючого елемента ринкової економіки.

Дослідженням механізмів фінансового забезпечення мікрокредитування сфери малого та середнього бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки займались учені-економісти: О. Барановський, З. Варналій, М. Долішній, В. Єлейко, М. Козоріз, М. Колісник, М. Крупка, А. Мороз, С. Реверчук, Т. Смовженко, С. Соболь та інші.

Однак проблема фінансового забезпечення мікрокредитування малого і середнього бізнесу у вітчизняній літературі та публікаціях науковців недостатньо розроблена і висвітлена.

Метою дослідження є обґрунтування практичних рекомендацій щодо побудови системи фінансового забезпечення мікрокредитування малого і середнього бізнесу.

В сучасних умовах інтенсивного розвитку національної економіки важливого значення набуває функціонування малого підприємництва, яке суттєво впливає на розвиток вітчизняної економіки, а для його стабільної діяльності необхідна ефективна державна підтримка та стале фінансове забезпечення мікрокредитування.

Малий та середній бізнес відіграє ряд важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі: малий та середній бізнес виробляє значну частку валового внутрішнього продукту і сприяє зайнятості населення; є засобом реалізації нових ідей, ініціативи і особистого матеріального благополуччя. Підприємства малого та середнього бізнесу з їхнім безпосереднім контактом зі споживачем мають можливість оперативно реагувати на потреби ринку і забезпечувати формування конкурентного середовища; розвиток малого та середнього бізнесу підвищує політичну стабільність, формує міцний середній клас суспільства.

Проведенні дослідження у сфері малого підприємництва показали, що США, Німеччина, Австрія, Великобританія та інші країни з розвинутими ринковими відносинами мають вагомі позиції щодо вирішення проблеми фінансового забезпечення мікрокредитування підприємств малого і середнього бізнесу. Особливої уваги заслуговує американський досвід щодо організації роботи з фінансування стартових малих підприємств, адже саме на стадії становлення нового підприємства питання фінансування є найактуальнішими. Суттєво також зазначити, що у США урядом розробляється ціла низка програм підтримки та сприяння розвитку сфери малого і середнього бізнесу. Це програми для фінансування сезонних та короткотермінових потреб малого бізнесу; довгострокового фінансування зі сталою процентною ставкою для придбання нерухомості та обладнання з метою розширення і модернізації виробничих процесів; фінансування випуску конкурентоспроможної продукції та продукції на експорт, а також розвиток виробництва, яке знижує імпорتنі поставки; програми стимулювання розвитку слаборозвинутих сільських і внутріміських територіальних громад за рахунок мікрокредитів та технічної допомоги.

Висвітлення англійського досвіду системи мікрокредитування малого підприємництва та її особливостей дає підстави стверджувати, що політика стимулювання малого і середнього бізнесу є альтернативою оздоровлення економіки, особливо у кризові періоди. Крім цього, варто відзначити, що малі підприємства у Великобританії тісно співпрацюють з крупними підприємствами як у сфері виробництва, так і у сфері наукових досліджень, що дає взаємну вигоду малим і великим підприємствам.

У роботі обґрунтовано, що у сфері наукових досліджень досить ефективно в національній економіці можна використовувати німецький та австрійський досвід, який ґрунтується на державному сприянні розвитку малого і середнього бізнесу в цій

галузі економіки. Зазначимо, що протягом останніх років в Австрії та Німеччині система мікрокредитування малих підприємницьких структур переорієнтована на розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з метою посилення конкурентоспроможності промисловості на світовому ринку.

Використовуючи зарубіжний досвід мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні, на нашу думку, слід здійснювати наступні заходи:

- створювати в Україні окремі неприбуткові мікрофінансові установи, які б були наділені правами кредитування підприємств малого і середнього бізнесу;
- створювати в банківських установах відповідні структурні підрозділи або невеликі сектори, які б займались лише вивченням попиту на мікрокредити та вивчали б історію діяльності малих підприємств;
- більш активно фінансувати підприємства малого і середнього бізнесу, які застосовують енергозберігаючі технології;
- запроваджувати систему гарантування мікрокредитів з боку місцевої влади або ж різного роду фондів;
- сприяти більш ефективному кредитуванню малих підприємницьких структур, які експортують продукцію або ж випускають таку, яка зменшує обсяги імпорту;
- розробити загальнодержавні та регіональні програми щодо мікрокредитування малого і середнього бізнесу небанківською системою;
- розширити систему підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, особливо в питаннях мікрокредитування малих підприємств.

У практиці виділяють два основних види формування фінансових ресурсів для фінансування малого та середнього бізнесу – це зовнішнє та внутрішнє. Зовнішні форми фінансування малого та середнього бізнесу – це кошти банківських та небанківських фінансових установ. Внутрішніми джерелами фінансування є власні кошти підприємства. На сучасному етапі основна частина вітчизняних малих підприємств для розвитку і функціонування використовують в основному власні кошти (табл. 1). Проте повністю задовольнити потреби у фінансуванні діючого виробництва та його ефективний розвиток лише за рахунок власних фінансових ресурсів малі підприємства не в змозі. Для їх постійного розвитку потрібні значні фінансові ресурси, які наповнюються за рахунок залучених коштів.

Таблиця 1 - Джерела фінансування підприємницьких структур (млн. грн.)

Показник	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всього								
у тому числі за рахунок:	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254	157412
коштів державного бюджету	1210	1749	1863	3570	7945	5077	6846	8615
коштів місцевих бюджетів	975	1332	1365	2095	3544	3915	5446	6977
власних коштів підприємств та організацій	16198	21770	24470	31306	46685	53424	72337	91250
коштів іноземних інвесторів	1400	1413	2068	2807	2695	4688	4583	5478
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1176	1415	1573	1822	2577	3091	5110	7129
кредитів банків	391	1400	1985	4196	5735	13740	19406	25072
інших джерел фінансування	2279	3494	3854	5215	6533	9161	11526	13891

Основним джерелом фінансування підприємницьких структур є кредити банківських установ, які у 2007 році становили 25072,0 млн. грн., що на 29,2 відсотка більше ніж у 2006-му. Банківські установи значні кредитні ресурси спрямовують малим підприємницьким структурам, які постійно зростають. Так, якщо 2000 року банківське фінансування становило всього 1,66% від загальних обсягів, то 2007-го – 15,9% (рис. 1).

У перспективі одним із важливих і суттєвих джерел фінансування малого та середнього підприємництва повинно стати мікрокредитування вітчизняними банківськими і небанківськими установами. Проте не менш важливим є фінансування вітчизняного підприємництва і міжнародними фондами, банками та іншими міжнародними організаціями в розрізі програм підтримки малого підприємництва, які з року в рік збільшують обсяги кредитів для малого та середнього бізнесу.

Найбільші обсяги мікрокредитів для українських підприємницьких структур малого та середнього бізнесу надані такими банками як: «ПроКредитБанк», «ПриватБанк», «РайффайзенБанкАваль», «Надра» та інші.

Виходячи з вищенаведеного, слід зазначити, що перехід економіки до ринкових відносин, інтенсивний розвиток малого підприємництва вимагає зміни ролі банківської системи в механізмі управління кредитними ресурсами та механізмі фінансування суб'єктів господарської діяльності. Зміни, які відбуваються в банківській системі, системі банківських технологій, системі утвердження стратегічного розвитку малого та середнього бізнесу, мають на меті забезпечити підвищення впливу вітчизняної фінансово-кредитної системи на розвиток малого та середнього бізнесу, зокрема, та економіку загалом, перетворення кредитного механізму в дієвий економічний важіль розвитку економіки країни. В умовах кардинальних змін в економіці держава не в стані повністю забезпечити малий та середній бізнес фінансами, а тому потрібно розвивати банківське і небанківське мікрокредитування.



Рисунок 1 – Динаміка фінансування підприємницьких структур

В зв'язку з цим, з метою стимулювання розвитку підприємств малого і середнього бізнесу пропонується розробити регіональні програми розвитку малого підприємництва, які б включали:

- створення центру реєстрації регіональних програм у розрізі промисловості;
- затвердження в бюджетах місцевих рад відповідних коштів для компенсації відсотків за кредити по енергозберігаючих технологіях для розвитку малого та середнього бізнесу в регіоні;

- реєстрацію у центрі регіональних програм, банків – операторів із лімітом дешевих кредитних ресурсів терміном до трьох років кредитування, а місцевим органам узяти під особливий контроль суб'єкти малого та середнього бізнесу, які зареєстровані в центрі регіональних програм, з абсолютною мінімізацією перевірок; провести аналіз галузевих програм росту рівня ВВД малого та середнього бізнесу і надходження до місцевого бюджету. При визначенні того, що в суб'єкта господарювання, який зареєстрований у центрі регіональних програм, бізнес є успішним протягом фінансового року, то сума коштів на компенсацію відсотків не повертається, у протилежному разі суб'єктом господарювання проводиться повернення коштів органам місцевих рад.

Важливим у системі мікрокредитування малого підприємництва є застосування ефективної процедури кредитування малого і середнього бізнесу, що забезпечить банку зменшення рівня неповернення кредитів та їх прострочення. Особливістю цієї процедури є забезпечення дієвого моніторингу, починаючи від пошуку потенційного позичальника до закриття кредитної справи.

Визначальним фактором успішної реалізації ринкових реформ у сучасних умовах є підвищення соціальної активності населення шляхом його залучення у сферу підприємницької діяльності. Реалізація цієї ключової проблеми може бути досягнута за рахунок розширення мережі банківських та небанківських установ, які свою діяльність будуть спрямовувати на ефективне фінансування мікрокредитування малого і середнього бізнесу.

Виконання всіх зазначених пропозицій та заходів сприятиме реалізації державної загальноекономічної політики розвитку малого підприємництва, зокрема, та національної економіки загалом.

Список літератури

1. Дребот Н. П. Проблеми та перспективи активізації співпраці банків з малим та середнім бізнесом / Н. П. Дребот, О. П. Сідельник // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С.200–208.
2. Кирилюк Р. Основні напрямки підтримки малого та середнього бізнесу комерційним банком «Львів» / Р. Кирилюк // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С.178–182.
3. Коцовська Р. Р. Кредитна підтримка малого бізнесу установами фінансового ринку України // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С.167–172.
4. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я. В. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С.51–59.
5. Фінансування малого бізнесу за міжнародними програмами. Програма Українсько-Німецького фонду. – 2004. – 18с.

В. Подплетний

Финансовое обеспечение микрокредитования малого и среднего бизнеса в Украине

Статья посвящена исследованию финансового обеспечения микрокредитования малого и среднего бизнеса в Украине. В статье рассмотрен зарубежный опыт финансового обеспечения микрокредитования и определены возможности его использования в отечественной экономике. Осуществлен анализ влияния кредита на развитие малого и среднего бизнеса. Определены направления усовершенствования финансового обеспечения микрокредитования малого и среднего бизнеса.

V. Podpletnyi

Finance providing of microcredit of small and middle business in Ukraine

Article is devoted system research of the financial providing of microcredit of small and middle business in Ukraine. In article foreign experience financial provision of microcredit is considered and possibilities of his use are certain in domestic economy. Influence of credit is analysed on development of small and middle business. Directions of improvement of the financial providing of microcredit of small and middle business are certain.

Одержано 24.11.09

УДК 657.4

О.Б. Пугаченко, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості аудиту інформаційних систем і технологій

Узагальнено практику проведення аудиту у комп'ютерному середовищі та подано власне бачення аудиту інформаційних систем і технологій. Запропоновано порядок оцінки аудиторомі результатів процесу впровадження нової комп'ютерної техніки й програмного забезпечення підприємства-замовника аудиту.

аудит, аудиторські процедури, комп'ютерне середовище, інформаційні системи і технології, програмне забезпечення

Важко переоцінити вплив комп'ютерних систем і технологій на загальну роботу підприємства та її ефективність. Практично вся облікова інформація підприємства концентрується в різноманітних електронних облікових системах. Ризики, пов'язані з комп'ютерно-інформаційними системами, величезні. У першу чергу це питання ефективності використання програмно-апаратних ресурсів і можливості максимальної автоматизації всієї системи обліку. Важливу роль відіграє також підтримка на сучасному рівні інформаційної архітектури (сукупність інформаційних систем і потоків між ними), що забезпечує обробку й зберігання облікової інформації в умовах всі зростаючих вимог до швидкодії й надійності. І, нарешті, необхідно забезпечувати всебічний захист даних від несанкціонованого доступу, що є одним із пріоритетних завдань.

На сьогодні достатня кількість підприємств придбаває і впроваджує комп'ютерну техніку або програмне забезпечення. У числі завдань аудиторських підприємств, в цьому випадку, можуть бути аналіз результатів впровадження, оцінка ефективності різних етапів експлуатації, ступінь відповідності очікуванням керівництва.

МСА 401 «Аудит у середовищі комп'ютерних інформаційних мереж» (Auditing in Computer Information Systems Environment) описує навички й компетентність, якими повинна володіти аудиторська група при проведенні аудита в середовищі комп'ютерних інформаційних систем. Зазначений МСА також надає рекомендації, що стосуються делегування роботи асистентам, що володіють навичками в даній області, і використання роботи інших аудиторів або експертів з подібними навичками. Зокрема, аудиторська група повинна мати достатні знання, щоб планувати, виконувати й використовувати результати обраних аудиторських методів.

Практично кожний підручник з аудиту містить окремий розділ, який присвячений аудиту у комп'ютерному середовищі. Про цікавість до даної проблеми свідчить також і той факт, що значна кількість дисертаційних робіт містить рекомендації щодо удосконалення аудиту в середовищі електронної обробки даних [1-7]. Питання проведення аудиторських перевірок з використанням комп'ютерної техніки і програмного забезпечення обговорюються на сторінках фахової преси [8, 9, 10]. Проте, незважаючи на постійну увагу до даної проблематики, як з боку науковців так і практиків, все ще залишаються доволі суттєві прогалини, які стосуються, в першу чергу розробок конкретних методик для окремих об'єктів аудиторських перевірок.

Метою даної статті є узагальнення практики проведення аудиту у комп'ютерному середовищі та подання власного бачення аудиту інформаційних систем і технологій. Крім того, ми запропонуємо порядок оцінки аудитором результатів процесу впровадження нової комп'ютерної техніки й програмного забезпечення підприємства-замовника аудиту.

Використання комп'ютерного середовища в аудиті, окрім МСА 401 передбачено ще такими документами, як:

- Положенням про міжнародну аудиторську практику 1001 «Середовище комп'ютерних інформаційних систем – автономні мікрокомп'ютери»;
- Положенням про міжнародну аудиторську практику 1002 «Середовище комп'ютерних інформаційних систем – інтерактивні комп'ютерні системи»;
- Положенням про міжнародну аудиторську практику 1003 «Середовище комп'ютерних інформаційних систем – системи баз даних»;
- Положенням про міжнародну аудиторську практику 1009 «Методи аудиту з використанням комп'ютерів» [11];
- прикладна програма може поставити аудитора перед необхідністю використання комп'ютера як засобу контролю. Ці різнобічні варіанти використання комп'ютера відомі як «Методи Аудиту при Сприянні Комп'ютера (МАСК)». До них належать:

- а) програмне забезпечення;
- б) тестові дані.

Необхідність використання МАСК виникає за тих обставин, коли відсутні вхідні документи і неможливо простежити повний хід операцій (контрольний слід), а також тоді, коли ефективність аудиту можна значно поліпшити використанням спеціальної комп'ютерної аудиторської програми.

Аудиторське програмне забезпечення складається із комп'ютерних програм, що використовуються аудитором як елемент аудиторських процедур для обробки даних, що мають суттєве значення для аудиту і взяті з облікової системи клієнта. Програмне забезпечення може складатись із:

- пакета програм;
- програм спеціального призначення (використання);
- програм-утилітів.

Пакет програм – це узагальнені комп'ютерні програми, що призначені для виконання функцій з обробки даних, включаючи зчитування комп'ютерних файлів, відбір інформації, проведення розрахунків, створення файлів з даними і друкування звітів за формою, що визначена аудитором.

Програми спеціального призначення – це програми, розроблені для виконання конкретних аудиторських завдань. Ці програми можуть бути створені як самим аудитором, так і іншим спеціалістом.

Програми-утиліти – програми, що використовуються суб'єктом для виконання загальних функцій обробки даних. Такі програми, як правило, не призначені конкретно для аудиторської практики.

Тестові дані – це дані (як правило, вибіркові дані), що призначені для внесення аудитором в комп'ютерну систему суб'єкта та порівняння отриманих результатів із раніше визначеними результатами [12].

Перш за все, необхідно сказати про компетентність аудиторів, які будуть проводити контрольні процедури перевірки. Компетентність аудитора не може бути рівнозначною сумі знань професійного фахівця з комп'ютерних систем. Рівень необхідних знань залежить від складності й характеру аудиторських процедур і облікової системи підприємства. Аудитору бажано мати належне уявлення про

технічний, програмний, математичний і інший види забезпечення комп'ютерної техніки, а також про системи обробки економічної інформації. У випадку відсутності в аудитора зазначених знань варто використовувати роботу експертів в області інформаційних технологій. Однак у випадку використання роботи експерта варто пам'ятати, що аудитор повинен мати достатнє уявлення про комп'ютерну систему в цілому, для того щоб планувати, регулювати й контролювати роботу експертів.

Аудитору необхідно провести аналіз і скласти висновок по всіх істотних питаннях організації комп'ютерно-інформаційної системи, а саме:

- детальний розгляд функціонування комп'ютерно-інформаційної системи (способи організації, введення, налаштування, відновлення даних);
- забезпечення архівування й зберігання даних;
- наявність спеціальних контрольних процедур для моніторингу функціонування середовища комп'ютерної обробки даних;
- аналіз програмного забезпечення й наявність ліцензій;
- відповідність застосовуваних алгоритмів вимогам нормативної документації по веденню обліку й стану звітності по основних автоматизованих розрахунках (бізнес-процесам);
- можливості гнучкого реагування на зміни законодавства з погляду налаштування (відновлення) програмного забезпечення;
- можливості розширення функцій наявних комп'ютерно-інформаційних систем;
- питання інформаційної безпеки (обмеження несанкціонованого доступу);
- аналіз загальної інформаційної політики й планів розвитку системи інформаційних технологій суб'єкта, що перевіряється.

На тлі розвитку бізнесу стрімко збільшується кількість оброблюваних облікових даних, збільшується число інформаційних систем, що автоматизують різні види діяльності. В умовах великого підприємства із широкою інформаційною архітектурою для керівництва не завжди прозора діяльність співробітників які розробляють, впроваджують і підтримують всю сукупність інформаційних систем, а також модель взаємодії інформаційних систем різних рівнів. Рішенням цього завдання і може зайнятись аудит інформаційних систем і технологій. У цій області на сьогоднішній день найбільш актуальними стають наступні завдання:

- аналіз ризиків існуючої комбінації інформаційних систем за різними показниками. Дане завдання містить у собі повну перевірку всіх інформаційних систем підприємства, їх взаємодії, виявлення недоліків і невідповідностей, формулювання пропозицій (рекомендацій) по вдосконаленню використання існуючих інформаційних систем і роботи відділу інформаційних технологій в цілому;
- аналіз результатів процесу впровадження нового обладнання й програмного забезпечення при необхідності оцінки ефективності придбаного підприємством дорогого встаткування й витрат на впровадження нових автоматизованих систем;
- аналіз планованих до впровадження автоматизованих інформаційних систем і визначення їх можливої ефективності й економічної обґрунтованості впровадження.

У результаті виконання аудиторських процедур по перевірці інформаційних систем і роботи фахівців відділу інформаційних технологій керівництво підприємства одержить аудиторський висновок по всіх істотних питаннях, як-от:

- оцінка ступеня автоматизації й налаштування облікових процесів;
- адекватність контрольних процедур;
- аналіз однорідності й сумісності системних рішень;

- аналіз ризиків, пов'язаних із впровадженням нових інформаційних систем;
- помилки й невідповідності в автоматизованих інформаційних системах;
- моніторинг працездатності й продуктивності інформаційних систем, реакція й дії в критичних ситуаціях;
- питання схоронності інформації й відновлення даних;
- оцінка якості інформаційної безпеки (організація й керування ролями й повноваженнями в інформаційних системах, парольна політика, аудит подій і дій користувачів, контроль несанкціонованого доступу);
- структура ролей у відділі інформаційних технологій і ступінь залежності безпеки підприємства від цих кадрів, оцінка кваліфікації таких співробітників і процес підтримки повноти й актуальності бази знань у даній області, мотивація персоналу з метою зниження ризиків втрати кадрів, що володіють реальним практичним досвідом.

При вирішенні аудитором завдання аналізу результатів процесу впровадження нового обладнання й програмного забезпечення проводиться огляд проекту впровадження з метою його поточного виконання, оцінки адекватності контрольних процедур у процесі керування проектом, а також ступеня виконання рекомендацій зовнішніх консультантів у рамках проекту по забезпеченню якості впровадження інформаційних систем. Основні етапи аудиту впровадження інформаційних систем і технологій, схематично представлено на рисунку 1.

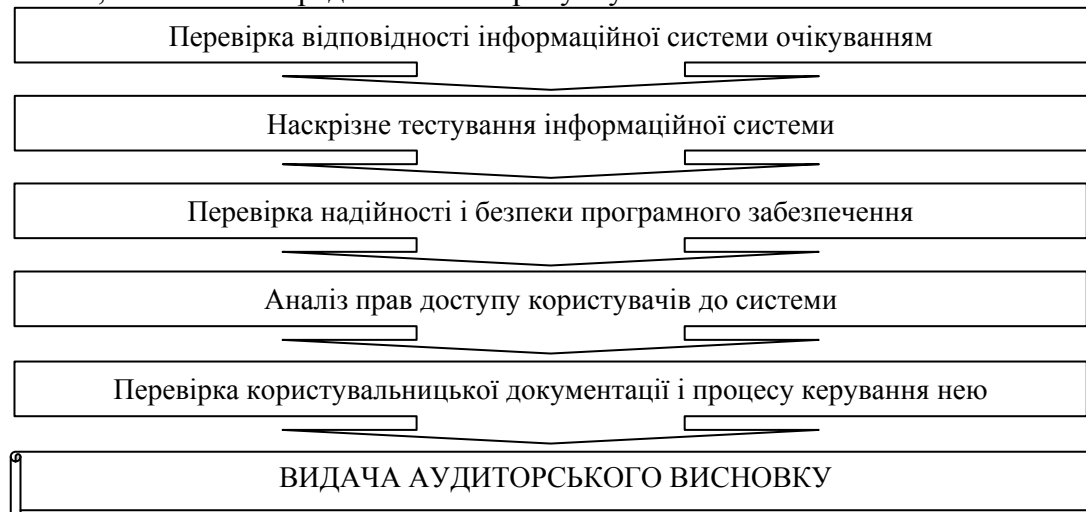


Рисунок 1 - Основні етапи аудиту впровадження інформаційних систем і технологій

На першому етапі зазвичай перевіряється відповідність інформаційної системи очікуванням керівництва, аналізується процес прийняття рішень у процесі автоматизації, відмінність реалізованої системи від запланованої на початковому етапі впровадження.

Самим складним, тривалим і трудомістким етапом перевірки є наскрізне тестування впровадженої облікової системи. Групі аудиторів необхідно не тільки перевірити відповідність роботи системи заданим алгоритмам, повноту й коректність облікових даних, але й провести перевірку роботи програмного контролю підтвердження (узгодження) документів у системі, що визначає ієрархію відповідальності й адекватне розмежування повноважень. Крім того, необхідно оцінити ступінь автоматизації облікових процесів, щоб мінімізувати додаткові трудозатрати, пов'язані з ручним контролем. У процесі тестування аудитором оцінюється також досконалість системи автоматичного контролю некоректних дій в обліковій системі (непідтверджених, фальсифікованих даних, помилок ручного уведення), що дозволяє знизити фінансові ризики. У системі повинні бути організовані періодичні звірення,

аналізи даних і звітів з метою виявлення можливих відхилень. Однією з найважливіших характеристик впровадженої системи є можливість інтеграції з іншими інформаційними системами, можливості автоматичного імпорту/експорту, програмна верифікація підсумків даних різних систем.

Питанням надійності й безпеки системи в ході перевірки також приділяється значна увага. Недоліки організації контролю доступу до системи виявляються за допомогою спеціалізованих аудиторських процедур: практики періодичного аналізу прав користувачів на предмет їх надмірності, наявності системного підходу до поділу повноважень за допомогою обмеження доступу до бізнес-функцій. Невиконання даних вимог може привести до серйозних наслідків: несанкціонованому доступу до даних і виконання неавторизованих операцій у системі, неможливості однозначного визначення відповідальності за зміни. Аудитором може бути рекомендовано сформулювати матрицю розмежування повноважень для забезпечення дотримання принципів мінімальних прав доступу, документувати всі зміни в системі контролю доступу й привести їх у відповідність із посадовими обов'язками.

На наступному етапі проводиться аналіз права доступу розроблювачів і співробітників відділу інформаційних технологій до системи. Розроблювачі, як правило, мають необмежений доступ до облікової системи, співробітники відділу інформаційних технологій мають необмежені права в системі на рівні модулів, задіяних в автоматизованих ними процесах. Це збільшує ризики несанкціонованої зміни даних облікової системи в результаті ненавмисних або навмисних дій користувачів, що мають необмежені права й при цьому не несуть пряму відповідальність за дії в системі. Рекомендації аудиторів у цьому випадку можуть бути наступними: проведення аналізу виробничої потреби наявності у співробітників необмежених прав у системі, аналіз процесу керування змінами й доступом, забезпечення протоколювання всіх дій користувачів, що володіють розширеними повноваженнями, організація аудита подій, що дозволяє однозначно встановити відповідальність за дії в системі і встановити хронологію внесення змін.

На заключному етапі перевіряється користувальницька документація й процес керування документацією, неактуальність якої, особливо у випадку впровадження нової системи, може привести до зниження ефективності й оперативності роботи користувачів у системі, а також ускладнює проведення адекватного аналізу ризиків і знижує рівень якості контролю в процесі керування проектом.

Аудиторський висновок по проекту впровадження дає цілісну картину процесу, що дозволяє оцінити стан справ на поточному етапі, перелік недоліків, невідповідностей, можливих ризиків, пов'язаних з ними, і рекомендації з їх усунення. Це дозволить керівникам оцінити якість впровадження, можливості системи, пріоритетність планованих завдань і вибір подальшої стратегії розвитку.

Результати таких аудиторських перевірок дозволять керівництву одержати достовірну, повну й точну інформацію про стан справ у цій області, що дозволить збільшити загальну ефективність і економічну обґрунтованість прийняття управлінських рішень як в частині впровадження інформаційних систем і технологій так і в цілому.

Список літератури

1. Облік і аудит капітальних інвестицій (на прикладі житлобудівних підприємств): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електронний ресурс] / О.С. Гавриловський; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана». – К., 2008. – 20с. – укр.
2. Аудиторська діяльність в аграрному секторі АПК: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електронний ресурс] / О.Г. Пономаренко; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. – К., 2007. – 20с. – укр.

3. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електронний ресурс] / Н.М. Бразілій; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2007. – 20с. – укр.
4. Облік і аудит нематеріальних активів: теорія, організація, методика: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / С.В. Шульга; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2006. – 21с. – укр.
5. Облік, аналіз та аудит праці і її оплати: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.06 [Електронний ресурс] / Т.Г. Мельник; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 20с. – укр.
6. Фінансовий облік та внутрішній аудит товарних запасів в оптовій торгівлі України: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / О.А. Зоріна; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Л., 2005. – 21с. – укр.
7. Облік та аудит фінансових результатів діяльності промислових підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електронний ресурс] / Г.М. Курило; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 19с. табл. – укр.
8. Ширяева О.В. МСА 401 «Аудит в среде компьютерных информационных сетей» («Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в кредитной организации») / О.В. Ширяева // Бухгалтерия и финансы. – 2007. – № 2. – С.19-24.
9. Славкова О.П. Особливості проведення аудиту в комп'ютерному середовищі / О.П. Славкова // Економіка АПК. – 2006. – №3. – С.45-49.
10. Тарасенко Ю.О. Особливості аудиту в комп'ютерному середовищі / Ю.О. Тарасенко // Збірник тез наукових доповідей XI Міжвузівської студентсько-аспірантської конференції 21 листопада 2008 року «Перспективні напрями реформування фінансової системи України».
11. http://buklib.net/component/option.com_jbook/task/view/Item1.
12. <http://library.if.ua/book/78/5611.html>.

О. Пугаченко

Особенности аудита информационных систем и технологий

Обобщено практику проведения аудита в компьютерной среде и представлено собственное видение аудита информационных систем и технологий. Предложен порядок оценки аудиторам результатов процесса внедрения новой компьютерной техники и программного обеспечения предприятия-заказчика аудита.

О. Pugachenko

Features of audit of the informative systems and technologies

It is generalized practice of audit conducting in a computer environment and own vision of audit of the informative systems and technologies is presented. The order of estimation is offered by the public accountants of process results of new computer technique introduction and company - customer audit software.

Одержано 27.11.09

УДК 331.101.26

О.О. Резніченко, викладач, Д.С. Насипайко, асистент
Кіровоградський національний технічний університет

Стан людського розвитку на прикладі Кіровоградської області

У даній статті приведені результати дослідження демографічного стану в Кіровоградській області. Розглянуто динаміку кількості населення, природний рух, розподіл населення за віком. Зроблено прогноз, за допомогою якого виявлено, що населення в Україні буде скорочуватися. Висловлено самостійні пропозиції, використання яких дозволяє частково розв'язати проблеми людського розвитку в Україні.

людський розвиток, людський капітал, демографічний стан, регіон, природний приріст

Постановка проблеми у загальному вигляді. Людський розвиток є головним чинником створення інноваційних засад економічного розвитку, нагромадження національного багатства та підвищення конкурентоспроможності усіх країн з будь-яким рівнем соціально-економічного розвитку.

В регіоні сформувалися диспропорції в структурі відтворення населення. Актуальність досліджуваної проблеми людського розвитку полягає в тому, що на сьогодні в Україні різко проявили себе негативні тенденції, які знаходяться в площині певних прорахунків у системі формування людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У світовій практиці співробітниками ООН для розрахунків індексу людського розвитку країни використовуються такі стандарти, як тривалість життя, грамотність населення, середня тривалість навчання, реальний ВВП на душу населення (у купівельній спроможності до долара). Цей показник у цілому інтегрує три складові: рівень життя, освіти і довголіття. Тому сам по собі він може вважатися соціальним стандартом. Координатором системи ООН та постійним представником програми розвитку ООН в Україні є Ф. О'Доннел.

Наведемо приклади визначення сучасними вченими людського капіталу як соціально-економічної категорії. На думку О. Грішнєвої, під людським капіталом слід розуміти сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу [2, С.16-17].

За визначенням О. Бутнік-Сіверського, людський капітал – це сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії [1, С.17].

Визначення людського капіталу також відображено О. Лазоренко: «Людський капітал – це категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих в результаті інвестицій продуктивних здібностей, особистісних рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в діяльності (передусім виробничій), сприяють зростанню продуктивності праці» [4].

На сучасному етапі розвитку науки людський капітал визначається як «набуті навички та знання, які не можна відділити від їхнього носія – людини та які дають змогу збільшити продуктивність» [5, С.31]; «набуті знання, навички, мотивації, творчі здібності та енергія, що отримані через формальну освіту або через практичний досвід,

це якості людини, що принципово впливають на результати активності» [3]; обсяг продуктивних навичок та технічного знання.

Останніми роками наукові пошуки таких українських вчених як Вовканич С., Цапок С., Гуреш Т., Антонова Й., Борисова Л., Аблулатипов Н., Дорно П., Зацепін В., Євтушенко Г., Куценко В. та ін. поглибили уявлення про регіональний демографічний розвиток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз матеріалів стосовно стану людського розвитку показав, що все ще не досягнуто єдності у поглядах вчених щодо врегулювання проблеми зменшення чисельності населення.

У зв'язку з цим дослідження і вирішення питань, які пов'язані з оцінкою демографічного стану з метою прийняття заходів щодо запобігання негативних чинників є нагальною потребою.

Формулювання цілей статті. Метою статті є поглиблення наукових уявлень про людський розвиток, людський капітал, аналіз демографічної ситуації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування людського капіталу пов'язане з фінансуванням людського розвитку та обумовлене спрямуванням зусиль носія людського капіталу, його родини, закладів освіти тощо.

Людський капітал формується завдяки функціонуванню ланок соціальної сфери, спрямованих на забезпечення добробуту населення.

Для характеристики соціально-економічних факторів, які обумовлюють розвиток людського капіталу, слід обрати регіональні особливості.

За даними демографічної статистики в Кіровоградській обл. станом на 1 січня 2009 р. мешкало 1027 тис. осіб, що майже на 10 % менше від рівня 2002р. (табл.1).

Таблиця 1 - Динаміка кількості населення (на 1 січня)

	Наявне населення, млн. осіб							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кіровоградська обл.	1,13	1,12	1,1	1,08	1,07	1,05	1,04	1,03
Україна	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6	46,4	46,1

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

З 1989 р. тривалість життя в м. Кіровограді зменшилася приблизно на 7 років. Загальна кількість наявного населення України за період 2000-2008 скоротилась на 3,1 млн. осіб.

Важливо, що це відбулося не через еміграцію населення, а через те, що коефіцієнт смертності переважав над коефіцієнтом народжуваності.

За даними головного управління статистики Кіровоградської обл., протягом 2005-2008 рр. трішки зросла народжуваність (з 8,97 до 10,54 народжених на 1000 наявного населення). Найвищими темпами в регіоні зростання цього показника відбувається в Дніпропетровській обл.

В січні-вересні 2009 р. в Кіровоградській обл. природний рух населення характеризувався природним убутком (-5140) осіб. Це мінімальне значення показника по регіону.

Динаміка коефіцієнтів природного руху населення України у 2005-2008 рр. наведена на рис. 1. За січень-вересень 2009 р. смертність в Кіровоградській обл. перевищувала народжуваність в 1,6 рази. Найгірші показники в Україні – у Сумській та Чернігівській областях.

На початок 2009 р. в Україні питома вага населення віком до 45 років складала 58,1% (табл. 2). Тобто у країні є перспектива.

Населення України зменшується виключно за рахунок природного скорочення (67,2 тис. осіб), яке не перебиває незначний міграційний приріст населення (4,0 тис. осіб).

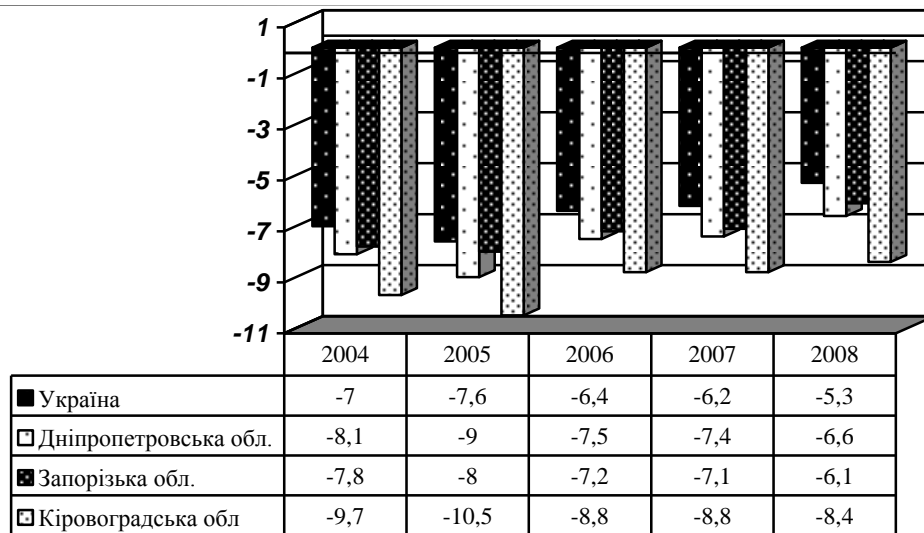


Рисунок 1 – Динаміка коефіцієнтів природного приросту (скорочення) населення України (на 1000 наявного населення), [http://www.ukrstat.gov.ua]

Таблиця 2 - Розподіл населення за віком на початок 2009 р.

Вік, років	Україна	
	тис. осіб	%
0-14	6476,2	14,1
15-24	6829,9	14,9
25-44	13255,5	28,8
45-64	12084,4	26,3
65 і понад	7317,4	15,9

Джерело: http://www.ukrstat.gov.ua.

У 2008 році від’ємне міграційне сальдо було зареєстровано у 13 областях України, найбільш вагомим значень воно досягло у Кіровоградській обл. (-1,4) на 1000 осіб.

Щодо подальших перспектив, то за нашими прогнозними оцінками, за збереженням існуючих тенденцій відтворення населення Кіровоградської обл. його кількість до 2015 р. має зменшитися до 930 тис. осіб (табл. 3).

Важливе місце в процесі відтворення людського капіталу суспільства відводиться правовому полю держави, оскільки, тільки закони регулюють відносини між суб'єктами господарської діяльності і взаємини між громадянами і державою. Ускладнення соціально-економічної ситуації в Україні протягом останніх років спонукає владні структури активізувати законодавчу і виконавчу діяльність у сфері відтворення людського капіталу. Розроблені, впроваджені або знаходяться у стадії реалізації десятки відомчих, місцевих, регіональних та національних програм, безпосередньо й опосередковано спрямованих на зниження людських втрат та збереження і розвиток людського капіталу України. При цьому майже до кожної програми розробляється план дій, спрямованих на її реалізацію. Іноді результати таких дій регламентуються, а в деяких випадках надається перелік стандартів, яких має бути досягнуто в результаті реалізації тієї або іншої соціальної інтервенції.

Певні здобутки законодавчого та нормативно-правового регулювання розвитку та відтворення людського капіталу не дають очікуваних результатів через низький рівень якості державного та регіонального управління, неадекватність законодавчих і правових норм можливостям їх реалізації, свідомо створену аморальну політичну кризу.

Таблиця 3 - Кількість населення Кіровоградської обл. за статистикою і прогнозом

Роки	Наявне населення, тис				
	всього	міське	сільське	міське,%	сільське,%
1996	1224,8	749,4	475,4	61,2	38,8
2001	1146,9	692,2	454,7	60,4	39,6
2002	1133,1	682	451,1	60,2	39,8
2003	1115,7	673,4	442,3	60,4	39,6
2004	1100	666,5	433,5	60,6	39,4
2005	1083,9	659,2	424,7	60,8	39,2
2006	1067,2	651,6	415,6	61,1	38,9
2007	1053,1	644,3	408,8	61,2	38,8
2008	1039,7	637,7	402	61,3	38,7
Прогноз					
2009	1022,6	633,2	389,3	61,9	38,1
2010	1007,1	628,5	378,5	62,4	37,6
2011	991,6	624,5	367,2	63,0	37,0
2012	976,2	621,0	355,2	63,6	36,4
2013	960,8	618,1	342,7	64,3	35,7
2014	945,4	615,8	329,6	65,1	34,9
2015	930,0	614,1	315,9	66,0	34,0
Відповідні абсолютні відхилення					
2009	2,8	1,9	4,5	0,3	1,2
2010	4,0	2,7	6,5	0,4	1,7
2011	5,4	3,7	8,7	0,6	2,4
2012	7,0	4,7	11,2	0,8	3,2
2013	8,7	5,9	14,0	1,0	4,1
2014	10,6	7,2	17,0	1,2	5,2
2015	12,6	8,5	20,4	1,4	6,4

Нагальною в Україні є необхідність формування та реалізації таких стратегічних пріоритетів державної політики, які б системно вирішували проблеми відтворення людського капіталу в цілому та в економічній, виробничій, соціальній, демографічній, політичній сферах. Слід сказати, що нині Україна повинна приділяти першочергову увагу демографічним проблемам, вирішення яких позитивно вплине на відтворення людського капіталу. Серед основних документів - Концепція демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. та Стратегія демографічного розвитку України на 2006-2015 рр. (направлена на пом'якшення наслідків демографічної кризи), Постанова Національної академії наук від «Про демографічний прогноз розвитку України до 2050 року». Актуальність розробки науково обґрунтованої концепції національної політики демографічного розвитку, відповідних заходів і механізмів її реалізації зумовлена необхідністю пом'якшення наслідків демографічної кризи, усунення загроз національній безпеці України у соціально-економічній сфері. Демографічна спрямованість має стати одним з головних пріоритетів дій українського керівництва. Подолання демографічної кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості населення, збереженні та відтворенні його життєвого, трудового потенціалу і людського капіталу.

У 2008 р. відбулися зміни у виплаті державної допомоги при народженні дитини. Вона значно збільшилася. Батьки маляти, яке з'явилося на світ після 31 грудня 2007 р., отримують 12240 грн. (у 2007 р. виплачували 8500 грн.) на першу дитину, 25000 – на другу, 50000 – на третю та наступну. Збільшилися також розміри інших державних виплат: по вагітності й пологах, по догляду за дитиною до трьох років, малозабезпеченим сім'ям, дітям-інвалідам й ін. (Постанова Кабінету Міністрів України від 22 лютого 2008 року № 57 «Про питання призначення і виплати допомоги сім'ям з дітьми»). Позитивний досвід з цього питання Україна вже має – збільшення допомоги до 8500 грн. дозволило збільшити народжуваність на 8 %. Що стосується механізму наступних виплат, то він буде таким, як передбачить Закон про державний бюджет. Але не треба занадто переоцінювати збільшення виплат на дитину з позиції впливу на збільшення народжуваності. На думку Е.М. Лібанової, цей шлях неефективний. І не може бути таким. Наприклад, коли проаналізували, скільки у 2006р. народилося дітей через мотивацію збільшених виплат – «аж» 12 тисяч. Значна за розміром допомога надається тільки впродовж першого року. А що далі? Дитячих ясел немає, отже мама змушена доглядати дитину і не може працювати. Зарплати одного батька вочевидь не вистачає. Не випадково ж в Україні рівень бідності сімей з дітьми, особливо з дітьми до 3-х років, значно вищий за середній по країні. До речі, народжуваність в Україні почала зростати з 2001 року, скоріше за все, внаслідок вступу у фертильний вік покоління, народженого в другій половині 80-х років, коли також спостерігався підйом народжуваності, простимульований подовженням тривалості декретної відпустки і рядом інших соціальних пільг.

Значних трансформацій разом із усім нашим суспільством зазнали сімейно-родинні стосунки. Криза сім'ї є доволі поширеною, виявляється у кількісних (зменшення показників народжуваності дітей, значна кількість розлучень, проблемних сімей) та якісних показниках (трансформація суспільних та сімейних цінностей, ослаблення виховної функції сім'ї, психологічні проблеми членів сім'ї тощо). Сім'я як система, суспільний інститут переживає сьогодні своєрідну «вікову кризу»: відбувається перехід сім'ї як системи, що функціонує, на якісно інший рівень [6, С.80].

Проблемою є також той факт, що українські чоловіки живуть у середньому 62 роки. Якщо ситуація не зміниться, в недалекому майбутньому в Україні посиляться гендерний дисбаланс, що матиме значні економічні та психологічні наслідки, що не сприятиме розвитку сім'ї. Тому поліпшення здоров'я українських чоловіків є питанням національної безпеки. Директор Інституту демографії і соціальних досліджень НАНУ Е.М. Лібанова вважає, що влада не повинна чекати змін у свідомості чоловіків, а мусить вживати певних кроків, аби зменшити їх надзвичайно високу смертність як основний чинник демографічної кризи в Україні.

Висновки з даного дослідження і перспективи розвідок. Викладене дозволяє констатувати, що є проблеми з природним і механічним приростом чисельності населення, руйнується інститут української сім'ї.

Пропонується ввести в трудове законодавство нову професію – мати з присвоєнням розряду від кількості дітей. При цьому встановити градацію стимулювання цієї професії. Наприклад, мати 3-х дітей, має право отримати надомну роботу, а підприємство, яке її надає, - податкові пільги на заробітну плату матері. Мати 4-х дітей має права матері 3-х дітей плюс право на отримання земельної ділянки. Мати 5-ти дітей має право на отримання земельної ділянки з готовим котеджем і надання надомної роботи з пільгами роботодавцю з оподаткування заробітної плати. В якості надомної роботи може бути: робота за комп'ютером, обробка поштової кореспонденції, документації, дрібноскладальне виробництво, швейне виробництво, пакування, рукоділля, ліпнина, вишивка та інші народні промисли.

Що стосується матеріальної підтримки сімей з дітьми, пропонується знизити розмір податку на сукупний дохід сім'ї в залежності від кількості дітей.

Перспективи подальших наукових пошуків мають бути пов'язані з пом'якшенням негативних явищ у сфері людського розвитку. Здійснення економічної політики з урахуванням потреб соціального розвитку має бути на державному та регіональному рівнях розвитку. Відтворення людського капіталу населення України має стати визначальним пріоритетом державної політики для згуртування цивілізованого суспільства.

Список літератури

1. Бутнік-Сіверський О.Б. Интеллектуальный капитал: теоретический аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Интеллектуальный капитал – 2002. -№1.-С.16-27.
2. Грیشнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Товариство „Знання”, КОО, 2001.- 254с.
3. Лазоренко О. Модернізаторська еліта і розбудова громадянського суспільства / О. Лазоренко // Сучасність. — 2004. — №2. — С.54-58.
4. Концепція гуманітарного розвитку України (проект від 14.03.2008 р.) [Електронний ресурс]: розроблено Робочою групою (керівник групи – Радник Президента України, академік НАН України Жулинський М.Г.).– Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/koncsep.htm>.
5. Потенціал України та його реалізація. Аналітичний звіт Міжнародного центру перспективних досліджень. – К., 2008 р. – 55с.
6. Яблонська Т.М. Актуальні проблеми досліджень сучасної сім'ї в Україні/ Т.М. Яблонська // Український соціум. - 2004. -№ 2(4).–С.80-84.

О. Резниченко, Д. Насыпайко

Состояние человеческого развития на примере Кировоградской области

В данной статье приведены результаты исследования демографического положения в Кировоградской области. Рассмотрено динамику количества населения, природное движение, распределение населения по возрасту. Сделано прогноз, с помощью которого определено, что население в Украине будет сокращаться. Описаны самостоятельные предложения, использование которых позволяет частично решить проблемы человеческого развития в Украине.

О. Reznichenko, D. Nasipayko

Human development status in Kirovograd region

In this article the results of research of the demographic consisting are resulted of Kirovograd region. The dynamics of amount of population, natural motion, division of population is considered on age. A prognosis, which it is discovered by, that a population in Ukraine will be done. Independent suggestions the use of which allows partly to decide the problems of the human development in Ukraine.

Одержано 26.11.09

УДК 336.025

О.В. Ридзевська, аспірант

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості механізму та цілей монетарної політики України

В статті розглянуто різні підходи до означення суті грошово-кредитної (монетарної) політики держави, визначено першочергові (проміжні) та кінцеві цілі монетарного управління, узагальнено механізм впливу монетарних інструментів в українських реаліях, проаналізовано за допомогою кореляційних показників вплив процентної політики Національного банку, окреслено круг проблем ефективності монетарного механізму в Україні.

монетарна політика, передавальний механізм монетарної політики, канали монетарного впливу

Монетарна політика наряду з фіскальною являється надзвичайно важливим інструментом макроекономічного регулювання. Зокрема, вона відіграє визначну роль в управлінні під час перебігу кризових процесів в економіці. Це пов'язано з тим, що фіскальне регулювання володіє більш довгостроковим, більш інертним впливом на економіку. Фіскальне керування, тим паче, може наштовхнутись на багато проблем своєї реалізації, пов'язаних з першочерговою необхідністю бездефіцитної бюджетної політики, а також з труднощами законодавчого вирішення податкових питань внаслідок лобювання економічними суб'єктами своїх інтересів у парламенті. Тому дослідження монетарної політики як дієвого механізму економічної стабілізації вважаємо особливо актуальним на сьогодні.

Вивченням теоретичних засад монетарної політики та її впливу на економічне зростання займались, зокрема, вчені Я.А. Жаліло, В.С. Стельмах, Е. Сегура, А.Г.Савченко, Сігайов А.О., Терещенко О.О. В їх роботах розглянуто круг проблем, пов'язаний з аналізом передавального механізму монетарної політики в Україні, з визначенням напрямів оптимізації застосування інструментів грошово-кредитного управління на економіку, проведено аналіз проблем монетарного регулювання країни.

Метою даної статті є формулювання власного розуміння терміну монетарного управління економікою та цілей цього інструменту економічного впливу, вивчення теоретичних підходів до механізму монетарної політики України, дослідження методом кореляційних показників ефективності роботи трансмісійного монетарного механізму в нашій державі та окреслення кола проблем, які заважають цій ефективності.

За узагальненим визначенням Савченко А.Г., «монетарна політика – це мистецтво управління пропозицією грошей» [5]. У монографії Сігайова А.О., монетарна політика за походженням самого терміна розуміється як здійснення урядом через спеціальні заклади (центральні банки) управління «пропозицією певних грошових вимог до центрального банку, що дозволяє економічним агентам підтримувати їхні щоденні господарські функції» [6]. На думку Стельмаха В.С., грошово-кредитна політика являє собою комплекс заходів регулюючого впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу [3]. Ми під монетарною (грошово-кредитною) політикою розуміємо комплекс дій (в тому числі адміністративних вимог) та суспільно значимих державних цілей, виконання яких покладено на Центральний банк, в основі яких є управління грошовою масою, кредитним ресурсом та валютним обігом.

Дотримуючись такого означення, вважаємо за необхідне розглянути у логічній послідовності спочатку цілі монетарної політики держави, а потім перейти до механізму дії цього інструменту фінансової стабілізації.

Цілі, які прагне досягти суб'єкт економічного впливу шляхом провадження монетарної політики, можна поділити на кінцеві та проміжні. Кінцевими цілями, безперечно, можна вважати економічне зростання, мінімальний рівень безробіття, технологічне оновлення виробничого потенціалу країни, оптимізація інвестиційного іміджу країни. Проміжними цілями вважаємо утримання інфляційного таргету, дотримання певного режиму валютного курсу, збалансування обсягу грошової маси. Часом, дослідники таку ціль, як контроль над інфляцією, зараховують до стратегічних, довгострокових (або, в нашому випадку, кінцевих) цілей, що вважаємо невірним. Тому що не можна стверджувати, що інфляція завжди є фактором економічного спаду. Навпаки, часом при інфляції економіка отримує набагато більше вигід, ніж при стабільних цінах. І вже тим паче з дефляцією економіка має більше чинників економічного занепаду. Стверджуючи це, ми ніяким чином не заперечуємо важливість боротьби з інфляцією задля соціального добробуту і покращення інвестиційного рейтингу економіки. Не підтримуємо лише твердження, в яких боротьба з інфляцією встановлюється як самодостатня ціль, при якій нівелюється завдання економічного відродження: «НБУ має взяти за головну мету контроль над інфляцією і не відволікатися на інші пов'язані з цією політикою питання, такі, як, наприклад, стабілізація обмінного курсу або економічне зростання» [4]. Вважаємо цей шлях стратегічно невірним.

Приведемо також доцільну з цього приводу думку Сігайова А.О.: «Незмінний рівень цін та відсоткових ставок є лише необхідними, але не достатніми умовами економічного зростання. Тільки останнє може бути стратегічною метою державної економічної політики, а монетарна політика, яка не відповідає цій умові, є шкідницькою» [6]. Тож, в наших дослідженнях будемо керуватись принципом, що на меті монетарної політики стоїть в першу чергу зростання інвестицій та валового внутрішнього продукту як основних індикаторів економічного розвитку.

При розгляді суті впливу монетарної політики на економіку в першу чергу варто сказати, що існує два основних типи монетарного регулювання, які і визначають напрями ефекту від дії монетарних інструментів: обмежувальна політика (рестрикційна) – політика дорогих грошей, звуження монетарної маси та обмеження вливання кредитного ресурсу; заохочувальна політика (експансійна) – політика дешевих грошей, зростання грошової маси, зниження проценту, розширення кредитування. З приводу актуальності застосування в управлінні економікою в Україні кожного з цих підходів сьогодні розгортається непримирима полеміка. Задля розуміння механізму монетарного впливу та ролі його у макроекономічній стабілізації вважаємо за необхідне розглянути в загальних рисах аргументи обох сторін.

Діючий монетарний департамент Центрального банку відстоює думку про необхідність обмежувальної політики [3]. Базуючись на основних засадах монетаристської концепції Фрідмена, Національний банк намагається проводити політику максимального, за можливості, обмеження росту грошової маси задля недопущення розгортання інфляції, вважаючи це основною задачею центрального банку. «Поступовий перехід до прямого таргетування інфляції, як це задекларовано в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2008 р., дасть змогу Національному банку проводити монетарну адекватну загальноекономічному розвитку держави політику» [3].

Інше джерело, автори якого є також прибічниками рестрикційної монетарної політики держави, стверджує: «Основна відповідальність за постійне зростання цін в

Україні лежить на грошово-кредитній політиці та бюджетній політиці. Зокрема, збільшенню внутрішнього сукупного попиту сприяло пом'якшення грошово-кредитної політики, внаслідок фіксації номінального обмінного курсу гривні на тлі значних припливів іноземного капіталу в країну (маються на увазі 2006-2007 роки, коли спостерігалось рекордне надходження прямих іноземних інвестицій в країну) та політики розширення бюджетних видатків протягом останніх чотирьох років. Зростання сукупного попиту значно випередило підвищення продуктивності, таким чином сприяючи посиленню інфляційних тисків» [4].

«В Україні різке зростання грошової маси раніше не викликало швидкої інфляції, з огляду на стрімке зростання попиту на гроші, яке супроводжувало високі темпи збільшення ВВП. Зростання попиту на гроші швидко наближається до рівня насичення. У результаті, вплив зростання грошової маси на інфляцію посилюється. Це означає, що грошово-кредитна політика має бути більш жорсткою. Країна вже не може сподіватися, що в майбутньому збільшення попиту на гроші нейтралізуватиме інфляційні наслідки зростання грошової маси» [4].

О.О. Терещенко є прибічником протилежного погляду на рішення економічних проблем, він висловлює думку про шкідливість реструктивної грошово-кредитної політики. «Обмежувальна грошово-кредитна політика, розв'язуючи короткотермінову задачу штучного скорочення інфляції через стримування росту зарплат і соціальних витрат або затримкою їх виплати, нібито й позитивно впливала на поточну ситуацію в економіці, але разом з тим породжувала мультиплікативний ефект зменшення доходів всіх структурних елементів відтворювального процесу» [7].

«В умовах недостатнього розвитку ринкових інститутів в перехідний період постійна орієнтація грошово-кредитної політики на стискання грошової маси, на фіксацію пропозиції грошей і меж курсу національної валюти призводить до дефіциту грошей в міжгосподарському грошово-фінансовому обігу, отже, до дезінтеграції національної економіки» [7]. Це вірно було для перехідного періоду, але, на думку автора, актуально і сьогодні, тому що кризовий період є в багато чому схожим до перехідного: криза платежів, високий рівень прихованого безробіття (в тому числі неоплачувані відпустки), різке припинення кредитування, знецінення доходів населення, неплатоспроможність за кредитами.

На думку О.О. Терещенка, «бездумне виконання умов МВФ щодо проведення жорсткої монетаристської політики стало основною причиною наростання тіньової економіки та економічної злочинності в Україні» [7]. Ця фраза науковця стосувалася 90-х років. У 2009 році на офіційному сайті НБУ опубліковано Меморандум про співробітництво, на умовах якого Україна отримує стабілізаційний кредит «стенд-бай» від МВФ. Згідно цього документу: «необхідно тимчасово провадити більш жорстку політику щодо доходів населення. Відтак, наша стратегія полягатиме у тому, щоб продовжувати обмежувати зростання як мінімальної так і середньої зарплат та пенсій у бюджетному секторі» [2]. До того ж, у документі йдеться про можливі заборгованості з соціальних виплат у розмірі 100 млн. грн. на вересень та грудень 2009 р. з указанням: «верхня межа касового дефіциту сектору загального державного управління буде скоригована в напрямку зниження на суму, на яку бюджетна заборгованість по соціальних виплатах перевищуватиме прогнози» [2]. Тим самим зростання заборгованостей прямим текстом заохочується, адже бюджетний дефіцит є одним із перших і головних умов надання кредиту.

Жаліло Я.А. коментував українську монетарну політику 90-х років: «політика, яка спрямована на утримання пріоритетів монетарної сфери, зниження рівня інфляції, утримання курсу національної валюти тощо, пригнічує внутрішній ринок, сприяє демонетизації економіки та перешкоджає становленню фінансової системи» [1]. Ми

вважаємо, що таке твердження справедливе і на сьогоднішні, кризові, часи. Науковець зауважує: «посилення антиінфляційного і рестрикційного характеру кредитно-грошової політики не відповідає завданню стимулювання інвестиційно-інноваційного характеру економічного розвитку» [1].

Сігайов А.О. відстоює свою позицію: «Стрижневою особливістю українського вульгарного монетаризму є ототожнення стабільності цін з курсовою стабільністю грошової одиниці. Внаслідок надмірно жорсткої монетарної політики в Україні склалася негативна тенденція – гривня почала девальвувати, що підірвало позиції національного товаровиробника практично в усіх видах зовнішньоторговельних операцій. В той же час відсоткові ставки внутрішнього кредитного ринку практично не знижувалися» [6].

Отже, як бачимо, мають місце протилежні погляди на суть монетарного управління в Україні. Задля кращого розуміння цієї суті розглянемо основи передавального механізму грошово-кредитної політики нашої держави.

Вивчення механізму дії монетарної політики на економіку будь-якої держави відбувається через розгляд основних показників, які шляхом впливу один на одного утворюють мережу передавальних ланцюгів від імпульсів дії грошово-кредитних інструментів до змін у реальному секторі економіки. Така система взаємозв'язків набула назви «трансмісійного (передавального) механізму монетарної політики».

Цей механізм монетарної політики України на сьогодні носить досить своєрідний характер. За рівнем значущості впливу на економіку канали трансмісійного монетарного механізму розподілимо таким чином:

- канал валютних очікувань;
- канал цінових очікувань;
- кредитний канал;
- процентний канал.

Канал валютних очікувань – це система фінансових показників, яка характеризує вплив грошово-кредитної політики на очікування суб'єктів ринку стосовно зміни валютного курсу, вартості іноземної валюти. При зростанні процентних ставок, тобто вартості національних грошей, ціна на такий спеціалізований актив, як іноземна валюта, зменшується, тому що збільшується дохідність гривні як активу. І хоча купівля валюти є лише одним із можливих варіантів вкладення капіталу, традиційно для України цей варіант впливу монетарної політики на економіку можна виділити в окремий канал. Це пов'язано з тим, що в Україні вже довгий час існує монетарний режим прив'язки до обмінного курсу з орієнтацією на зовнішню вартість гривні, що призведе до того, що валютна політика Національного банку відіграє ведучу роль у здійсненні монетарної трансмісії. «Операції Національного банку України на валютному ринку стали основним каналом емісії гривні в Україні, питома вага якого становила у 2005-2007 рр. відповідно 81,7%, 62,6% та 94,3%» [3]. На думку Я.А. Жаліла, «це формувало відповідну структуру первинного розподілу грошової маси за концентрації її у експорторієнтованих сировинних галузях. Збереження такої політики НБУ видається нераціональним з точки зору здійснення модернізації структури національної економіки» [1].

Канал цінових очікувань, який теоретично включав би і дію валютної складової монетарного механізму за меншого її значення для економіки України, означає систему впливу грошово-кредитних інструментів на зміну цін альтернативних активів, як-то: цінних паперів, нерухомості, інтелектуальних інвестицій, товарів довгострокового використання та інших фінансових і реальних активів. При всій силі і ефективності теоретичного впливу на економіку країни, наразі цей канал передавального механізму грошово-кредитної політики в Україні залишається невиправдано вузьким. Це

пов'язано в першу чергу, з нерозвиненістю фондового ринку. Варто також зазначити, що до настання фінансової кризи в Україні у 2008 році, ринок нерухомості зростає темпами, які майже ніяким чином не узгоджувались із темпами зниження процентних ставок на грошовому ринку. Це відображає один із аспектів викривлення дії монетарної трансмісії в Україні та свідчить про спекулятивний перегрів ринку нерухомості.

Основою кредитного каналу є наразі функціонування банківської кредитної пропозиції, на яку Центральний банк впливає інструментами грошової політики. Це, передусім, вимоги до резервування банками коштів.

Процентний канал, який традиційно від часів Кейнса прийнято вважати найбільш дієвим, означає вплив змін у процентних ставках на функціонування ринку. Облікова ставка теоретично мала б прямо впливати на короткострокові ставки на фінансовому ринку, і згодом – на довгострокові ставки комерційних банків для економічних суб'єктів, і тим, самим, на обсяги сукупного попиту, інвестиції, на зростання валового продукту.

Процентний канал, який традиційно для розвинутих економік вважається найпотужнішим та найбільш передбачуваним засобом монетарного впливу, в Україні таким не являється. Тому вважаємо доцільним більш ретельно зупинитись на дії цього каналу в українських реаліях. Проаналізуємо дію цього каналу в Україні шляхом використання простих статистичних функцій. Використаємо для оцінки ефективності каналу набір змінних: облікова ставка НБУ (Юбл); середньозважена процентна ставка за всіма інструментами рефінансування НБУ (Іреф); середньозважена процентна ставки за депозитами на рахунки резидентів (Ідеп); середньозважена процентні ставки за кредитами, наданими резидентам (Ікред).

На рис. 1, 2 зображені графічні функції змінних для уявлення ступеню залежності між показниками.

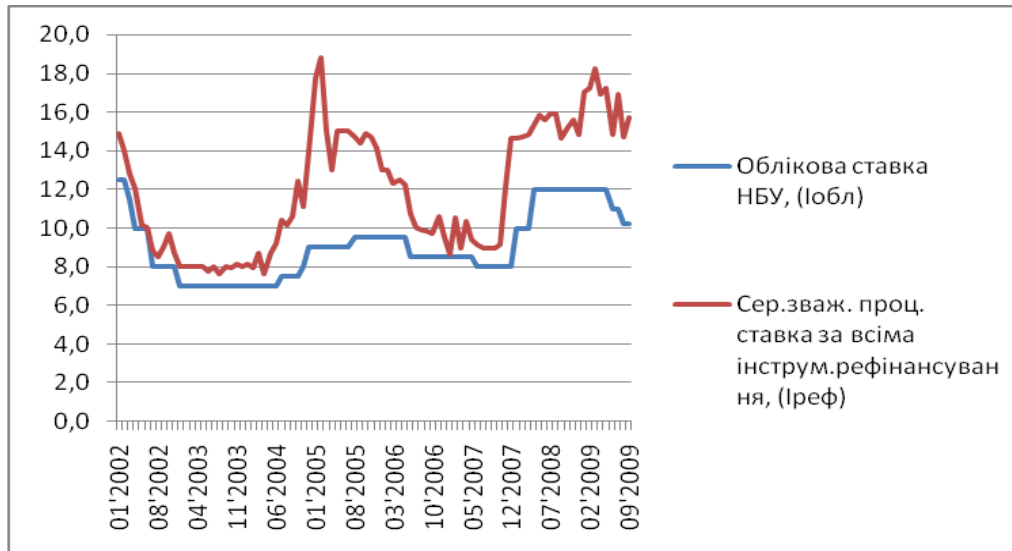


Рисунок 1 – Відображення динаміки облікових ставок НБУ та ставок рефінансування

Проведемо також аналіз лінійної кореляції змінних на сонові статистичних даних Національного банку України, результати якого можна згрупувати в таблиці 1,2. Як видно з таблиці, на великому проміжку часу кореляція між змінними посилюється, на короткому – зменшується. Залежність ставки по кредитах від облікової ставки в окремі роки (табл. 2) мала дуже низьке кореляційне значення, що говорить про низький ефект від зміни облікової ставки в короткостроковому періоді. Залежність, виявлена коефіцієнтом детермінації, показує, що в Україні поки недостатньо ефективно

відбувається вплив зміни інструментів монетарної політики на функціонування фінансового ринку.

Приміром, якщо встановлено високий рівень залежності ставок рефінансування і облікових ставок, то залежність ставок залучення капіталу на міжбанківському ринку від ставок рефінансування є взагалі дуже низькою.



Рисунок 2 – Відображення динаміки ставок на міжбанківському ринку та ставок комерційних банків для економічних суб'єктів

Коефіцієнт детермінації між обліковою ставкою та ставкою за кредитними операціями більший, ніж обліковою та ставкою по депозитам, що говорить про більш інертний відгук відсотків по депозитам на зміни облікової політики.

Таблиця 1 - Коефіцієнт кореляції між змінними процентних ставок за період 2002-2009 рр.

	Іобл та Іреф	Іреф та Іміжб	Іміжб та Ідеп	Ідеп та Ікред	Іреф та Ідеп	Іреф та Ікред	Іобл та Ікред	Іобл та Ідеп
Коеф.корел. Пірсона	0,818615	0,514573874	0,566355	0,878697	0,745998	0,722559	0,760808	0,677175
Коеф.детермінації	0,670131	0,264786272	0,320758	0,772108	0,556513	0,522092	0,57883	0,458567

За результатами подібного моделювання, проведеного в монографії В.Стельмаха, встановлено відсутність одночасного впливу зміну середньозваженої ставки за всіма інструментами рефінансування НБУ на процентні ставки грошово-кредитного ринку і ставки комерційних банків. «Це свідчить про обмежені можливості центрального банку щодо впливу на короткострокові процентні ставки на міжбанківському ринку і відповідно про наявність деформацій у процентному каналі монетарного трансмісійного механізму» [3].

Таблиця 2 - Коефіцієнт кореляції Пірсона облікової ставки та депозитних і кредитних ставок в річному обчисленні

	Іобл та Ікред	Іобл та Ідеп
2006	0,856661	0,640556
2007	0,347194	-0,26326
2008	0,640173	0,222836
2009	0,705927	0,673085

Таким чином, з'ясувавши наявність певних деформацій у роботі передавального механізму української монетарної політики, вважаємо доцільним поміркувати з приводу причин такого стану речей і узагальнення проблем монетарної сфери.

Найбільша проблема впливу держави на економіку України сьогодні полягає у «відірваності фінансового управління». Мається на увазі відособленість управління суто монетарним сегментом Національним банком від управління останніми аспектами розвитку економіки іншими органами влади. Така «відірваність» призвела до того, що жорстка монетарна політика не призводить до бажаного наслідку – економічного зростання, а навпаки – сприяє його гальмуванню. Так само і перспективна (визначена як така Національним банком України) модель ведення монетарної політики – антиінфляційне таргетування. Боротьба з інфляцією сама по собі, що не супроводжується структурним оновленням виробничого потенціалу та розвитком фондового ринку перетворюється у боротьбу монетарного департаменту управління з народом за право володіти ліквідними коштами.

Дія монетарного механізму не спрацьовує у класичному розумінні, що пов'язано з тим, що попит на гроші визначається на сьогоднішній день чинниками немонетарного характеру: недовіра до урядових програм призводить до зменшення попиту на гривню, але зростання попиту на іноземну валюту з перестороги; недовіра до банківського сектору і відсутність ефективного фондового ринку спотворює залежність спекулятивного попиту на гроші від норми процента.

Якщо уявити, що інфляція не має монетарної складової взагалі, то вже лише зміни світових цін на газ та нафту викличуть значні інфляційні очікування, збільшивши тим самим і трансакційний попит на гроші, але зростання накопичення грошей як страхового резерву відбудеться знов таки у вільно конвертованій валюті. Варто зазначити також, що страховий резерв тим більший, чим гірші умови для незалежного перестрахування населення. Відсутність ефективного медичного та пенсійного страхування, зростання рівня безробіття підвищують попит на гроші як страховий резерв. «Формування доходу вимагає для укладання трансакційних угод готівкових грошей. Непередбачена динаміка доходу створює потребу в укладанні додаткових угод, що породжує попит на гроші з мотивів перестороги» [8]. І хоча попит на гроші за усіх часів слугував чинником зменшення інфляції, в Україні він трансформується у попит на гроші більш стабільних економік. А враховуючи, що Національний банк долари та євро не друкує, це призводить до стрибків курсу і до зростання цін.

Проблемність дії трансмісійного монетарного механізму полягає також і у функціонування інституційних джерел утворення пропозиції грошей. Це Центральний банк як монополістичний емісійний центр та комерційні банки як центри продукування кредитних грошей. Як приклад хотілось би привести ВАТ КБ Надра. Резерви, витрачені банком не на кредитування реального сектору, а на підживлення тіньової економіки або для вивозу за кордон (кредитування сумнівних юросіб у 2008 році) – це приклад того, як корумпованість та недостатність контролю призведе до деформацій у роботі передавального монетарного механізму в Україні.

Отже, узагальнюючи, недоліки впливу монетарного інструменту на фінансовий ринок пояснюються, на нашу думку, кількома причинами:

- недостатня довіра та песимістичні очікування учасників ринку до політики Центрального банку;
- високий рівень тінізації економіки, який ускладнює контроль за грошовими агрегатами та знижує мультиплікативний кредитний ефект комерційних банків;
- значний обсяг іноземних кредитів та інших недепозитних джерел в ліквідності банків, що веде до посилення економічної залежності країни;

- надвисокий рівень ліквідності в банківській системі, яка має ресурс для пом'якшення від шоку зміни ставок на фінансовому ринку;
- нерозвиненість плацдарму для дії монетарних інструментів, як-то: відсутність ефективного фондового ринку, гальмування розвитку небанківських депозитних/кредитних установ, обмеженість шляхів залучення вільних коштів населення.

В подальших дослідженнях маємо на меті дослідити корисність переходу до режиму антиінфляційного таргетування, як визначено засадами економічної політики Національного банку, та проаналізувати наслідки такого регулювання економіки у контексті розгортання фінансової кризи.

Список літератури

1. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації/ Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін...; за ред. Я.А. Жаліла. – К.:НІСД, 2005. – 388с.
2. Меморандум про економічну та фінансову політику//Електронне джерело: http://bank.gov.ua/Publication/others/Memorandum_23072009ukr.pdf.
3. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін/За ред. В.С. Стельмаха. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України, УБС НБУ, 2009. – 404с.
4. Подолання інфляції в Україні/Е. Сегура, О. Погарська, С.Касяненко. – К.: Фонд Блейзера, 2008. – 18с.
5. Савченко А.Г. Макроекономіка: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.:КНЕУ, 2008. - 254с.
6. Сігайов А.О. Методичний та організаційний аспекти аналізу монетарних показників. – К.: Наукова думка, 2003. – 370с.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія. —К.:КНЕУ, 2004. — 268с.
8. Шевченко С.Г. «Мотиви попиту на гроші», - Львів: НЛТУ України. -2007. – Вип. 17.7 – 300с.

О. Рыдзевская

Особенности механизма и целей монетарной политики Украины

В статье рассмотрены разные подходы к определению сути денежно-кредитной (монетарной) политики государства, определены первоочередные (промежуточные) и конечные цели монетарного управления. Обобщен механизм влияния монетарных инструментов в украинских реалиях. Автором проанализировано с помощью корреляционных показателей влияние процентной политики Национального банка, описан круг проблем эффективности монетарного механизма в Украине.

О. Rydzevska

Peculiarities of the mechanism and goals of the Ukrainian monetary policy

The different lines of thought to definition of an essence of a monetary and credit policy of the state are considered in article. The prime (intermediate) and ultimate goals of monetary management are defined. The article generalizes the mechanism of influence of monetary tools in the Ukrainian realities. The author analyses the influence of a percentage policy of National bank by means of correlation indicators, and describes a circle of the problems of efficiency of the monetary mechanism in Ukraine.

Одержано 29.11.2009

УДК 336: 631.162

Л.В. Саловська, доц., канд. екон. наук, А.А. Олійник, асистент
Кіровоградський національний технічний університет

Фінансовий механізм регулювання виробництва екологічно чистої аграрної продукції

В статті досліджено світовий досвід регулювання агропромислового комплексу, висвітлено його позитивні та негативні аспекти, проаналізовано стан регулювання агропромислового комплексу в Україні та розроблено заходи і механізм що є формою підтримки сільськогосподарського виробника, досліджено сутність екологічно-чистих продуктів, проаналізовано фінансову підтримку фермерських господарств в розвинених країнах та в Україні.

екологічно чиста продукція, регулювання, агропромисловий комплекс, фінансовий механізм, цінове регулювання

Історичний та закордонний досвід свідчить, що кожна система господарювання або країна мають свої особливості регулювання аграрного сектору. В Україні також застосовуються різні методи і механізм регулювання, але цей процес здійснюється без належного науково-методологічного забезпечення. При формуванні системи регулювання агропромислового комплексу, насамперед, необхідно враховувати: нееластичність попиту на сільськогосподарські продукти, яка не дозволяє постійно збільшувати доходи селян при зростанні масштабів виробництва; можливість значного збільшення пропозиції сільськогосподарської продукції у результаті науково-технічного прогресу; відносну незмінність природи сільськогосподарських ресурсів (землі, капіталу, робітників); сезонні коливання виробництва сільськогосподарської продукції.

Проблема регулювання аграрного сектору у ринкових умовах зумовлює необхідність формування засад такого регулювання, створення дієвого фінансового механізму, який би сприяв підвищенню виробництва екологічно чистої продукції.

Теоретичні, методологічні, методичні та практичні аспекти регулювання агропромислового комплексу досліджували такі вітчизняні вчені як В. Алексійчук, О. Булавка, М. Дем'яненко, М. Кісіль, П. Лайко, П. Саблук, О. Чернявський, В. Месель-Веселяк, О. Шпичак та інші.

Проте окремі теоретичні, методологічні та методичні аспекти регулювання опрацьовані недостатньо. Зокрема, відсутні: концепція комплексного регулювання застосуванням нових фінансових важелів щодо екологічно чистої продукції.

Забезпечення здоров'я всіх членів суспільства через проведення відповідних регіональних і національних стратегій, є основою політики Європейського регіону на двадцять перше сторіччя [1]. На рис. 1 подано вплив різних детермінант на здоров'я людини.

Фактори груп четвертої та п'ятої корелюють із споживанням продуктів, другої - пов'язані зі спадковістю та статеві - віковими особливостями.

У останні два десятиліття світовий ринок екологічно чистих продуктів харчування стрімко розвивається, що пов'язано по-перше - із зростання недовіри до звичайних продуктів, по-друге - невизначеності впливу генно-модифікованих компонентів, що містяться в сучасних продуктах харчування на здоров'я людини.

Ідея екологічно чистих продуктів народилася в США в 60-х роках. Асортимент екологічно-чистих продуктів був невеликим, ціни дуже високими, купити їх можна

було в рідкісних спеціалізованих магазинах. Але поступово все більше людей починали вважати, що звичайні продукти можуть бути шкідливими для здоров'я.



Рисунок 1 - Основні фактори, що впливають на здоров'я людини

Індустрія екологічно-чистих продуктів в розвинених країнах перетворилася на бізнес, що приносить прибуток. За останніх 10 років цей ринок збільшувався щорічно на 20-25%. Асортимент екологічно-чистих продуктів, представлений в звичайних американських магазинах, складає близько 400 найменувань. Індустрія органіки пропонує альтернативу практично кожному продукту, представленому на традиційному ринку. Найбільш популярні наступні категорії:

- кава, чай, фрукти і овочі, представлені як в свіжому, так і в обробленому вигляді; деякі спеції, сухофрукти і горіхи;
- сезонні продукти;
- свіжі фрукти і овочі, що мають підвищений попит в певні періоди року;
- екологічно чисті замітники традиційних продуктів: хлібобулочні вироби, молочна і м'ясна продукція, екологічно чисті напої і провина і т.д.;
- екологічно чисті продукти для дітей (дитяче харчування, каші тощо);
- екологічно чистий одяг і косметика [2].

Але в основу усіх вищезазначених категорій покладено екологічно чисті продукти сільського господарства.

Незважаючи на те, що сьогодні Україна вже є експортером екологічно чистої продукції (до Угорщини поставляються екологічно чисті фрукти, в основному яблука для заводу дитячого харчування Hipp), Проект Закону щодо органічного землеробства Міністерство аграрної політики України прийнято лише 12 березня 2009 року. Проектом Закону передбачається регламентування екологічно чистого виробництва, але фінансова підтримка таких фермерських господарств не передбачена [5] (у Європі фермер що вирощує екологічно-чисту продукцію отримує дотацію від 30 до 1000 євро за гектар [3]). Слід зазначити, що агропромисловий комплекс взагалі є специфічним, характеризується низькою прибутковістю, що пов'язано з рядом факторів, а саме сезонністю, ризиком тощо. З цим пов'язана і низька інвестиційна привабливість

агарного сектору. Тому розробка ефективного механізму підтримки виробника екологічно чистої продукції є пріоритетною проблемою сільськогосподарського товаровиробника.

Аграрний сектор економіки потребує спеціального регулювання, що пов'язано, насамперед, з галузевою специфікою. Найбільший рівень його підтримки спостерігається у Японії, країнах Європейського Союзу та США, а найменший – в Австралії та Новій Зеландії.

Для захисту вітчизняних ринків та товаровиробників у розвинених країнах світу широко застосовується механізм зовнішньо торговельних відносин, основною складовою частиною якого є цінове регулювання. Ціни на світовому ринку формуються на основі витрат, що складаються за найкращих умов виробництва. Під останніми слід розуміти сукупність природних, техніко-технологічних та соціально-економічних умов. Для більшості сільськогосподарських товарів найкращі умови є у США, на біржах яких і відбувається початкове формування світових цін.

Але більшість країн світу має гірші умови виробництва багатьох видів сільськогосподарської продукції, ніж у головних країнах-експортерах. Цілком логічно, що за умов функціонування нерегульованої ринкової економіки, виробництво сільськогосподарської продукції в цих країнах було б витіснено імпортованою продукцією. Отже, виникає необхідність створення системи захисного механізму, яка б сприяла розвитку власного аграрного сектору. Такі системи створено нині в країнах Європейського Союзу, Японії та інших державах. Ці системи механізмів захищають внутрішній ринок країн від тимчасового дешевого імпорту окремих продуктів, а також регулюють надходження імпортованої сільськогосподарської продукції, яку недоцільно виробляти в межах даної країни. Тому без створення відповідної системи сільськогосподарські товаровиробники України не можуть бути конкурентними на світових ринках.

До базових інструментів системи захисних механізмів відносяться митні збори та компенсаційні платежі, що покривають різницю між внутрішніми та імпортними цінами, а також компенсаційні платежі, що виплачуються експортерам сільськогосподарської продукції.

У державах Східної Європи діють спеціальні органи державного регулювання сільського господарства, а саме: Польщі – Агентство сільськогосподарського ринку, Чехії і Словаччині – Фонди ринкового стимулювання, Угорщині – Координаційний комітет із регулювання аграрного ринку. Головні завдання їх діяльності такі:

- інтервенційна закупівля аграрної продукції;
- інтервенційний продаж сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- субсидування експорту;
- обслуговування кредиторської заборгованості;
- аналіз сільськогосподарського ринку, збір інформації та розробка оцінок і пропозицій для уряду щодо поточної ситуації.

Слід відмітити, що державні заходи впливу на економіку АПК мають суперечливий характер, що зумовлено, по-перше, невідповідністю ряду кінцевих цілей державного регулювання внутрішнім закономірностям ринкового розвитку; по-друге, порушенням інтересів окремих груп виробників і споживачів; по-третє, неминучою внутрішньою суперечністю будь-якого рішення внаслідок врахування різних поглядів та інтересів, відмінностей у розумінні реальної дійсності й результатів впровадження державних заходів. Світовий досвід показує, що масштаби, можливості та дієвість інструментів і механізму державного регулювання пропорційні силі державної влади, а також її здатності контролювати й управляти ситуацією.

Перехідний стан економіки, у якому перебуває Україна, потребує не тільки прямого, а й непрямого впливу на економіку, що зумовлено швидкістю і порівняно меншими бюджетними витратами.

Проблеми державного регулювання сільськогосподарського сектору України пов'язані з відсутністю досвіду використання механізмів регулювання, які б ґрунтувалися на принципах добровільності й зацікавленості, відсутня також системність та комплексність заходів державного регулювання. Крім того, склалася стійка тенденція щодо запізнення їх прийняття. Все це відбувається на фоні складного фінансового стану економіки, що різко знижує їх ефективність.

Тому система державного регулювання аграрного сектору в Україні повинна включати механізми впливу на процес виробництва сільськогосподарської продукції, а також високого рівня підтримки внутрішніх товаровиробників. Мета такого регулювання – стимулювати виробництво, аграрне підприємництво та забезпечити соціальну підтримку жителів села.

Враховуючи специфіку аграрного сектору, більшість розвинених країн світу найбільшу частку державних коштів спрямовують на підтримку сільськогосподарського виробництва з метою зменшення ринкових коливань та підтримки відповідного рівня цін. Система регулювання цін має забезпечувати: стабілізацію цін та зменшення їх коливань до порівняно вузького діапазону, підтримку цін фермерів на рівні, що забезпечує товаровиробникові розширене відтворення; регулювання обсягів та структури виробництва тощо.

У процесі формування державної цінової політики в розвинених країнах враховуються такі фактори:

- паритетність цін на промислову й сільськогосподарську продукцію;
- рівень витрат на виробництво одиниці продукції у спеціалізованих фермерських господарствах;
- прибутковість фермерських господарств, спеціалізованих галузей і сільського господарства загалом;
- рівень доходів фермерів на вкладений капітал та їх фінансові можливості ведення розширеного відтворення.

Аналіз сучасного досвіду державного регулювання аграрної сфери свідчить, що високорозвинені країни, які традиційно є експортерами сільськогосподарської продукції, прагнуть зберегти своє місце на світових ринках, а тому посилюють підтримку вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції; технічно високорозвинені країни, що імпортують сільськогосподарську продукцію, прагнуть зменшити залежність від країн-експортерів і також посилюють підтримку вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції; деякі країни на різних етапах економічного розвитку змінюють рівень підтримки власного виробника сільськогосподарської продукції, що пов'язано з певними економічними умовами в країні. Зміна акцентів з прямого субсидіювання на опосередковану підтримку агробізнесу в країнах ЄС є поки що намірами і це не означає, що сукупні обсяги цієї підтримки буде зменшено.

Система державного регулювання цін у країнах з розвинутою економікою має пріоритетну тенденцію встановлення верхніх і нижніх меж коливання цін та запровадження індикативної або умовної ціни, яку держава прагне підтримувати, що досягається шляхом скуповування або продажу продукції (товарна інтервенція). Прикладом такого регулювання може бути практика застосування у США цільових (гарантованих) та заставних цін. За допомогою цільових цін держава забезпечує фермерам отримання доходів від виробництва сільськогосподарської продукції на нормативному рівні. Заставні ціни дають змогу виробникам протягом дев'яти місяців вільно розпоряджатися виробленою продукцією, тобто реалізувати за контрактами,

продавати на вільному ринку, зберігати на фермі, заставляти тощо. Розрахунок заставних цін проводиться, виходячи з рівня середньоринкових за останні п'ять років. Заставна ціна є нижньою межею гарантованої ціни. Отже, фермер має можливість отримати додатковий дохід за рахунок різниці між заставною та світовою ціною.

Заслуговує на увагу й досвід країн Європейського Союзу, в яких враховуються умови кризи надлишкового виробництва сільськогосподарської продукції. Відбувається це шляхом регулювання цін за їх бажаними рівнями: (індикативні – для зернових, молока, цукру, маслинової олії, соняшника; орієнтовані – для великої рогатої худоби, вина; цільові – для тютюну); мінімальні ціни імпорту (порогові), що визначаються як індикативні за мінусом витрат на транспортування й розвантаження товарів від кордону співтовариства до країни ЄС, яка більш за все потребує цієї продукції, – для зернових, цукру, молочних продуктів, маслинової олії; довідкові – для фруктів, овочів, вина, деяких рибних продуктів; шлюзові – для свинини, яєць, птиці. Мета встановлення мінімальних цін – це гарантування виробнику нормального рівня доходу та диференціювання заготівельної ціни від регіону за видами продукції.

Нині в країнах-членах ЄС експортне субсидування національних сільськогосподарських товаровиробників має пріоритетну мету їх соціального захисту. Враховуючи, що субсидії по окремих видах сільськогосподарської продукції, яка експортується, досягають майже половини ціни, що склалася на світовому ринку, країни ЄС могли б суттєво зменшити обсяги експорту сільськогосподарської продукції. Але це призведе до збільшення рівня пропозиції в рамках Союзу, що, у свою чергу, викличе банкрутство значної частини виробників.

Слід відмітити, що незважаючи на всі позитивні аспекти державного регулювання цін сільськогосподарської продукції, деякі сучасні економісти підкреслюють його деякі недоліки, а саме: існує значний лаг між зміною державної ціни і реакцією аграрного сектору на це, при стримуванні зростання виробництва відбувається збільшення невиробничих витрат на закупівлю, зберігання та експорт сільськогосподарської продукції на пільгових умовах.

Крім державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію, в розвинених країнах світу діє спеціалізована система сільськогосподарського кредиту, що зумовлено: специфікою сільськогосподарського виробництва; нестачею вільних фінансових коштів, високою капіталомісткістю і порівняно низькою капіталовіддачею; сезонністю виробництва; значною тривалістю виробничого циклу; залежністю від природно-кліматичних умов, що особливо знижує рівень гарантованості позик сільськогосподарським товаровиробникам; порівняно малими розмірами підприємств аграрного сектору, що робить їх менш конкурентоспроможними на ринку коротко – та довготермінових кредитів.

Враховуючи особливості аграрного сектору економіки, у розвинених країнах світу сформувалися особливі інститути й форми сільськогосподарського кредиту, який має високий рівень державної підтримки й кооперативну основу. Виробники сільськогосподарської продукції можуть отримати потрібні їм кошти у банках, страхових компаніях, асоціаціях сільськогосподарського кредиту, фінансових компаніях, організаціях, що реалізують устаткування та інші товари сільському господарству тощо. В умовах України селяни теж потребують створення системи кредитування як для підприємств, так і для фізичних осіб. Надання таких кредитів на пільгових умовах є теж формою підтримки рівня доходів селян і розмір цієї підтримки визначається сумою наданої державою пільги по кредитній підтримці. Велике значення для формування аграрного капіталу в умовах ринкової економіки має система іпотечного кредиту. В умовах розвинутої ринкової економіки система іпотечного кредиту повністю виконує свої функції, але у періоди економічної кризи (ланцюг

неплатежів, падіння цін на сільськогосподарську продукцію, зниження доходів сільськогосподарських підприємств) посилюються ризики втрати селянами права на землю. В такій ситуації необхідно втручання держави. Світова практика має подібні прецеденти: так у США адміністрація Ф. Рузвельта закріпила землю за фермерами, що заборгували на три роки; в Німеччині було прийнято Закон про мораторій на відчуження селянського двору й заборону його продажу за борги.

Суттєва роль у державному регулюванні агропромислового сектору відводиться заходам щодо активізації інвестиційної діяльності. В економічно розвинених країнах близько 80 % інвестицій у продовольчий комплекс становлять капіталовкладення виробничого призначення, які є передусім приватними вкладеннями та бюджетними коштами у формі прямих інвестицій і кредитів.

Обсяги інвестицій недержавних форм власності у ринковій економіці переважають. На нашу думку, стратегічними завданнями держави, які слід реалізувати через механізми аграрної інвестиційної політики, є:

- підтримка виробництва найбільш важливих видів продукції (у томі числі екологічно чистої продукції), які нині не задовольняють ринкові потреби покупців, а також існуючих та нових форм господарювання;
- впровадження інновацій у сільське господарство і підвищення його ефективності та конкурентоспроможності;
- розробка та випровадження наукоємних технологій;
- соціальний розвиток села;
- збереження земельних ресурсів і навколишнього середовища;
- підготовка та підвищення кваліфікації спеціалістів підприємств АПК;
- реалізація державних програм соціально-економічного розвитку окремих регіонів.

Отже, у зв'язку з важливістю і багатоаспектністю вирішення проблеми необхідне застосування державного регулювання, у механізмі якого найбільше значення мають фінансові інструменти. В Україні доцільно застосовувати поширену у світі модель регулювання, яка включає комплекс заходів і важелів, застосування відповідних податкових, інвестиційних і кредитних форм підтримки сільськогосподарських товаровиробників, розвиток соціальної сфери села, державну підтримку малого бізнесу на селі, надання селянам соціальних трансфертів і соціального страхування, а також використання інших інструментів макроекономічного і регіонального характеру. Основними напрямками такого регулювання є створення сприятливих умов для агробізнесу, розподіл і перерозподіл доходів на користь бідних, малозабезпечених і незахищених прошарків сільського населення; створення ефективної системи соціального захисту селян на рівні держави й регіонів; усунення негативних наслідків ринкових процесів.

Список літератури

1. Здоровье – 21: Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе ВОЗ (Европейская серия по достижению здоровья для всех №6), Классификация NLM:WA 540 GA1 //Всемирная организация здравоохранения, Европейское региональное бюро. - Копенгаген.: 1999.
2. Горшков Д.В., Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России. // Маркетинг в России и за рубежом №6, 2004.
3. Экологически чистые продукты подводят под статью закона, Киевские ведомости <http://www.zol.ru/z-news/showlinks.php?id=41786>.
4. Кісіль М.І., Саловська Л.В. Регулювання доходів сільського населення Монографія – К.: ІАЕ, 2007. 222 с.
5. Проект Закону України «Про органічне виробництво» / 12.03.2009 <http://www.minagro.kiev.ua/>.

Л. Саловская, А. Олейник

Финансовый механизм регулирования производства экологически чистой аграрной продукции

В статье исследован мировой опыт регулирования агропромышленного комплекса, отражены его позитивные и негативные аспекты, проанализировано состояние регулирования агропромышленного комплекса в Украине и разработаны мероприятия и механизм поддержки сельскохозяйственного производителя, исследована сущность экологически чистых продуктов, проанализирована финансовая поддержка фермерских хозяйств в развитых странах и в Украине.

I. Salovska, A. Oleynik

Financial mechanism of adjusting of production ecologically of clean agrarian products

In the article investigational world experience of adjusting of agroindustrial complex, he is reflected positive and negative aspects, consisting of adjusting of agroindustrial complex is analysed of Ukraine and measures and mechanism are developed that is the form of support of agricultural producer, investigational essence of ecologically net products, sponsorship of farmer economies is analysed in the developed countries and its absence is marked in Ukraine.

Одержано 04.12.09

УДК 657.4

Д.Є. Свідерській, доц., канд. екон. наук

Київський національний економічний університет

Бухгалтерський і податковий облік операцій в іноземній валюті

У статті розглянуто бухгалтерський та податковий облік операцій в іноземній валюті, вплив методик діючих нормативів складання фінансової і податкової звітності на формування кінцевого фінансового результату діяльності підприємства. Розглядаються балансова вартість валюти, формування собівартості одержаних за іноземну валюту виробничих запасів, робіт, послуг при попередній оплаті, надходження іноземної валюти на підприємство з відповідного джерела, продаж валюти.

бухгалтерський облік, податковий облік, іноземна валюта, фінансовий результат, операції

Наявність двох систем і методик бухгалтерського обліку підприємницької діяльності в Україні ставить складні завдання для працівників обліку. З одного боку, підприємства повинні вести бухгалтерський облік згідно ст.2 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [1] і складати фінансову звітність згідно національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) а для цього вести фінансовий облік. З іншого боку згідно ст.11 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»» [2] (далі – Закон 283) підприємству одночасно необхідно вести податковий облік і складати звітність про податок на прибуток.

При цьому слід враховувати, що на практиці підприємство несе відповідальність в основному за достовірність показників у податковій декларації, які часто не відповідають аналогічним показникам звіту про фінансові результати.

Одним із складних питань є порядок відображення в обліку операцій в іноземній валюті тим більше, що в сьогоденній діяльності маємо стрімкий ріст і коливання

курсу іноземної валюти в умовах економічної кризи, що має значний вплив на формування фінансових результатів діяльності підприємства. Особливо це простежується в промисловості, де такі операції мають великий обсяг.

Методиці і організації обліку операцій в іноземній валюті присвячені праці В.І. Бабича, І. Буфатіної, С.Ф. Голова, В.М. Пархоменка, С.О. Левицької, інших науковців. Діючі дослідження розглядають правомірність відображення в обліку і відповідній звітності окремих операцій у іноземній валюті згідно нормативів фінансового і податкового обліку але недостатньо характеризують вплив цих операцій на загальний фінансовий стан підприємства.

Автор ставить за мету дослідити вплив методик діючих нормативів складання фінансової і податкової звітності на формування кінцевого фінансового результату діяльності (прибутку або збитку) підприємства а також розбіжності, які виникають за різними методиками, коли фінансовий результат формується відповідно в фінансовому і податковому обліку на основі нормативів ведення бухгалтерського обліку.

На загальний фінансовий результат підприємства в операціях з іноземною валютою мають вплив фактори при різних методиках оцінки операцій в фінансовій і податковій звітності. У складі фінансової звітності згідно П(С)БО – 21 «Вплив змін валютних курсів» (далі - П(С)БО – 21), складається форма 2 «Звіт про фінансові результати» (далі – Форма 2), у податковій згідно Закону 283 - Декларація про податок на прибуток (далі – Декларація).

У фінансовому обліку важливе значення має курс НБУ на дату здійснення операції. Відповідно до п. 5 П(С)БО – 21 операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу Національного банку України (далі – НБУ) на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат). Балансова вартість зазначених статей балансу надалі визначається (оцінюється) згідно з відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Згідно п.8 П(С)БО 21 визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення розрахунків та на дату балансу. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображаються у складі інших операційних доходів (витрат). Монетарні статті - статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. Немонетарні статті - статті інші, ніж монетарні статті балансу. За немонетарними статтями курсові різниці взагалі не розраховуються.

Визначення курсових різниць за грошовими коштами в іноземній валюті особливих проблем не викликає, адже сама валюта, як правило, що обліковується на субрахунку 312 є монетарною статтею. Із заборгованістю ситуація дещо складніша. Адже на одному і тому самому субрахунку може відображатися і монетарна, і немонетарна заборгованість. Тому до кожної заборгованості в іноземній валюті слід підходити окремо. До монетарних статей відносяться грошові кошти та їх еквіваленти, а також заборгованість {як дебіторська, так і кредиторська}, яка погашатиметься грошовими коштами або їх еквівалентами.

Для податкового обліку операцій в іноземній валюті введено поняття «балансової вартості» валюти, яке формується згідно п. 7.3 Закону 283 за однією із методик:

– при попередньому надходженні іноземної валюти за продукцію – по курсу НБУ на дату надходження валюти;

- при попередньому відвантаженні продукції - за курсом НБУ на дату відвантаження продукції;
- при купівлі іноземної валюти за гривні – по сумі гривень, сплачених у зв'язку з такою купівлею (без урахування комісійних або вартості інших послуг осіб, які здійснюють конверсійні (обмінні) операції за дорученням платника податку). Курс НБУ в цьому випадку принципового значення не має;
- при купівлі іноземної валюти за іншу іноземну валюту - на рівні балансової вартості іноземної валюти, що була продана;
- при закінченні звітного періоду - для поточного періоду (кварталу) її балансова вартість визначається на рівні курсу НБУ, що діяв на останній день попереднього періоду (кварталу). При цьому на кінець попереднього періоду з'являється різниця, що відображається або у складі валових доходів (якщо валютний курс збільшився), або у складі валових витрат (якщо валютний курс зменшився);
- якщо протягом періоду валюта надходила з різних джерел за різ ними курсами, то визначати її балансову вартість можна або за середньозваженим курсом, або ідентифіковано (слід урахувати, що не можна змінювати метод оцінки балансової вартості іноземної валюти протягом податкового року для цілей податкового обліку).

Цей процес має такі основні господарські операції, які впливають на формування фінансового результату діяльності:

1. Надходження іноземної валюти на підприємство з відповідного джерела.
2. Перерахування іноземної валюти в гривні на кінець звітного періоду.
3. Попереднє перерахування іноземної валюти постачальнику за матеріали, послуги або роботи.
4. Наступне перерахування іноземної валюти постачальнику за матеріали, послуги або роботи, які надійшли раніше.
5. Формування собівартості одержаних за іноземну валюту виробничих запасів одержаних робіт, послуг (при попередній і наступній оплаті).
6. Віднесення вартості одержаних виробничих запасів на собівартість реалізованої продукції з одночасним зменшенням фінансових результатів діяльності підприємства. При цьому у бухгалтерському обліку виробничі запаси до віднесення на собівартість реалізованої продукції можуть знаходитись на складі, у складі незавершеного виробництва або готової продукції. У податковому обліку надходження виробничих запасів відображається в податковій звітності (рядок 4.1 Декларації у складі валових витрат але коригується (зменшується) залишками на складі, у незавершеному виробництві або готовій продукції (Додаток 1 до Декларації).
7. Віднесення вартості одержаних послуг на собівартість реалізованої продукції з одночасним зменшенням фінансових результатів діяльності підприємства. При цьому у фінансовому обліку ці витрати відносяться до реалізованої продукції при її відвантаженні, виконанні робіт, послуг. В податковому обліку ці витрати відносяться до валових витрат при їх надходженні (виконанні) і в цей момент зменшують фінансовий результат. Тобто в податковому обліку вказані витрати зменшують фінансовий результат при отриманні послуг, в фінансовому обліку – при відвантаженні продукції, надання послуг.

8. Продаж валюти.

Згідно політекономії процес відтвореного процесу виробництва характеризується формулою: гроші 1 – виробництво - продукція – гроші 2. При цьому якщо маємо прибуток, то одержуємо в результаті діяльності гроші (2) в сумі, що перевищує вкладені гроші (1) на суму прибутку або маємо збиток.

Розглянемо вплив окремих операцій на фінансовий результат діяльності.

1. Надходження іноземної валюти на підприємство з відповідного джерела.

Згідно ст. Закону 283 надходження іноземної валюти на підприємство у процесі господарської діяльності має такі основні джерела: виручка від реалізації продукції, купівля іноземної валюти за гривні, купівля іноземної валюти за іншу іноземну валюту. Розглянемо яким чином впливають на фінансовий результат методики оцінки вартості іноземної валюти при надходженні її на підприємство з відповідних джерел. При цьому розрахунки за продукцію підприємства можуть бути на умовах попередньої і наступної оплати.

1.1. Іноземна валюта надходить на підприємство як дохід від реалізації продукції, робіт, послуг (далі – реалізація продукції) при попередній оплаті. У податковому обліку відповідно до п.п.11.3.1 ст.11 Закону № 283 датою збільшення валового доходу вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше: або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок платника податку в оплату товарів (робіт, послуг), що підлягають продажу, або дата відвантаження товарів, а для робіт (послуг) – дата фактичного надання результатів робіт (послуг) платником податку.

Відповідно до пп. 7.3.1 п. 7.3 ст. 7 Закону 283 доходи, отримані (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів (робіт, послуг) протягом звітного періоду, перераховуються в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на дату отримання (нарахування) таких доходів, і не підлягають перерахуванню у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду. Балансова вартість іноземної валюти, отриманої платником податку у зв'язку з таким продажем (виручка в іноземній валюті), визначається за зазначеним курсом.

У фінансовому обліку сума доходу визначається теж за курсом НБУ на дату першої події.

Згідно п. 6 П(С)БО – 21 сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, одержана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при включенні до складу доходу звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу.

У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві немонетарних активів (робіт, послуг) дохід від реалізації активів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів. Кредиторська заборгованість перед покупцями, що виникає при одержанні авансу, є немонетарною, тому не перераховується за валютним курсом при відвантаженні продукції, виконанні робіт і послуг.

Таким чином, якщо іноземна валюта надходить на підприємство як дохід при попередній оплаті, то її оцінка (числова величина в гривнях) в фінансовому і податковому обліку однакова – за курсом НБУ на дату отримання цієї валюти. Якби в один і той же день надходила валюта і вона перераховувалась постачальнику за матеріали, послуги або виконані роботи, то собівартість цих витрат була б однакова в фінансовому і податковому обліку і мала б однаковий вплив на формування фінансового результату при реалізації продукції підприємства за участю цих витрат.

Наприклад, за відвантажену продукцію одержана іноземна валюта 1000 доларів США за курсом 6 гривень за 1 долар. Балансова вартість цієї валюти становить 6000 гривень. Іноземна валюта перерахована постачальнику за матеріали, які при отриманні в той же день мали б однакову вартість 6000 гривень в фінансовому і податковому обліку (у фінансовому обліку за курсом іноземної валюти на дату перерахування її а в

податковому обліку – за балансової вартості іноземної валюти) . Відповідно при використанні вказаних ресурсів вартість витрат становить 6000 гривень.

1.2. Купівля іноземної валюти за гривні

У податковому обліку відповідно до п.п. 7.3.4. Закону 283 у разі купівлі іноземної валюти за гривні валові витрати або валові доходи платника податку не змінюються. Сума гривень, сплачена платником податку у зв'язку з такою купівлею (без урахування комісійних або вартості інших послуг осіб, що здійснюють конверсійні (обмінні) операції за дорученням платника податку), вважається балансовою вартістю такої іноземної валюти. У фінансовому обліку вартість купленої валюти у гривнях розраховується за курсом НБУ на дату надходження іноземної валюти на рахунок підприємства відповідно до ст. 5 П(С)БО – 21.

Якщо іноземна валюта купується за гривні, то виникає різниця, між оцінкою валюти за курсом Національного банку отримання її на рахунок підприємства у фінансовому обліку і сумою гривень, перерахованих за іноземну валюту у податковому обліку. При цьому вказана різниця збільшується або зменшується на різницю між курсом НБУ на дату отримання валюти і дату перерахування іноземної валюти підприємству а також обмінним курсом банку, який продає валюту. Це значить, що на суму вказаної різниці курсів куплена валюта в фінансовому обліку буде дорожче (дешевше), ніж у податковому обліку. У цьому разі для купівлі відповідної суми іноземної валюти необхідно перерахувати національної валюти більше (менше) на вартість вказаної різниці і на цю суму вартість іноземної валюти у фінансовому обліку буде більша (менша) від балансової вартості купленої валюти.

Відображений у фінансовому обліку фінансовий результат (як правило збиток) є результатом купівлі іноземної валюти. Відповідно вартість куплених за іноземну валюту запасів або послуг у податковому обліку вище(нижче) а фінансовий результат нижчий (вищий) на суму курсових різниць фінансового обліку, які виникають при купівлі іноземної валюти і відносяться у фінансовому обліку на фінансовий результат.

Наприклад, підприємство перерахувало для купівлі доларів США 7000 гривень і одержало 1000 доларів США, які оприбуткувало за курсом НБУ 6 гривень за 1 долар США, тобто 6000 гривень. Балансова вартість куплених доларів у податковому обліку складає 7000 гривень а у фінансовому обліку вартість 6000 гривень. Купівельна вартість долара без комісійної винагороди банку і відрахувань у фінансовому обліку на 1000 гривень більша, ніж у податковому обліку і буде віднесена у фінансовому обліку на фінансовий результат (прибуток або збиток). Вартість куплених виробничих запасів або послуг інших підприємств у фінансовому обліку буде 6000 гривень а у податковому обліку 7000 гривень. В результаті при реалізації продукції, для виробництва якої використані куплені запаси (одержані послуги), фінансовий результат у фінансовому обліку буде на 1000 гривень більший (менший), ніж у податковому обліку.

У бухгалтерському обліку різниця між сумою перерахованих гривень і вартістю одержаної іноземної валюти в гривнях відноситься на фінансовий результат діяльності. В нашому прикладі в результаті купівлі іноземної валюти одержимо збиток на 1000 гривень, який перекривається додатковим прибутком 1000 гривень, який одержимо при реалізації продукції за рахунок різниці у вартості використаних запасів (послуг).

Таким чином, можна зробити висновок, що на загальний фінансовий результат операції з купівлі іноземної валюти в фінансовому і податковому обліку впливають однаково, незважаючи на різні методики обліку цих операції згідно діючих нормативів.

1.3. Купівля однієї іноземної валюти за іншу іноземну валюту.

У разі купівлі однієї іноземної валюти за іншу іноземну валюту балансова вартість придбаної іноземної валюти визначається на рівні балансової вартості

іноземної валюти, що була продана. Якщо іноземна валюта куплена за іншу іноземну валюту, ситуація аналогічна п.1.2. При цьому балансова вартість купленої іноземної валюти в гривнях дорівнює вартості проданої для цього іншої іноземної валюти, яка має відповідну гривневу вартість.

1.4. Іноземна валюта надходить на підприємство після відвантаження продукції.

Якщо першою подією є відвантаження продукції (виконання робіт, надання послуг) – валові доходи в податковому обліку і доходи в фінансовому обліку мають однакову базу оцінки валюти – за курсом НБУ іноземної валюти на дату відвантаження продукції (пп. 7.3.1 п. 7.3 ст. 7 Закону 283 і п. 5 П(С)БО – 21). Операція в бухгалтерському обліку відповідає податковому обліку. Однакову величину має фінансовий результат від реалізації продукції (дохід, валовий дохід). Відмінності починаються при надходженні іноземної валюти в оплату відвантаженої продукції.

У фінансовому обліку надходженні іноземної валюти відображається за курсом НБУ на дату отримання іноземної валюти, тобто не відповідає балансовій вартості цієї валюти в податковому обліку. При цьому, дебіторська заборгованість з покупцями, яка виникла при реалізації продукції, є монетарною і при надходженні іноземної валюти в оплату реалізованої продукції перераховується згідно п. 5 П(С)БО – 21 за курсом НБУ на дату отримання іноземної валюти. Такі курсові різниці у фінансовому обліку відносяться на фінансовий результат. При цьому алгебраїчна сума курсової різниці, яка виникла при перерахунку кредиторської заборгованості, відповідає різниці між балансовою вартістю іноземної валюти в податковому обліку і вартістю цієї валюти за курсом НБУ на дату її отримання.

В податковому обліку вартість одержаної іноземної валюти за попередньо відвантаженої продукції оцінюється за курсом НБУ на дату відвантаження продукції. Ця вартість буде балансовою вартістю такої іноземної валюти. Курсові різниці в податковому обліку не відображаються.

Наприклад, відвантажено продукцію покупцю на суму 1000 доларів США за курсом 6 гривень за 1 долар. За відвантаженої продукції одержана іноземна валюта 1000 доларів США за курсом 7 гривень за 1 долар. Балансова вартість цієї валюти становить 6000 гривень. Іноземна валюта перерахована постачальнику за матеріали, які при отриманні в той же день мали б вартість 7000 гривень в фінансовому обліку (за курсом Нацбанку України на дату перерахування) і 6000 гривень в податковому обліку (за балансовою вартістю іноземної валюти). Але у бухгалтерському обліку визначається курсова різниця дебіторської заборгованості (монетарна стаття) в сумі 1000 гривень, яка відноситься до прибутку. Відповідно фінансовий результат від використання цієї валюти для купівлі матеріалів буде зменшений у фінансовому обліку на 7000 гривень а у податковому обліку – на 6000 гривень. З урахуванням прибутку від перерахунку дебіторської заборгованості в сумі 1000 гривень загальна сума зменшення фінансового результату від приведених операцій становить 6000 гривень і в фінансовому і в податковому обліку.

Таким чином, загальний фінансовий результат діяльності від при ведених вище операцій в фінансовому і податковому обліку, відповідно у фінансовій і податковій звітності має однакове значення.

2. Перерахування іноземної валюти в гривні на кінець звітного періоду;

У фінансовому обліку відповідно до п. 7 П(С)БО – 21 на кожну дату балансу: монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на дату балансу; немонетарні статті, які відображені за історичною собівартістю і зарахування яких до балансу пов'язано з операцією в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на дату здійснення операції; немонетарні статті за справедливою

вартістю в іноземній валюті відображаються за валютним курсом на дату визначення цієї справедливої вартості.

У податковому обліку відповідно до п.п. 7.3.3. Закону 283 будь-яка заборгованість платника податку або перед платником податку, основна сума якої (без процентів та комісійних винагород) виражена в іноземній валюті, відображається в податковому обліку дебітора або кредитора шляхом перерахунку суми такої заборгованості в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на дату її виникнення (далі - балансова вартість заборгованості), і не підлягає перерахуванню у зв'язку зі зміною обмінного курсу гривні протягом звітного періоду. У разі коли така заборгованість продається (погашається) протягом звітного періоду, вартість такої заборгованості визначається шляхом перерахунку її суми в гривні за офіційним валютним (обмінним) курсом НБУ, що діяв на дату такого продажу (погашення).

Товарна заборгованість не призводить до появи курсових різниць у податковому обліку. Але наявна іноземна валюта на кінець звітного періоду перераховується за курсом НБУ і результат від перерахунку відноситься на фінансовий результат.

Використання вказаних методик відповідно в фінансовому і податковому обліку також має однаковий вплив на кінцевий фінансовий результат. Всяке збільшення або зменшення величини курсових різниць за товарними операціями у іноземній валюті у фінансовому обліку на відповідну суму приведе до відповідного збільшення або зменшення валюти або заборгованості і зменшення або збільшення фінансового результату діяльності. Загальний результат діяльності у фінансовому обліку у порівнянні з податковим обліком не зміниться.

Наприклад, підприємство одержало від реалізації продукції 1000 доларів США за курсом НБУ 7 грн. за 1 долар. Балансова вартість іноземної валюти 7000 гривень. На кінець звітного періоду курс НБУ становив 8 грн. за 1 долар США. Курсова різниця в фінансовому і податковому обліку однакова і становить 1000 гривень прибутку, Купівельна вартість іноземної валюти 8000 гривень, тобто фінансовий результат після проведення товарних операцій зменшиться на 1000 гривень, що компенсується прибутком від курсових різниць.

3. Формування собівартості одержаних за іноземну валюту виробничих запасів, робіт, послуг при попередній оплаті.

У фінансовому обліку згідно п.6 П(С)БО – 21 сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних засобів, нематеріальних активів, виконаних робіт і послуг), при включенні до вартості цих активів перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу. У разі здійснення авансових платежів в іноземній валюті постачальникові частинами та одержання частинами від постачальника немонетарних активів (робіт, послуг) вартість одержаних активів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності здійснення авансових платежів.

У податковому обліку у відповідно до п.п.7.3.2 п. 7.3 ст. 7 Закону 283 витрати, понесені (нараховані) платником податку в іноземній валюті протягом звітного періоду у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг), вартість яких відноситься до валових витрат такого платника податку, визначаються у сумі, що має дорівнювати балансовій вартості такої іноземної валюти, визначеної згідно із положеннями ст. 7 Закону 283, і не підлягають перерахуванню у зв'язку із зміною обмінного курсу гривні протягом такого звітного періоду. Таким чином, розмір валових витрат повністю залежить від розміру балансової вартості валюти, яка у свою чергу визначається за різними правилами, залежно від того, як таку валюту було отримано.

Формування фінансового результату при цих операціях розглянуто у п. 1 статті.

Необхідно врахувати, що у податковому обліку у відповідно до п.п.11.2.3 п.11.2 ст.11 Закону 283 датою збільшення валових витрат платника податку при здійсненні ним операцій з особами, які є нерезидентами є дата оприбуткування платником податку товарів (а при їх імпорті – також робіт (послуг), супутніх чи допоміжних такому імпорту товарів), а для робіт (послуг) – дата їх фактичного отримання від таких осіб, незалежно від наявності їх оплати.

4. Формування собівартості одержаних за іноземну валюту виробничих запасів, робіт, послуг при відстроченні платежу.

Як вказано вище, облік валових витрат щодо імпорту товарів має особливості: правило першої події не застосовується. Валові витрати визначаються за датою оприбуткування платником податку товарів. Таким чином, уже при отриманні імпортного товару право на відображення валових витрат є, але самої валюти може ще й не бути. У зв'язку з не досить конкретним визначенням у п.п.7.3.2 п. 7.3 ст. 7 Закону 283 існує дві точки зору про те, як відображати валові витрати у податковому обліку при оплаті товарів (робіт, послуг) після їх надходження на підприємство.

Перша позиція окремих економістів у тому, що валові витрати необхідно визначати за курсом НБУ при надходженні ресурсів, а потім, коли валюту буде придбано і перераховано, коригувати визначені раніше валові витрати залежно від балансової вартості перерахованої валюти. Судові інстанції дотримуються такої ж думки (див. рішення Господарського суду Рівненської області від 24.09.2004р., справа № 2/273 (3)).

Друга позиція податківців, які вважають, що при імпорті ресурсів з відстроченням платежу валові витрати визначаються виходячи з курсу НБУ, що діяв при їх надходженні і не коригуються надалі (див., наприклад, листи ДПАУ від 31.01.2004 р., від 06.08.05 р., від 27.05.05 р. [4–6]). Цієї ж думки дотримується і Держкомпідприємництва (7).

Вважаємо, що економічно правомірно використовувати другу методику, коли надходження ресурсів без оплати аналогічне відвантаженню продукції з наступною оплатою, тобто не перераховувати вартість отриманих ресурсів після оплати так як не перераховується вартість реалізації (доходу) після оплати.

Розглянемо приклад про вплив на загальний фінансовий результат вказаних операцій при кожному методі оцінки.

Вихідні дані. Розрахунки за отримані товари проводяться в доларах США. Вартість отриманих товарів становить 1000 доларів США. Для розрахунків з постачальником підприємство купує іноземну валюту за долари США. Курс НБУ гривні до долара становив: на дату отримання товарів – 7 грн., на дату отримання купленої валюти – 7.5 грн., на дату перерахування іноземної валюти постачальнику – 8.5 грн.

Вартість отриманих товарів від постачальника у відповідності з приведеною методикою оцінюється в бухгалтерському і податковому обліку за курсом НБУ на дату надходження товарів (1000 дол. x 7 грн. = 7000 грн.). У фінансовому обліку в наступних операціях вартість товарів не змінюється як немонетарна стаття.

При купівлі іноземної валюти перераховано з розрахункового рахунку 8000 гривень - балансова вартість купленої іноземної валюти, вартість якої за курсом НБУ на дату отримання становить 7500 гривень.

На фінансовий результат у фінансовому обліку віднесені курсові різниці:

- між ринковим курсом і курсом НБУ купленої валюти – 500 гривень (збиток);
- між курсами НБУ перерахованої валюти на дату отримання і дату

перерахування постачальнику (монетарна стаття) – 1000 гривень (прибуток);

– між курсами НБУ на дату виникнення і дату погашення кредиторської заборгованості перед постачальником (монетарна стаття) – 1500 гривень (збиток).

Таким чином, у результаті обліку приведених операцій в іноземній валюті загальний фінансовий результат у фінансовому обліку становить мінус 8000 грн. ($7000 + 1500 + 500 - 1000$).

У податковому обліку і звітності, як сказано вище, розглядаються дві методики оцінки отриманих за іноземну валюту виробничих ресурсів.

При першій методиці, як видно з прикладу, при оцінці товарів враховується різниця між вартістю їх на дату надходження і балансовою вартістю іноземної валюти при оплаті за товари ($7000 + 1000$). При цьому загальний фінансовий результат приведених операцій у фінансовому і податковому обліку однаковий - зменшення на 8000 грн.

При другій методиці у податковому обліку оцінка товарів при оплаті не змінюється і у нашому прикладі становить 7000 гривень, що зменшує на цю суму загальний фінансовий результат. У фінансовому обліку загальний фінансовий результат від операцій в іноземній валюті становить мінус 8000 гривень, на 1000 гривень більше ніж у податковому обліку (різниця між вартістю балансовою вартістю іноземної валюти при оплаті і оприбуткування товарів). Але при цій методиці в податковому обліку додатковий фінансовий результат формується не за рахунок оцінки господарських операцій а за рахунок особливої методики обліку.

Аналогічно до товарів розраховується загальний фінансовий результат при надходженні виробничих запасів, отриманні послуг і виконаних робіт, з урахуванням особливостей:

– вартість виробничих запасів за вартістю оприбуткування до віднесення на собівартість реалізованої продукції у податковому обліку буде послідовно знаходитись на складі, у незавершеному виробництві, готовій продукції;

– вартість отриманих послуг і робіт у фінансовому і податковому обліку відноситься на витрати за датою їх виконання. Але якщо отримані послуги і роботи відносяться до собівартості продукції, то у фінансовому обліку вони відносяться на витрати за датою відвантаження цієї продукції.

5. Продаж валюти.

У податковому обліку у відповідності з п.п. 7.3.5 п.7.3 ст. 7 Закону 283 у разі продажу іноземної валюти за гривні валові доходи платника податку збільшуються на суму гривень, отриманих від покупця у зв'язку з таким продажем, а валові витрати такого платника податку збільшуються на суму балансової вартості такої іноземної валюти.

Розглянемо цю операцію на прикладі.

Перераховано для продажу 1000 доларів США за курсом НБУ 8 грн. За 1 дол., тобто 8000 грн. Одержано на рахунок 8200 гривень. Позитивна курсова різниця між курсом МБУ на дату перерахування іноземної валюти і датою фактичного продажу 100 гривень. Загальна вартість реалізованої валюти з урахуванням курсової різниці 8100 грн. ($8000 + 100$).

У податковому обліку фінансовий результат – прибуток 200 гривень ($8200 - 8000$), у фінансовому обліку результат той же – 200 грн. ($8200 + 100 - 8100$).

У приведених прикладах не враховані додаткові витрати, пов'язані з операціями в іноземній валюті (комісійні банку за продаж і купівлю валюти, оплата внесків до Пенсійного фонду тощо), так як ці витрати в фінансовому і податковому обліку відносяться в одній сумі на фінансовий результат.

У прикладах приведені умовні числові значення але вони відповідають фактичним господарським операціям, які досліджувались автором на підприємствах, зокрема на авіаремонтних заводах Конотопа, Севастополя, Луганська, інших підприємствах.

Згідно проведеного дослідження при співставленні різних методик відображення операцій в іноземній валюті встановлено, що на загальний фінансовий результат товарно – грошових операцій діючі методики фінансового і податкового законодавства впливають однаково. Різний загальний фінансовий результат одержаний за методикою обліку отриманих виробничих запасів при наступній оплаті без перерахунку вартості запасів згідно балансової вартості іноземної валюти, перерахованої в погашення заборгованості. Суттєві розбіжності після окремих господарських операцій мають тимчасовий характер і виправляються при проведенні наступних операцій.

Враховуючи вищесказане і значну трудомісткість одночасного ведення фінансового і податкового обліку операцій в іноземній валюті пропонується узагальнити на законодавчому рівні одну методику цих операцій для складання фінансової і податкової звітності. Єдиною методикою на погляд автора є методика формування фінансової звітності на основі даних бухгалтерського обліку вказаних операцій.

Список літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 року (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»» від 22.05.97 року № 283 (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].
3. «Податки та бухгалтерський облік». – 2005. - № 24.
4. Лист ДПАУ від 31.01.2004 р. № 1557/7/15-1117 (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].
5. Лист ДПАУ від 31.01.2004 р. № 7497/6/15-2315 (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].
6. Лист ДПАУ від 31.01.2004 р. № 4807/6/11-1116 (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].
7. Лист Держкомпідприємництва від 23.06.2004 р. № 4246 (зі змінами і доповненнями) / [електронний ресурс].

Д. Свидерский

Бухгалтерский и налоговый учет операций с иностранной валютой

В статье рассматривается бухгалтерский и налоговый учет операций с иностранной валютой, влияние методик действующих нормативов составления финансовой и налоговой отчетности на формирование конечного финансового результата деятельности предприятия. Рассматривается балансовая стоимость валюты, формирование себестоимости полученных за иностранную валюту запасов, работ, услуг при предварительной оплате, поступление иностранной валюты на предприятие из соответствующего источника, продажа валюты.

D. Sviderskiy

Book-keeping and tax accounting currency foreign transaction

In the article book-keeping and tax consideration is considered currency foreign transaction, influence of methods of operating norms of drafting of the financial and tax reporting on forming of eventual financial result of activity of enterprise. The book value of currency is considered, forming of prime price of got for foreign currency supplies, works, services at preliminary payment, receipt of foreign currency on an enterprise from the proper source, sale of currency.

Одержано 27.11.09

УДК 657

І.В. Смірнова, доц., канд. економ. наук

Кіровоградській національній технічній університет

Бюджетний облік як складова системи господарського обліку

У статті розглянуто місце бухгалтерського обліку бюджетних установ в загальній системі господарського обліку. На основі дослідження фахових видань проаналізовано трактування сутності, предмету та об'єктів бухгалтерського обліку в бюджетних установах, виокремлено методологічні засади бюджетного обліку як науки та практичної діяльності. Проведено порівняльну характеристику сутнісного значення термінів «бухгалтерський облік у бюджетних установах» та «бюджетний облік».

господарський облік, бухгалтерський облік, бухгалтерський облік у бюджетних установах, бюджетний облік, предмет, об'єкти, принципи, завдання, вимоги

У період трансформації економіки України удосконалення системи господарського обліку, визначення ролі, місця та змісту окремих її складових є одним із важливих завдань.

За останні роки вітчизняна система бухгалтерського обліку пройшла складний шлях розвитку і становлення: здійснено глибокі дослідження проблем теорії бухгалтерського обліку, що стосується як обліку в сфері матеріального виробництва, так і обліку невиробничої сфери, до якої традиційно відноситься облік у бюджетних установах.

Бюджетні установи вимагають особливої уваги та зважених кроків у їх реформуванні. Одним із головних завдань у цьому напрямі є побудова якісно нових фінансово-економічних відносин: визначення загального механізму їх дії та внутрішньої структури, суб'єктів зазначених відносин та принципів їх побудови, розробка методики визначення вартості послуг бюджетних установ та нормативу фінансування. Значну роль у вирішенні цих питань покликаний відіграти оновлений облік бюджетних установ як засіб формалізації та відображення зазначених відносин [1].

Необхідно відмітити, що окремим питанням обліку в бюджетних установах приділяється увага як з боку провідних науковців, так і практичних працівників. Однак більшість авторів у своїх роботах розглядають проблеми бухгалтерського обліку у бюджетних установах, при цьому деякі із них ототожнюють бухгалтерський облік у бюджетних установах з бюджетним обліком.

Тому сьогодні виникає необхідність з'ясування співвідношення термінів «бухгалтерський облік у бюджетних установах» та «бюджетний облік», а також розглянути місце бюджетного обліку в системі господарського обліку, його зміст, значення і методологічні засади.

При визначенні меж, в яких бухгалтерський облік відображає свій предмет, слід виходити з концептуальної сутності бухгалтерського обліку як скелета управління економікою в умовах ринку та функціональних завдань, покладених на нього в системі господарювання, тобто підприємницької діяльності. У суспільстві крім підприємницької виконується значна непідприємницька діяльність. До неї належать загальне та муніципальне управління, охорона інтересів та незалежності держави тощо. Основною формою діяльності цієї сфери є міністерства, освітянські установи, бібліотеки тощо, які зобов'язані провадити бухгалтерський облік своєї діяльності за

встановленими законом правилами [2]. Тикам чином, бухгалтерський облік у бюджетних установах є складовою системи бухгалтерського обліку, а відповідно, і господарського.

Об'єкти бухгалтерського обліку в бюджетній сфері, на думку В.В. Сопко, такі:

1. Бюджетні кошти певної ланки, виділені для забезпечення її діяльності.
2. Витрати за рахунок бюджетних асигнувань, передбачені кошторисом. Це спожиті матеріальні цінності (матеріали, паливо, ліки тощо). Виділені кошти бюджету і видатки є основними об'єктами бухгалтерського обліку в організаціях невиробничої сфери.
3. Визначення обсягу фактичних затрат за видами потреб. Протягом звітного періоду за даними бухгалтерського обліку визначаються фактичні витрати (за статтями кошторису) за кожним із видів невиробничих потреб. Цей процес має особливе значення в бухгалтерському обліку, бо дає змогу перевірити й уточнити показники обліку, переконатись, чи всі фактичні витрати обліковані і чи правильно розподілені між різними видами суспільних потреб та за статтями кошторису. І, нарешті, визначити фактичний розмір використаного національного доходу за статтями і видами суспільних невиробничих потреб.
4. Розрахунки, пов'язані з діяльністю ланок бюджетної сфери:
 - а) розрахунки з бюджетом і банком з приводу коштів, одержаних на здійснення витрат, передбачених кошторисом, і розрахунки за податками і зборами;
 - б) розрахунки з працюючими;
 - в) розрахунки з постачальниками за одержані від них продукти, товари і матеріали;
 - г) розрахунки з іншими організаціями та особами, пов'язані з використанням бюджетних коштів [2].

Таким чином В.В. Сопко визначає об'єкти обліку в бюджетних установах, як складову загальних об'єктів бухгалтерського обліку.

Аналіз сутності та значення обліку в бюджетних установах можна уточнити на підставі спеціалізованих праць, які безпосередньо присвячені побудові обліку в бюджетних установах.

Так, на думку Л.В. Черничук та М.І. Маниліча, бухгалтерський облік у бюджетних установах відображає виконання бюджету через облік: доходів, видатків, грошових коштів бюджету на рахунках фінансування заходів, передбачених і затверджених у бюджеті, фондів, резервів й рахунків, створених у процесі виконання бюджету, касового виконання бюджету й виконання кошторисів видатків бюджетних установ.

Предметом бухгалтерського обліку бюджетних установ є кошти Державного бюджету й бюджетів усіх рівнів бюджетної системи, процес визначення результату виконання кошторису, тобто діяльність бюджетної установи, що спрямована на виконання функцій держави.

Об'єктом бухгалтерського обліку бюджетних установ є доходи і видатки загального і спеціального фондів; фонди і резерви, що утворилися в бюджетах у процесі їх виконання; кошти по взаємних розрахунках; витрати на утримання бюджетних установ; залишки грошових коштів на поточних рахунках у банках, на реєстраційних рахунках в Державному казначействі, в касі; матеріальні цінності бюджетних установ [1].

Необхідно відмітити, що автори використовують терміни «бухгалтерський облік у бюджетних установах» та «бюджетний облік» як синоніми, оскільки після зазначення предмету та об'єктів обліку бюджетних установ наводяться функції вже бюджетного обліку [1, С.8-9].

Інші фахівці (І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля та З.М. Левченко) при викладенні особливостей організації обліку в установах бюджетної сфери застосовують лише термін «бюджетний облік». Вони зазначають, що установи та організації, що утримуються за рахунок коштів бюджету, ведуть облік виконання бюджету й кошторисів видатків, який прийнято називати бюджетним обліком [3, С.4].

О.Ф. Вербило та Т.П. Кондрицька взагалі не зупиняються на методологічних засадах побудови обліку в бюджетних установах, наводячи лише основні нормативні документи, якими необхідно користуватись при організації та веденні бухгалтерського обліку в бюджетних установах [4, С.4-8].

На відміну від цього ЧЧЧ відстоює точку зору розмежування бухгалтерського обліку в бюджетних установах та бюджетного обліку. На її думку, об'єктом вивчення бюджетного обліку, як навчальної дисципліни, є бюджет (державний та місцеві). Цим бюджетний облік тісно пов'язаний з іншими дисциплінами, які вивчають бюджет, зокрема, такими як бюджетна система, бюджетний менеджмент, державні фінанси, місцеві фінанси, статистика державних і місцевих фінансів, планування бюджетів, податкова система, міжбюджетні відносини та ін.

Під час розгляду предмету бюджетного обліку виходять із того, що бюджетний облік розглядається як практична діяльність і як наука.

Предметом бюджетного обліку, як практичної діяльності, є стан виконання державного і місцевих бюджетів.

Бюджетний облік відображає виконання бюджетів через облік: доходів, видатків, грошових коштів бюджетів на рахунках; фінансування заходів, передбачених і затверджених у бюджетах; фондів, резервів і розрахунків, створених у процесі виконання бюджетів; касового виконання бюджетів і кошторисів доходів та видатків бюджетних установ; результатів виконання бюджетів.

Бюджетний облік охоплює всі операції, пов'язані з виконанням державного і місцевих бюджетів та дає всебічну, достовірну та науково обґрунтовану інформацію про його стан.

Бюджетний облік є системою контролю за наявністю і рухом бюджетних коштів, ґрунтується на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах і виконує інформаційну та управлінську функції.

Результатом ведення бюджетного обліку є складання звітності про виконання бюджетів і виконання кошторисів доходів та видатків, необхідної для управління, а також для інвесторів, постачальників, замовників, кредиторів, фінансових і банківських органів, аналітиків.

Що ж стосується бюджетного обліку як науки, то у цьому випадку предметом бюджетного обліку є сам бухгалтерський бюджетний облік, його теорія, організація, методологія, прийоми і способи, шляхи удосконалення.

Предмет бюджетного обліку, як науки, - це сукупність спеціальних знань про принципи, форми та методи ведення бюджетного обліку.

Теорія бюджетного обліку за порівняно короткий час пройшла значний шлях розвитку від постановки проблеми, освоєння нової проблематики до створення наукового потенціалу, який обумовлює високу результативність вивчення і розвитку даної проблеми в сучасних умовах.

Методом бюджетного обліку є сукупність прийомів та способів, які використовуються бюджетним обліком для одержання даних про виконання бюджетів. Основним методом бюджетного обліку, як і всякої економічної науки, є метод діалектичного матеріалізму, відповідно до якого усі явища і факти виконання бюджетів вивчаються у взаємозв'язку, взаємообумовленості і розвитку. Спираючись на метод діалектичного матеріалізму, бухгалтерський облік виробив прийоми і методи, що

застосовуються при веденні бюджетного обліку. Серед них: документація та інвентаризація; оцінка та калькуляція; рахунки та подвійний запис; баланс та звітність.

Правові засади регулювання, організації, ведення бюджетного обліку і складання звітності визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №966-XIV [5].

Бюджетний облік та звітність ґрунтуються на таких принципах:

- 1) законність - звітність повинна відповідати правилам та процедурам, які передбачені законодавчими та нормативними актами;
- 2) достовірність - правдиве відображення у бухгалтерській звітності фінансових операцій держави із дотриманням вимог відповідних нормативних актів;
- 3) повнота бюджетного обліку - всі операції з виконання бюджетів підлягають реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку без будь-яких винятків. Фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні результати операцій органів Державного казначейства, яка може впливати на рішення, що приймаються згідно з нею. Повнота та достовірність обліку можливі тільки за умови, якщо облікова політика та процедури органів, які здійснюють облік забезпечать виконання всіх правил бухгалтерського обліку, а ці правила застосовуватимуться без відхилень, з урахуванням реальної оцінки операцій, подій та ситуацій;
- 4) дата операції - операції з виконання бюджетів реєструються у бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, що відповідає касовому методу ведення бухгалтерського обліку;
- 5) прийнятність вхідного балансу - залишки за рахунками на початок поточного звітного періоду мають відповідати залишкам за станом на кінець попереднього звітного періоду;
- 6) превалювання сутності над формою - операції обліковуються та розкриваються у звітності відповідно до їхньої суті та економічного змісту, а не за їхньою юридичною формою;
- 7) суттєвість - у фінансових звітах має відобразитись уся істотна інформація, корисна для прийняття рішень керівництвом; інформація є суттєвою, якщо її відсутність або перекозчення може вплинути на економічні рішення користувачів звітності;
- 8) доречність - корисність інформації для підготовки та прийняття економічних рішень;
- 9) відкритість - фінансові звіти мають бути достатньо зрозумілими і детальними, щоб уникнути двозначності, правдиво відобразити операції з необхідними поясненнями у записках. Операції повинні відповідати змісту статей звітів. Звітність має бути чітко викладена і зрозуміла для користувача;
- 10) сталість - постійне, протягом бюджетного року, застосування обраних методів. Зміна методів обліку потребує додаткового обґрунтування і розкриття у фінансових звітах;
- 11) правильність - сумлінне застосування прийнятих правил та процедур;
- 12) обмеженість - обґрунтована, розсудлива оцінка фактів;
- 13) незалежність - відокремленість фінансових бюджетних років (звітних періодів);
- 14) співставність - можливість визначення тенденцій виконання бюджету через співставлення інформації, що міститься у бухгалтерському обліку і звітності за певний період часу;
- 15) своєчасність - забезпечення своєчасною інформацією органів законодавчої та виконавчої влади, які приймають рішення, здійснюють оцінку виконання бюджету, готують пропозиції щодо складання бюджету та інших користувачів;

16) безперервність - оцінка активів здійснюється, виходячи з того, що процес виконання бюджетів є постійним;

17) консолідація - складання зведеної фінансової звітності про виконання бюджетів в цілому по системі Державного казначейства України з урахуванням підвідомчих управлінь та відділень в розрізі бюджетів, за винятком залишків за внутрішньосистемними розрахунками;

18) окреме відображення активів та пасивів - цей принцип передбачає, що всі рахунки активів та пасивів оцінюються окремо і відображаються у розгорнутому вигляді. Всі рахунки є активними або пасивними, за винятком клірингових (рахунків за розрахунками), технічних та транзитних рахунків.

Розглядаючи бюджетний облік слід зазначити, що бюджетний облік є бухгалтерським обліком. Йому властиві всі особливості бухгалтерського обліку.

По-перше, бюджетний облік є суцільним і безперервним. Бюджетному обліку підлягають усі операції, які здійснюються у процесі виконання бюджетів. Бюджетному обліку підлягають усі доходи і витрати бюджетів, джерела фінансування дефіциту бюджету або напрями використання коштів, що утворилися внаслідок профіциту бюджету. Усі операції повинні заноситись на рахунки у хронологічному порядку.

Безперервність бюджетного обліку обумовлюється тим, що процес виконання бюджетів є постійним, а оцінка активів і зобов'язань повинні здійснюватися виходячи із припущення, що процес виконання бюджетів буде тривати далі.

По-друге, бюджетний облік є жорстко документованим. Бухгалтерські записи повинні підтверджуватися документально.

Підставою для бухгалтерського обліку операцій із виконання бюджетів є первинні документи. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення операцій, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення у паперовій та (або) у вигляді електронних записів формі, яка доступна для читання і виключає внесення будь-яких змін.

По-третє, бюджетний облік ведеться в єдиному грошовому вимірнику – національній грошовій одиниці (гривні).

По-четверте, у бюджетному обліку використовуються прийоми і способи, характерні лише для бухгалтерського обліку (рахунки, подвійний запис, баланс, звітність, документація, інвентаризація (активів та зобов'язань бюджетів), оцінка, калькуляція).

Разом з тим слід зазначити, що бюджетний облік має специфічні об'єкти обліку, виконує свої конкретні завдання і відрізняється такими особливостями:

1) на бюджетний облік не поширюється дія Положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

2) методологія, порядок ведення бюджетного обліку та складання звітності про виконання бюджету і кошторисів видатків визначаються Державним казначейством України за погодженням із Міністерством фінансів України;

3) бюджетний облік здійснюється із застосуванням окремих планів рахунків (План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів і План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ);

4) безпосередньо бюджетний облік здійснюється органами Державного казначейства України, розпорядниками бюджетних коштів, місцевими фінансовими органами та бюджетними установами;

5) у бюджетному обліку застосовуються певні форми організації облікової роботи, властиві для нього облікові реєстри і первинні документи.

Основним завданням бюджетного обліку є:

- 1) повне, своєчасне і достовірне відображення процесу виконання бюджетів усіх рівнів;
- 2) забезпечення раціонального й ефективного використання коштів бюджетів за цільовим призначенням відповідно до затверджених кошторисів;
- 3) своєчасне запобігання негативним явищам у використанні бюджетних коштів;
- 4) сприяння дотриманню фінансової дисципліни.

Значення бюджетного обліку:

- 1) служить засобом, що дозволяє здійснювати управління процесом виконання бюджетів;
- 2) забезпечує бюджетне планування, наукове обґрунтування основних напрямків бюджетної політики, прогнозів і планів;
- 3) дані бюджетного обліку використовуються для аналізу і оцінки результатів виконання бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів, виявлення негативних і позитивних чинників використання бюджетних коштів.
- 4) використовується як інструмент контролю за виконанням бюджетного законодавства.

Вимоги до бюджетного обліку:

- 1) застосування однакових методів для обчислення облікових показників у різних ланках бюджетної системи і за різні звітні періоди;
- 2) повнота і своєчасність;
- 3) оперативність;
- 4) точність і об'єктивність;
- 5) ясність і доступність;
- 6) економічність та раціональність [6].

Однак, порівнюючи сутність, мету ведення, предмет, об'єкти, функції, принципи бюджетного обліку з трактуванням цих термінів у межах бухгалтерського обліку бюджетних установ можна дійти висновку про їх тотожність, оскільки діяльність бюджетних установ пов'язана з використанням бюджетних коштів, то ведення обліку в цих установах саме і зводиться до формування інформації про стан та порядок їх використання.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки. По-перше, бухгалтерський облік бюджетних установ є складовою системи господарського обліку в Україні. По-друге, аналіз фахових видань з проблем обліку в бюджетних установах свідчить, що при викладенні методологічних засад цього обліку використовуються два терміни: «бухгалтерський облік в бюджетних установах» та «бюджетний облік». Автори не надають однозначної відповіді на питання про об'єкт, предмет, методи і особливості бюджетного обліку. По-третє, сутнісний аналіз методологічних засад обліку в бюджетних установах та бюджетного обліку свідчать про їх тотожність. Отже, використовувані терміни є тотожними.

Список літератури

1. Черничук Л. В. Облік у бюджетних установах: [навчальний посібник] / Черничук Л. В., Манилич М. І. – Чернівці: Книжки – XXI, 2007. – 400с.
2. Сопко В. Бухгалтерський облік: [навч. посібник]. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2000. – 578с.
3. Облік у бюджетних установах / [І. Д. Ватуля, М. І. Ватуля, З. М. Левченко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 368с.
4. Вербило О. Ф. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: [навчальний посібник] / Вербило О. Ф., Кондрицька Т. П. – К.: Національний аграрний університет, 2003. – 295с.

5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №966-XIV.
6. Щур В. П., Щур О. В. Місце бюджетного обліку в системі господарського обліку, його особливості, завдання, значення та вимоги до нього / Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 7, ч. I. – Кіровоград: КНТУ, 2005. - 512 с. – С.282-288.

И. Смирнова

Бюджетный учет как составляющая системы хозяйственного учета

В статье рассмотрено место бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях в общей системе хозяйственного учета страны. На основе исследования специализированных изданий проанализировано трактование сущности, предмета и объектов бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, выделены методологические основы бюджетного учета как науки и практической деятельности. Проведена сравнительная характеристика сущностного значения терминов «бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях» и «бюджетный учет».

I. Smirnova

Budgetary account as constituent of the system of economic account

In the article the place of record-keeping is considered in budgetary establishments in the general system of economic account of country. On the basis of research of the specialized editions understanding of essence is analyzed, object and objects of record-keeping in budgetary establishments, methodological bases of budgetary account are selected yak of science and practical activity. Comparative description of essence value of terms is conducted «record-keeping in budgetary establishments» and «budgetary account».

Одержано 23.11.09

УДК 336.258

А.С. Сурай, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Регіональний розвиток: методологія та досвід регулювання

В даній статті досліджено теоретико-методологічні засади становлення та розвитку регіонального ринку. Розкрито сутність, складові та особливості функціонування економічної системи регіону, зокрема узагальнено існуючі теоретичні підходи до визначення сутності поняття „регіон”, його типізації. Виявлено проблеми, тенденції та перспективи регіонального розвитку в контексті розвитку ринкових відносин.

регіон, методологія, регіональний розвиток, регулювання

Методологічний підхід до здійснення ринкових перетворень в економіці країни вимагає теоретичного переосмислення концепції функціонування регіональних соціально-економічних систем, насамперед, з точки зору їх локальної відносної самостійності, а також удосконалювання механізму ефективного державного регулювання регіонального розвитку. В умовах зміщення акценту управління в регіони відбулося теоретичне переосмислення сучасних підходів до визначення сутності, ролі і значення регіонів у соціально-економічному розвитку країни.

Кінець XX – початок XXI століття знаменується зміною парадигми регіонального економічного розвитку й регіональної політики. На зміну традиційним теоріям регіонального розвитку приходять концепції міжрегіональної конкуренції, глобально орієнтованої регіональної політики, транснаціональної інтеграції. Сутність нової парадигми чітко сформульована О. Г. Гранбергом: «Наше ключевое слово – регион, наше мировоззрение – мир регионов, наши главные идеи – устойчивое развитие, регионализм и интеграция» [1, С.85]. Дослідження регіональних проблем соціально-економічного розвитку країни знайшло відображення в роботах В. Ф. Беседіна, О. Г. Гранберга, Л. Л. Зобової, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, В. В. Кулішова, В. І. Мустафіна, О. М. Невелєв, О. С. Новосьолова, С. П. Сонька, Д. М. Стеценка та інших. Проте, питання важливості ролі регіонів у розвитку господарського комплексу в цілому та окремих галузей ще не знайшло широкого обговорення, висвітлення та одноставної думки. Тому виникає необхідність в уточненні саме поняття «регіон».

Питання розвитку і взаємодії регіонів, взаємовідносин регіональних і центральних органів влади є надзвичайно актуальними для України. Адже відсутність обґрунтованої політики регіонального розвитку держави на попередньому етапі призвела не лише до зростання диспропорцій та загострення економічних і соціальних проблем, але й до суттєвої економічної й суспільно-політичної дезінтеграції держави.

На основі узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності досліджуваного поняття встановлено, що найбільш адекватною сучасним ринковим реаліям є позиція, що передбачає трактування змісту регіону як цілісної економічної системи зі своїми структурою, функціями, зв'язками із зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення [2, С.24]. Ця система характеризується: високою розмірністю; значною кількістю взаємозалежних підсистем різних типів з локальними цілями; багаторівневою організацією управління; ієрархічністю структури; значним запізнюванням координуючих впливів при високій динамічності елементів; неповною визначеністю стану її окремих елементів. Як економічна система регіон може бути представлений сукупністю п'яти основних підсистем, які схематично представлені на рис. 1.

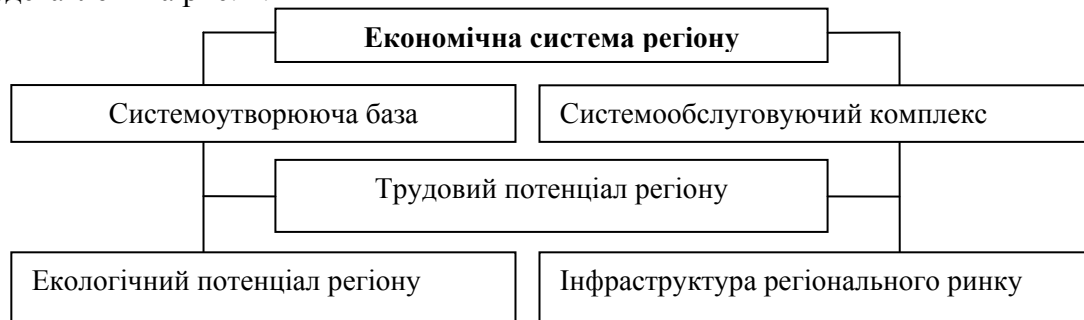


Рисунок 1 – Економічна система регіону

У нормальному функціонуванні економічної системи регіону ключову роль відіграє його трудовий потенціал. Ефективне управління регіоном принципово неможливо без врахування соціального фактору й управлінської діяльності людей, які забезпечують взаємозв'язок і взаємодію зазначених вище підсистем, а також інтегрують їх у єдину економічну систему. Людина є органічною частиною кожної із зазначених підсистем, основним компонентом продуктивних чинностей національного господарства. Людські ресурси в сучасних умовах виступають найбільш важливим фактором виробничої системи регіону і являють собою одну з головних ресурсних складових соціально-економічного потенціалу регіону.

Вітчизняна економічна наука в 90-ті роки минулого сторіччя основну увагу приділяла дослідженню проблем розвитку регіональної економіки й управління ресурсами регіону, виходячи з умов їх обмеженості [3, С.26-27]. Однак при цьому багато питань ідентифікації використання ресурсного потенціалу, розробки адекватних сучасним економічним реаліям моделей ефективного використання регіональних ресурсів залишилися недостатньо вивченими в науковому й неналежним чином обґрунтованими в практичному управлінні.

Дотепер не розроблено уніфіковані методики оцінки впливу територіальної специфіки розвитку соціально-економічного потенціалу регіону на його фінансово-економічний стан, вироблення інноваційних підходів в управлінні економічним розвитком регіону з врахуванням об'єктивних зовнішніх і внутрішніх факторів, а також ряд інших методик, що забезпечують регулювання регіональної економіки. До числа першочергових проблем удосконалювання регіонального розвитку можна наступні:

- підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом регіону;
- забезпечення економічного взаємозв'язку, збалансованості й реалізації місцевих, регіональних і державних соціально-економічних інтересів;
- формування інфраструктури регіональних ринків;
- обґрунтування інвестиційної політики регіонального розвитку;
- забезпечення на регіональному рівні рівних умов функціонування підприємств всіх форм власності;
- вирішення екологічних та інших проблем.

До числа найбільш суттєвих причин, що здійснили помітний вплив на темпи переходу України до ринкових відносин, на весь хід соціально-економічних перетворень у країні, відноситься недооцінка впливу регіонального фактору. Незважаючи на те, що практично всі провідні політики країни пов'язують розвиток економіки безпосередньо з розвитком економік регіонів, процес децентралізації державного управління відбувається занадто повільно, нерідко зустрічаючи опір центральних органів влади. При формуванні міжбюджетних відносин на черговий фінансовий рік практично завжди виникає полеміка відносно доходів бюджету, а саме: скільки залишати регіонам і скільки централізувати [4, С.214-215].

Виняткова важливість наукового забезпечення радикальних ринкових перетворень, створення й збереження єдиного ринкового простору в поєднанні з формуванням регіональних ринків визначила гостру необхідність поглибленого вивчення питань підвищення ефективності управління регіональним розвитком. Найбільш важливими в цій сфері, на нашу думку, є дві основні завдання:

- формування сучасного економічного комплексу регіону;
- удосконалювання управління регіональним розвитком у сучасних умовах.

Для цього необхідно зробити науковий аналіз всіх факторів і явищ, що впливають на регіональний розвиток: історичних, політичних, природно-ресурсних, етнічних, релігійних, екологічних, а також внутрірегіональних і міжрегіональних зв'язків. При цьому варто скористатися науковими методиками управлінської і юридичної наук, економічної історії, економічної й соціальної географії, демографії, соціології, статистики, етнографією, екологій тощо.

Ґрунтуючись на вищевикладеному й не претендуючи на закінченість дослідження, можна взяти за основу наступне визначення регіону. Регіон – це територія в адміністративних межах адміністративно-територіальної одиниці, що характеризується цілісністю й сталістю своїх меж, комплексним використанням всіх видів наявних ресурсів, наявністю галузевої спеціалізації підприємств і організацій, структур для здійснення управлінської діяльності в масштабах усього регіону.

Існує типізація регіонів України за рівнем соціально-економічного розвитку. Так, учені Національної Академії Наук України і фахівці у сфері регіональної економіки виділяють три групи регіонів з якісно різними характеристиками стану економіки й соціальної сфери: розвинені регіони з досить високим рівнем виробництва й життя людей; регіони із середнім економічним потенціалом; проблемні регіони з низьким рівнем соціально-економічного розвитку. В останній групі виділяються депресивні й відсталі регіони. Одним з основних ознак визначення регіону є цілісність. Вона означає раціональне використання природно-ресурсного потенціалу регіону, пропорційне поєднання різних галузей, формування стійких внутрірегіональних і міжрегіональних виробничих і технологічних зв'язків, наявність особливого співтовариства людей з певними традиціями й способом життя [5, С.83].

Комплексність регіону як економічної системи досягається за допомогою збалансованого й пропорційного розвитку його продуктивних сил. Вона характеризується наявністю такого взаємозв'язку між елементами господарства, що забезпечує ефективне виконання основної національно-господарської функції – забезпечення раціонального розміщення й виробничої спеціалізації регіону, нівелювання внутрішньорегіональних диспропорцій і збереження здатності регіону здійснювати в своїх межах розширене відтворення в умовах обмеженості ресурсів. Показниками комплексності регіонального господарства можуть бути: частка продукції регіонального виробництва, яка споживається в самому регіоні; частка продукції міжгалузевого застосування; рівень використання регіональних ресурсів.

Комплексність і цілісність є передумовами відносного виокремлення регіонів у рамках національного господарства. Вони проявляються в тому, що частина відтворювальних зв'язків обмежується даною територією й на цій основі формується їх відносна самостійність.

Для визначення регіонального розміщення й спеціалізації, на думку провідних дослідників, найбільш істотними показниками виявляються:

- індекс рівня спеціалізації регіону за галузями (відношення питомої ваги регіону з виробництва продукції даної галузі до частки регіону в країні у всій промисловості й сільському господарстві);
- індекс ефективності спеціалізації (відношення обсягу виробництва на одиницю витрат у регіоні до такого ж показника по Україні в цілому);
- загальний індекс спеціалізації (добуток попередніх індексів).

Важливою ознакою регіону є керованість, безпосередньо пов'язана з адміністративно-територіальним поділом країни. Керованості деякою мірою сприяє цілісність регіону, оскільки адміністративно-територіальні органи повинні забезпечувати координацію (керування) всіх елементів суспільного господарства: матеріального виробництва, природно-ресурсних потенціалів, інфраструктури, трудового потенціалу. Крім того, повинно враховуватися різноманіття зв'язків – торговельних, фінансових, соціальних, екологічних, виробничих, які володіють певною просторовою й часовою стабільністю.

Економічна самостійність регіону виражає ступінь забезпеченості його економічними (у першу чергу фінансовими) ресурсами для самостійного, зацікавленого й відповідального вирішення соціально-економічних питань, які входять у компетенцію регіонального рівня господарювання.

Виділимо ще кілька понять, які часто фігурують в економічній літературі, присвяченій регіональним проблемам. Безпосередньо з регіоном пов'язане поняття «територіальної організації суспільства». У широкому змісті слова воно охоплює всі питання, що стосуються територіального поділу праці, розміщення продуктивних сил, регіональних відмінностей у виробничих відносинах, розселення людей, взаємозв'язку

з навколишнім середовищем, регіональної соціально-економічної політики, визначення місця регіону в міжнародному й загальнодержавному поділі праці.

Під промисловою зоною прийнято розуміти групу підприємств і організацій різних галузей, зосереджених в одному місці, побудованих, як правило, за єдиним проектом, що мають спільні обслуговуючі й допоміжні об'єкти й спорудження.

Агломерація – територіально-господарське об'єднання, що виникає на базі великого міста (декількох міст) і створює значну зону урбанізації; відрізняється високим ступенем територіальної концентрації промисловості, інфраструктури й щільності населення; впливає на економіку й соціальне життя навколишньої території; показує високий ступінь комплексності господарства й територіальну інтеграцію населення.

Територіально-виробничий комплекс (ТВК) – значна територія, де розташована група взаємозалежних підприємств і організацій, що формують єдиний технологічний ланцюг, комплексно використовують природні ресурси і отримують додатковий ефект за рахунок скорочення транспортних витрат.

Міжгалузевий територіальний комплекс – інтегровані на території галузі виробництва, що входять одночасно в загальнодержавну систему міжгалузевих утворень і мають єдину програму розвитку.

Економічний район – цілісна територіальна частина національного господарства країни зі своєю спеціалізацією й внутрішніми економічними зв'язками, основна ланка в системі економічного районування країни. За своїм внутрішнім змістом термін відповідає гнучкому поняттю «регіон».

Природно-економічні зони (промислова зона) – групи районів, що виокремлені за рядом ознак, (територіальній, природно-сировинній, географічній й т.д.).

Таким чином, розглядаючи регіональні об'єкти господарювання й управління, а також соціально-економічні процеси, що відбуваються в регіонах, з'являється можливість удосконалювання системи управління, регулювання регіональних пропорцій, управління факторами конкурентоспроможності регіонів.

Список літератури

1. Гранберг А. Г. Оптимизация территориальных пропорций народного хозяйства / А. Г. Гранберг. – М.: «Экономика», 1973. – 248 с.
2. Маниліч М. І. Трансформація регіонального економічного механізму: Монографія / М. І. Маниліч – Чернівці: Книги – XXI, 2004. – 164 с.
3. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети. Аналітична доповідь. За ред. З. Варналія. – К., 2005. – 62 с.
4. Регіональна політика України / Український незалежний центр політичних досліджень: За заг. ред. Ю. Тищенко. – К., 2006. – 332 с.
5. Романюк С.А. Політика регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і нові можливості: Регіональні дослідження: Монографія. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 112 с.

А. Сурай

Региональное развитие: методология и опыт регуляции

В данной статье исследовано теоретико-методологические принципы становления и развития регионального рынка. Раскрыта сущность, составляющие и особенности функционирования экономической системы региона, в частности обобщенно существующие теоретические подходы к определению сущности понятия „регион”, его типизации. Обнаружены проблемы, тенденции и перспективы регионального развития, в контексте развития рыночных отношений.

A. Suray

Regional development: methodology and adjusting experience

In this article investigational teoretiko-methodological principles of becoming and regional market development. Essence, constituents and features of functioning of the economic system of region, is exposed, in particular generalized existent theoretical going near determination of essence of concept «region», his typification. Found out problems, tendencies and prospects of regional development, in the context of development of market relations.

Одержано 23.11.09

УДК 338.49:334.012.33

К.І. Ткач, канд. екон. наук

Одеський державний економічний університет

Машинобудівний комплекс України в системі пріоритетів національної промислової політики

Аналізується структура промислового виробництва та обґрунтовується значення її окремих елементів для виходу промисловості зі системної кризи. У цьому значенні промислова політика виступає як політика структурна, безпосередньо пов'язана з реалізацією потенціалу машинобудівного комплексу країни.

промислове виробництво, системна криза, промислова політика, машинобудівний комплекс

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Незважаючи на думку, яка набула загального поширення, про постіндустріальний характер сучасної епохи, як і раніше ключовим в оцінювальних судженнях про розвиток національної економіки є стан машинобудівної галузі країни. Саме з машинобудуванням пов'язується створення доданої вартості й умов розширеного відтворення, потреба у кваліфікованих кадрах і інноваційний прогрес.

Водночас, таке значення машинобудування, як і його розвиток, не є «природженими» властивостями індустріальної системи. Досвід економічно розвинених країн доводить, що розвиток даної галузі цілком і повністю залежить від того курсу, який обирає держава стосовно промисловості і машинобудування. У такому разі мова йде не стільки про рецепти універсальної промислової політики, скільки про акценти, які «розставляються» кожною державою, що береться підтримувати власну промисловість.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття. У науковій літературі питаннями машинобудівного комплексу в системі національної промислової політики займаються Зворигіна Н., Мазур А., Мілевський В., Осипов В., Семиноженко В., Шапран В., Чернявська І. Зважаючи на значення, яке сьогодні надається національній економіці як області наукового аналізу, так і сфері застосування принципів економічної політики, особливої уваги заслуговує питання про структуру промислового виробництва і значення її окремих елементів для прогресу промисловості взагалі. У цьому значенні промислова політика виступає як політика структурна, безпосередньо пов'язана з

реалізацією потенціалу машинобудівного комплексу країни.

Як об'єкт узгоджених заходів промислової і структурної політики машинобудування являє собою недостатньо вивчену галузь. Такий недолік чітко проявляє себе при прогнозуванні розвитку промислового виробництва в умовах нестабільної кон'юнктури основних світових ринків.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення ролі машинобудування у відтворенні потенціалу національної промисловості, а також у подоланні перехідного характеру економіки взагалі є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу. Звертання до загальних питань взаємодії структурної і промислової політики має своєю кінцевою метою з'ясування того впливу, який справляють на економічний прогрес і, отже, зростання добробуту суспільства, структурні особливості економіки. Дану залежність можна представити подвійно:

1. Залежність економічного прогресу від того або іншого варіанта комбінації факторів виробництва, розподілених між галузями суспільного виробництва. Тут принципово важливою виявляється сполучення двох груп галузей промисловості - добувної й обробної. Виступаючи першою і найважливішою характеристикою галузевої структури економіки, такий поділ дозволяє отримати загальне уявлення про характер економіки.

Очевидно, що для т. зв. «сировинної економіки» характерними будуть показники високої зайнятості в добувних галузях, її значна участь у створенні ВВП країни, висока питома вага інвестиційних потоків і т. ін. Враховуючи обмежений характер економічних ресурсів, такий розподіл варто сприймати в як вихідну умову для подальшого відтворення галузевої структури економіки.

У свою чергу пріоритет обробних галузей створює важливі переваги для національної економіки, особливо в тих випадках, коли ці галузі демонструють значний інноваційний потенціал. Його значення виявляється тим вищим, чим вищим виявляється ступінь інтеграції національної економіки в міжнародному поділі праці. Саме тут галузева структура національної економіки набуває вигляду конкурентної переваги держави.

Характеризуючи економіку України, виходячи з ролі добувних і обробних галузей, треба зазначити незначну присутність машинобудівних підприємств у рейтингових оцінках національної промисловості. Більше того, тут обмежена присутність таких підприємств сполучається з їхніми низькими порівняльними показниками (відносно компаній добувного сектору). Так, наприклад, у рейтингу 200 найбільших компаній України, розрахованому на підставі показників валового (чистого) доходу, розміру активів, кількості зайнятих і характеру діяльності, найбільш велике машинобудівне підприємство (ЗАТ Новокраматорський машинобудівний завод) посідає 544-у позицію зазначеного рейтингу [1, С.54–55].

2. Залежність державної промислової політики від структури економіки. На практиці це набуває вигляду державного сприяння і захисту галузевої структури національної економіки. Тут мова має йти про різні форми стимулювання прогресу в галузях, визначення і підтримку пріоритетних напрямків розвитку.

Принципово важливим тут є галузевий склад обробної промисловості й питома вага в її структурі машинобудівного комплексу. Незважаючи на складну структуру останнього все-таки треба визнати, що саме машинобудування дозволяє державі розгорнути ефективні програми створення нових робочих місць, завойовувати нові ринки, розраховувати на міжнародний авторитет.

З погляду реалізації промислової політики машинобудування є ключовою галуззю промисловості. Підставою для такого висновку є виняткова, без перебільшення мобілізуюча роль машинобудування в справі освоєння економічних ресурсів країнами,

які стали на шлях реалізації промислової політики. Виникаючі у зв'язку із цим залежності визначаються низкою обставин.

1. Машинобудівні підприємства є найбільшими споживачами продукції цілої низки галузей промисловості, серед яких особливо варто відмітити металургію й нафтохімію. Виробництво металу, коксу, лакофарбових і полімерних матеріалів найбезпосереднішим образом пов'язане з перспективами, які відкриваються перед підприємствами машинобудування.

Так, наприклад, один з лідерів вітчизняного машинобудування — ВАТ ЗАЗ за підсумками 2008 р. співробітничало з 1 383 підприємствами-постачальниками, з яких 1 120 — українські. Загальна ж кількість субпідрядників акціонерного товариства перевищує 10 тис. підприємств. ЗАЗ є споживачем 29 тис. найменувань матеріалів, інструментів і комплектуючих [2, С.6].

2. Машинобудування, поряд з харчовою промисловістю, належить до галузей, які виробляють кінцеву, а не проміжну продукцію. Тому зростання виробництва машинобудівної продукції розглядається непрямим, хоча і доволі достовірним, показником зростання промислового виробництва взагалі. Одночасно, зростання виробництва на підприємствах галузі впливає на транспортну інфраструктуру, обсяги перевезень і торговельно-посередницьку діяльність. Останнє має особливе значення, оскільки зростання машинобудування безпосередньо пов'язане з розвитком сервісних центрів, відповідальних за ремонт і обслуговування продукції машинобудування.

3. Технологічний та інноваційний прогрес у промисловості безпосередньо пов'язаний з оновленням виробничої бази машинобудування. Саме тут формується потреба в модернізації всього виробничого циклу, який починається з видобутку та переробки сировини і закінчується виготовленням кінцевої продукції. Більше того, машинобудування задає і «швидкість», з якою такі процеси розвиваються у промисловості.

Одночасно, технологічний прогрес у машинобудуванні нерозривно пов'язаний з інвестиційним процесом. У цьому значенні машинобудування виступає галуззю, яка безупинно генерує значні інвестиційні потоки. Чим вищим виявляється технологічний прогрес у галузі, тим більші інвестиції є необхідними для підтримки конкурентоспроможності підприємств машинобудування. Так, наприклад, будівництво у Черкасах концерном «Богдан» заводу з виробництва легкових автомобілів затребувало інвестицій загальною сумою 330 млн дол. [3, с. 40].

4. У силу своїх технологічних особливостей підприємства машинобудування виступають найбільш великими споживачами робочої сили. Тому їх внесок у вирішення проблем зайнятості варто вважати вирішальним. У цьому зв'язку треба зазначити, що поширена думка про вирішальну роль у справі забезпечення зайнятості малих підприємств має враховувати те, що значна частина самих малих підприємств є замкнутою в технологічні ланцюжки, які ініціюються попитом великих машинобудівних підприємств. У певному сенсі такі малі виробничі підприємства виступають допоміжними підрозділами єдиного технологічного циклу, який починається в машинобудуванні.

5. Машинобудування є найбільшим споживачем кваліфікованої робочої сили. При цьому варто брати до уваги те, що машинобудування:

- по-перше, ініціює попит на найбільше професійно підготовлених працівників, робочі місця яких знаходяться на підприємствах, які, як правило, завершують складний виробничий цикл створення продукції. У цьому значенні машинобудування виступає галуззю, яка завершує тривалий етап перетворення дарів природи на споживчу вартість і тих трансформацій, які супроводжують споживчу

вартість під час переходу від проміжного споживача до кінцевого. Один тільки факт такого сталого переходу свідчить на користь того, що тут має місце постійне ускладнення виробництва і, відповідно, зростання вимог, які висуваються до кваліфікації виробничого персоналу. З погляду розглянутих нами проблем, таку особливість машинобудування варто визначити, як здатність галузі постійно генерувати кількісні параметри застосовуваної взагалі у промисловості праці;

- по-друге, машинобудування виявляється безпосередньо задіяним у справі формування попиту на наукові розробки і, відповідно, зайнятість у проектно-дослідницькій діяльності. У такому разі вирішальним фактором є те, що машинобудування виступає не тільки технологічно, але й економічно етапом, який завершає тривалий цикл виробництва. Уже тільки ця обставина вимагає значних зусиль у справі планування виробництва і збуту продукції. Як наслідок виникає потреба у специфічній діяльності, яка «супроводжує» виробництво технологічно (у вигляді розгалуженої системи технічних служб, націлених на постійне вдосконалення технологічного процесу виробництва) і економічно (діяльність пов'язана з оптимізацією пропорцій застосовуваних виробничою одиницею ресурсів і факторів).

Отже, машинобудування опиняється включеним у складну систему формування попиту на кадри вищої кваліфікації і, навіть, у певний напрямок наукової діяльності, безпосередньо в'язаний з виробничою практикою. Таку функцію галузі треба вважати такою, що визначає глибину попиту на кваліфіковану працю в промисловості й національній економіці взагалі.

З погляду промислової політики обставини, які є пов'язаними з роллю машинобудування у формуванні попиту на кваліфіковану працю, мають виняткове значення. Відсутність тут чітко позначених пріоритетів, форм і механізмів впливу на тенденції, які розвиваються в машинобудуванні (стосовно формування попиту на кваліфіковану працю), мають розглядатися як важливі критерії ефективності державної промислової політики. Більше того, представляється доцільним віднести цю функцію держави до завдань стратегічного рівня, які мають безпосереднє відношення не тільки до промислової, але й інших видів державної економічної політики (наприклад, структурної, інвестиційно-інноваційної тощо).

Варто зазначити більш високу стійкість до впливу економічної кризи підприємств машинобудування, які використовують кваліфіковану працю. Попередні підсумки, які підведено за результатами розвитку в кризовий період, вказують на те, що найбільшою мірою скорочення робочої сили торкнулося машинобудівних підприємств, які широко використовують ручну працю.

Узагалі ж варто визнати, що за показником скорочення виробничого персоналу машинобудування поступається лише будівельній галузі. За період з 1.06.2008 р. до 1.06.2009 р. чисельність зайнятих у галузях машинобудування знизилася на 27,2% (у той час, як цей показник у промисловості взагалі склав 17,4%) [4, С.19].

6. Збільшення частки машинобудування у валових показниках національної економіки розглядається як важлива ознака позитивних структурних змін як у промисловості, так і народному господарстві взагалі. Уважається, що збільшення частки машинобудування в загальних показниках економіки спричиняє зростання попиту як в інших галузях переробної, так і добувної промисловості. Тут мова може йти про певний мультиплікаційний ефект, який викликає зростання зайнятості й ділової активності на доволі широкому тлі галузей, що зовні не пов'язані з машинобудуванням.

Звертає на себе увагу те, що значне зростання у машинобудуванні історично збігається з першими ознаками переходу України у фазу економічного зростання. Звичайно таке зростання пов'язується з підвищенням активності, насамперед, важкого машинобудування й експортоорієнтованих галузей вітчизняної промисловості. Варто

також зазначити й те, що перші ознаки економічної кризи, яка почалася в середині 2008 р., практично негайно позначилися на вітчизняному машинобудуванні.

Тут найбільш постраждалим виявилось автомобілебудування, обсяги виробництва якого скоротилися на 85%. Це призвело до того, що на чотирьох автомобілебудівних підприємствах галузі (ЗАЗ, Богдан, Єврокар і КрАСЗ) виявилися задіяними у 2009 р. у середньому лише 19% виробничих потужностей [2, С.6].

7. Частка продукції машинобудування в експортному потенціалі країни традиційно розглядається як найважливіший показник конкурентоспроможності національної економіки. У тих випадках, коли продукція машинобудування не справляє значного впливу на структуру експорту країни, звичайною є характеристика національної економіки як сировинної.

До пріоритетних напрямків вітчизняного машинобудування, підтримка яких є доцільною в межах державної промислової політики, варто віднести приладобудування, виробництво авіаційної та ракетно-космічної техніки, суднобудування, автомобілебудування, виробництво сучасного рухомого складу для залізничного транспорту, міських автобусів великої і надвеликої місткості, верстатостроительного, енергетичного та сільськогосподарського машинобудування.

Особливе значення державної підтримки таких напрямків вітчизняного машинобудування закріплене в законах України «Про інноваційну діяльність» і «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки в Україні», Державній програмі розвитку промисловості на 2003–2011 рр., схваленій Постановою Кабінету Міністрів України 28 липня 2003 р., а також Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р., схваленій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9.07.2008 р.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Сучасна державна промислова політика, яка ставить за мету зміну галузевої структури індустріального сектору національної економіки, ґрунтується на трьох основних принципах:

1. Підтримка машинобудівного комплексу як самодостатньої системи промислового виробництва, здатної до власного відтворення в умовах різних внутрішніх і зовнішніх обмежень. У такій ролі машинобудування має здатність генерувати не тільки власну систему техніко-економічних цілей, але і соціально-економічних пріоритетів.

2. Виступаючи галуззю, безпосередньо пов'язаною з інноваціями, машинобудування виконує роль безпосередньої рушійної сили інноваційного розвитку економіки взагалі. Фактично галузь формує попит на наукові розробки прикладного характеру і формує принципово нову пропозицію на ринках факторів виробництва.

3. Зважаючи на виняткове значення машинобудування в справі зміни структури промислового виробництва, його природню здатність до самовдосконалення, політику, спрямовану на його підтримку, варто визнати структурною.

Подальше вивчення зв'язків і залежностей промислової й структурної політики передбачає виділення різних форм їх взаємодії. При цьому саму різноманітність таких форм логічно розглядати в контексті потенціалу машинобудування.

Список літератури

1. Шапран В., Атланти на глиняных ногах [Текст] / В. Духненко, Р. Корнилюк // Эксперт Украина. — 2008. — № 45. — С.48–59.
2. Зворигіна Н. Автопром візьмуть на буксир [Текст] // Урядовий кур'єр. — 2009. — 27 липня. — С.6.
3. Милевский В. Счастливая тройка [Текст] // Инвестиционная газета. — 2008. — № 23. — С.40–41.
4. Чернявская И. Промышленный отпуск [Текст] // Инвестиционная газета. — 2009. — № 32. — С.19.

К. Ткач

Машиностроительный комплекс Украины в системе приоритетов национальной промышленной политики

Анализируется структура промышленного производства и обосновывается значение ее отдельных элементов для выхода промышленности с системного кризиса. В этом значении промышленная политика выступает как политика структурная, непосредственно связанная с реализацией потенциала машиностроительного комплекса страны.

К. Ткач

Machine-building complex of Ukraine in the system of priorities of national industrial policy

The pattern of industrial production is analyzed and grounded value of its separate elements for the output of industry from a system crisis. In this value an industrial policy comes forward as a policy is structural, directly related to achieving machine-building complex of country.

Одержано 29.11.09

УДК 336.145.1:009.12

С.А. Ткаченко, ст. викладач

Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв

Бюджетування у встановленні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства

Викладено найбільш вдалий і об'єктивний варіант методологічно-інформаційного інструментарію бюджетування в інформаційному забезпеченні інноваційної діяльності підприємств (визначено об'єкти фінансового планування та наведено їх систематичний перелік під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції; встановлено можливий перелік початкової інформації про об'єкти бюджетування у процесі визначення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції; наведені джерела початкової інформації бюджетування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції).

бюджетування, встановлення, конкурентоспроможність, оптимальний, підприємство, продукція, рівень

Сучасні світові інтеграційні процеси поставили перед працівниками планово-економічних відділів непросте завдання підвищення конкурентоспроможності продукції та позицій самих підприємств на міжнародному ринку. Для визначення ефективності ринку збуту продукції підприємства потрібна інформація про конкурентоспроможність. Однак, не вся інформація про конкурентоспроможність продукції підприємства може бути сформована в сучасній системі управління підприємством. Ціла низка складових сегментів (внутрішнього і зовнішнього) конкурентоспроможності продукції у цьому зв'язку виступають об'єктами бюджетування.

Не дивлячись на те, що проблема організації, постановки та ведення системи фінансового планування досить детально висвітлена в наукових роботах авторів [1-10] та інших, до цього часу в Україні ще не визначено в практичному аспекті його проблематику, особливо це стосується його інноваційної спрямованості, орієнтованої на встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції та й самих

суб'єктів господарської діяльності за умов поглиблення та трансформації ринкових відносин в економіці України.

Тому, метою публікації виступає формування концептуальних основ методологічно-інформаційного інструментарію системи бюджетування в інформаційному забезпеченні ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання: визначити об'єкти бюджетування у встановленні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств; навести можливий перелік початкової інформації бюджетування у разі встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств; встановити головні джерела надходження початкової інформації бюджетування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств.

Для встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств – одного із найважливіших елементів дослідження ринка збуту, інформації, яка формується в сучасній системі управління підприємством, виявляється явно недосить. Потрібна інформація про цілу низку складових сегментів (внутрішнього і зовнішнього) конкурентоспроможності продукції за такими об'єктами бюджетування: про зовнішнє середовище: по конкурентам (номенклатура та значення технічних і економічних параметрів якісних характеристик продукції, ціни на продукцію, економічні показники конкурентоспроможності фірм і їх продукції), місткість ринків по видам продукції, мінімальний рівень якості продукції на ринку тощо; про внутрішнє середовище: номенклатура та значення технічних і економічних параметрів якісних характеристик продукції підприємства, ціни на продукцію підприємства, витрати на забезпечення конкурентоспроможного рівня якості продукції підприємства, економічні показники конкурентоспроможності підприємства і його продукції.

В якості початкової інформації бюджетування про зовнішнє і внутрішнє середовище при плануванні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції можуть бути використані: діючі світові, регіональні, національні і фірмові стандарти, які регламентують відповідні техніко-економічні показники продукції, а також перспективні норми і стандарти, введення яких заплановано або очікується; матеріали фірм-споживачів, що містять вимоги, які висуваються до продукції, яка закупається, методом її випробувань, зберігання і інше; урядові постанови, законодавство, нормативні акти і технічні регламенти, які діють на ринках країн, в які плануються поставки продукції, і які визначають вимоги до неї; результати досліджень кон'юнктури ринків, а також довгострокові тенденції їх розвитку; підсумки порівняльних випробувань продукції, яка аналізується і конкуруючих виробів; опитування споживачів, результати оцінок продукції, які проводяться споживчими спілками, фірмами-консультантами, університетами і інше, та їх рекомендації; результати сертифікації продукції, оцінок її на світових, регіональних, національних виставках, конкурсах, ярмарках; відзиви про продукцію з боку споживачів; дані про напрямки діяльності фірм-конкурентів, дані про винаходи, патенти, продажі і використання ліцензій; дані системи синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку та фінансової звітності; дані фірмових довідників, публікацій фірм (річних звітів, каталогів, проспектів, рекламних видань), матеріали спеціалізованих інформаційних компаній і організацій, довідки банків, а також матеріали періодичної преси.

А головними джерелами початкової інформації бюджетування про зовнішнє і внутрішнє середовище при плануванні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції, можуть слугувати: публікації міжнародних, регіональних і національних

організацій по стандартизації; публікації економічних, науково-технічних, зовнішньоторговельних і інших міжурядових, неурядових світових, регіональних, національних і фірмових організацій; результати сертифікатних і інших випробувань, які проводяться реєстрами, дослідницькими організаціями, університетами, фірмами; проспекти, каталоги, фірмові видання, пропозиції фірм; результати спільних випробувань техніки; галузева періодична і спеціальна література; дані, публікації і звіти органів стандартизації; патентна інформація; звіти фахівців про відвідання фірм, виставок, ярмарок, демонстраційних показів і інше; прогнозні оцінки зміни технічних і економічних параметрів продукції; повідомлення про нові зразки продукції, які розроблені за кордоном; синтетичний і аналітичний бухгалтерський облік; фінансова звітність підприємств тощо.

Узагальнюючи вище сказане, візьмо на себе відповідальність у висловленні наступної думки. Усвідомлення цих моментів допоможе працівникам планово-економічного відділу: безпомилково визначати цілу низку об'єктів фінансового планування під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства; мати уяву про початкову інформацію бюджетування, встановлюючи оптимальний рівень конкурентоспроможності продукції підприємства; визначити головні джерела надходження початкової інформації фінансового планування у разі встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства.

Як результат, можливо відзначити, що працівники планово-економічних відділів підприємств, використовуючи методологічно-інформаційний інструментарій системи бюджетування, будуть мати можливість безпомилково отримувати початкову інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище під час встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції. Серед перспектив подальших розробок з цієї теми особливою актуальністю відрізняється питання пов'язане з визначенням показників встановлення оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємств в системі бюджетування і інше.

Список літератури

1. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами. – Х.: Фактор, 2005. – 340с. – ISBN 966-312-304-4.
2. Федосов В.М., Бабич Т.С. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії // Фінанси України. – 2008. - № 1. – С.3-23.
3. Хоуп Джереми. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов / Джереми Хоуп, Робин Фрейзер; пер. с англ. Р.В. Кашеева. – Москва: Вершина, 2007. – 272с.: ил., табл. – ISBN 5-9626-0293-5. – ISBN 1-57851-866-0 (англ.).
4. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 464с.: ил. – ISBN 978-5-279-02681-4.
5. Шмідт М.П., Кудря Я.В. Впровадження і використання бюджетування в управлінні корпораціями машинобудування України // Фінанси України. – 2008. - № 4. – С.76-87.
6. Шнипко Олександр. Політика підвищення конкурентоспроможності: досвід розвинених країн та Україна // Економіст. – 2006. - № 8(238). – С.44-49.
7. Marshall Loeb, «Jack Welch Lets Fly On Budgets, Bonuses, and Buddy Boards», Fortune, 29 May 1995, 73.
8. Дука Борис. Бюджетирование: где «спотыкаются» Ваши финансы. <http://www.intalev.ua/index.php?id=23426>.
9. Кляшторная Ольга. Бюджетирование: старое понятие в новых формах. <http://www.intalev.ru/index.php?id=809>.
10. Russ Banham, «Revolution in Planning», CFO, August 1999, <<http://www.cfo.com/article/1.5309.1237/M303.00.htm>> (accessed 11 March 2001).

С. Ткаченко

Бюджетирование в установлении оптимального уровня конкурентоспособности продукции предприятия

Изложен наиболее удачный и объективный вариант методологически-информационного инструментария бюджетирования в информационном обеспечении инновационной деятельности предприятий (определены объекты финансового планирования и приведён их систематический перечень во время установки оптимального уровня конкурентоспособности продукции; установлен возможный перечень начальной информации об объектах бюджетирования в процессе определения оптимального уровня конкурентоспособности продукции; приведены источники начальной информации бюджетирования во время установки оптимального уровня конкурентоспособности продукции).

S.Tkachenko

Budgeting in an establishment of an optimum level of competitiveness of production of the enterprise

The most successful and objective variant of methodologically-information toolkit of budgeting in a supply with information of innovative activity of the enterprises is stated (objects of financial planning are defined and their regular list in an installation time of an optimum level of competitiveness of production is resulted; the possible list of the initial information on objects of budgeting in the course of definition of an optimum level of competitiveness of production is established; sources of the initial information of budgeting in an installation time of an optimum level of competitiveness of production) are resulted.

Одержано 11.11.09

УДК 357.147

Ю.О. Ткаченко, канд. екон. наук

Черкаський державний технологічний університет

Роль і місце побутового обслуговування населення в системі факторів соціально-економічного розвитку регіону

Досліджена роль побутового обслуговування населення в системі факторів соціально-економічного розвитку регіону, охарактеризовано особливості виробничих і соціальних побутових послуг. Визначено ряд факторів, що зумовили прискорення у розвитку ринку послуг.

послуга, сфера послуг, побутове обслуговування, фактори соціально-економічного розвитку

В середині двадцятого століття споживання послуг в розвинутих країнах починає переважати над споживанням матеріальних благ. Споживання послуг перетворилось в домінуючий сектор національного господарства, що нарощує свою частку у структурі виробництва валового внутрішнього продукту та чисельності зайнятих, що отримало назву «сервісної революції». Сектор послуг в економіці західних країн переживає в даний час переродження, в ході якого на зміну традиційним методам ведення бізнесу приходять нові. Впровадження в процеси обслуговування більш нових досконаліших технологій і ретельно розроблених систем сервісу, які відповідали запитам вимогливих споживачів, слугують «перепусткою» на нові ринки послуг.

З розвитком системи побутового обслуговування населення, її адаптації до зростаючих потреб населення та якісних вимог ринку, актуальним є дослідження його ролі й місця в системі факторів соціально-економічного розвитку.

Висвітлення сучасних проблем розвитку сфери послуг знайшли відображення в численних працях провідних науковців, таких як Т. Арбузова, М. Абрамов, Е. Горбунов, К. Кларк, В. Семенов та ін. Характеристику окремих аспектів ринку побутового обслуговування можна знайти у працях Є. М. Жильцова, А. М. Єжова, А. К. Єршова, О. І. Кочерги, К. Маркса, Л. С. Співак, Л. П. Хмелевської та інших. Проте чіткого визначення особливостей побутового обслуговування населення в системі факторів соціально-економічного розвитку на сьогодні не існує, тому вирішення даного питання є актуальним і потребує значної уваги.

Метою дослідження є визначення ролі та місця побутового обслуговування населення в системі факторів соціально-економічного розвитку.

Послуга є корисною дією праці в межах економічних відносин, результатом якої є специфічні товари – діяльність із задоволення будь-якої потреби. Це задоволення може бути миттєвим чи розтягнутим в часі; ефект від такого споживання або відразу зникає, або зберігається протягом певного періоду часу.

В економічній літературі немає єдиної позиції щодо структуризації сфери послуг. До теперішнього часу спроби структуризації цієї сфери зводились до вирішення задач типу: матеріальне чи нематеріальне виробництво, виробнича чи невиробнича праця. Поняття виробничої і невиробничої праці обов'язково включало в себе етичні оцінки (загальноприйняті в той чи інший період розвитку) і було тісно пов'язано з уявленнями дослідників та їх сучасників про основні джерела багатства та матеріальні статки нації.

Ще в XIX столітті багатьма вченими усвідомлювалась умовність і непохитність тої межі, яка розділяла виробничу і невиробничу працю. Поступово в суспільній свідомості та в економічній науці утвердилась думка, що продукти та послуги є багатством, благом, а тому – невід'ємним елементом національного суспільного продукту. Межа між виробничою і невиробничою працею в процесі суспільної революції стає все менш помітною.

Деякі вітчизняні економісти радянського періоду, наприклад, академік С. Г. Струмилін, також вважали умовним поділ праці на виробничу та невиробничу [1]. Однак, в ті роки такий підхід не був популярним, і більшість теоретиків у повній відповідності з вимогами тогочасної ідеології доводили, що виробничою є лише та праця, що була затрачена в сфері матеріального виробництва. Наслідки, які мало народне господарство, лише можна назвати „дивними результатами” (користуючись виразом А. Маршала) [2, С.85]. Вони були досить тривожними і лежали в основі більшості проблем, що постали перед вітчизняною економікою. Одним з цих наслідків є те, що результати праці, затраченої в сфері нематеріального виробництва, не включались в склад національного доходу.

Те, що продукти і послуги є невід'ємним елементом національного суспільного продукту, дозволяє поділяти національне виробництво за функціональною ознакою на сферу виробництва товарів та сферу виробництва і надання послуг.

Міжнародна господарська практика використовує дві системи макроекономічних розрахунків: баланс народного господарства і систему національних рахунків. Система національних рахунків – це своєрідна економіко-статистична модель, яка відображає рух національного продукту і національного доходу на макрорівні, а також основні взаємозв'язки в структурі економіки. Валовий внутрішній продукт охоплює вартість товарів і послуг, що є результатом діяльності виробничих

одиниць протягом даного періоду. Він складається з трьох складових: валовий випуск продуктів; випуск ринкових послуг; випуск неринкових послуг.

В свою чергу, валовий внутрішній продукт включає в себе: вартість продукції, реалізованої підприємством на сторону; зміни незавершеного виробництва; зміни запасів напівфабрикатів і готової, але не реалізованої продукції; вартість продукції, виробленої на підприємстві для власних виробничих потреб (на підприємствах і в галузях, де валова продукція вимірюється за принципом валового обороту); вартість сільськогосподарських, продовольчих і непродовольчих продуктів, вироблених для власного вжитку домашніми господарствами.

Ринкові послуги є об'єктом купівлі і продажу, вони виробляються суб'єктами господарювання, витрати яких покриваються повністю чи частково за рахунок виручки від їх реалізації. Це послуги оптової та роздрібною торгівлі, підприємств громадського харчування, всіх видів транспорту, зв'язку, побутових послуг тощо. Сюди ж входять і послуги охорони здоров'я, освіти, культури, мистецтва.

Неринкові послуги – це послуги, витрати на виробництво яких повністю чи частково покриваються за рахунок державного бюджету і добровільних внесків. Це послуги органів державного управління, соціального забезпечення, оборони, партійних і громадських організацій тощо.

На сьогодні існує ряд визначень сутності і змісту поняття сфери послуг. Їх можна умовно поділити на дві категорії [3, С.25]. Згідно першої, сфера послуг трактується як «широке коло видів господарської діяльності, спрямованої на задоволення особистих потреб населення і потреб виробництва, а також потреб суспільства в цілому» [4, С.24]. А в основі другого підходу лежить концепція надання послуг саме населенню, згідно одного із трактувань, сфера послуг є «сукупністю галузей, підгалузей і видів діяльності, функціональне призначення яких в системі загального виробництва виражається у виробництві та реалізації послуг і духовних благ для населення» [5, С.5].

Сукупність всіх видів діяльності з надання послуг називають сферою послуг. Частину сфери послуг, діяльність якої спрямована на обслуговування населення, називають сферою сервісу [6, С.18]. Розкриваючи зміст сфери сервісу, багато дослідників відмічають в якості першочергової її задачі надання побутових послуг населенню. Наприклад, М. М. Захарченко визначає побутове обслуговування населення «як підприємства і організації, що здійснюють різні види ремонту предметів культурно-побутового і домашнього вжитку ... з урахуванням індивідуальних потреб споживача» [7, С.11]. О. В. Песоцька побутовим обслуговування населення вважає «організовану діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язану з наданням побутових послуг» [8, С.78]. Особливістю побутових послуг є направленість на обслуговування повсякденних господарсько-побутових потреб людини чи таких, що виникають періодично.

Всю сферу життєдіяльності людини можна позначити категорією «спосіб життя», що охоплює сукупність типових видів діяльності індивіду, соціальної групи, суспільства в цілому у поєднанні з умовами життя. Це поняття дозволяє розглядати у взаємозв'язку основні сторони життя людей: працю, побут, культуру, політичне життя. Кожна з цих складових формує все різноманіття потреб, що виникають в процесі життєдіяльності. Серед сторін життєдіяльності, що включені в поняття „спосіб життя”, визначимо важливу складову – побут. Побут складається з множини різноманітних явищ, що торкаються різних сторін життя. Потреби, що виникають в побуті, в багатьох випадках носять дуже складний та індивідуальний характер, а тому можуть задовольнитись тільки через специфічний вид послуг.

Побутові послуги [6, С.23] – праця, втілена в тій чи іншій споживчій вартості, яка може задовольнити такі особисті потреби:

- в споживчих товарах, що мають лише індивідуальне призначення, чи таких, що являють собою раніше створені продукти, вдосконалені чи відремонтовані для подальшого використання;
- в невиробничій діяльності, якій сім'ї надають більшу перевагу в індивідуальному споживанні, ніж результатам власної праці;
- в деяких додаткових економічних результатах виробничої чи невиробничої праці внаслідок появи нових потреб чи недостатності наявних послуг для задоволення вже існуючих потреб людини.

Перехід індустріальних країн до економіки послуг виявився майже непомітним, хоча вже в 40-ві роки сектор послуг став переважати над іншими галузями. В США частка зайнятих в сфері послуг перевищувала 50 % межу в 1955р., в Великобританії – в 1960 р., у Франції – в 1970 р., в Японії – в 1975 р. [9, С.14]

Ці процеси співпали з інформаційно-технологічним бумом. До кінця двадцятого століття на зміну індустріальному суспільству екстенсивного типу приходять інформаційно-сервісне суспільство інтенсивного розвитку.

Сектор послуг в економіці західних країн переживає в наш час переродження, в ході якого на зміну традиційним методам ведення бізнесу приходять нові. Воно зумовлене загальною динамікою ВВП, зміною попиту на споживчі та інвестиційні товари, станом зайнятості і рівнем доходів населення, дефіцитом держбюджету.

Всі ці процеси, безумовно, позначаються на розвитку побутового обслуговування населення, бо дуже значна частина послуг, що споживаються населенням, пов'язана, в першу чергу, із задоволенням побутових послуг. Прискорений розвиток в цій сфері зумовлений дією ряду факторів.

Фактором, що сприяє збільшенню обсягу послуг є зростання суспільної продуктивності праці в результаті підвищення науково-технічного потенціалу. Це зумовлює підвищення матеріального статку людей і покращення якості їх життя, та зростання частки витрат на послуги в сімейному бюджеті.

Зі зростанням суспільного поділу праці змінюється співвідношення вільного і робочого часу населення. У зв'язку з цим, розширюється вибір щодо проведення вільного часу зайнятого населення, що призводить до небажання витратити його на нудні побутові заняття.

В сучасному суспільстві ускладнюються соціально-демографічні процеси. У зв'язку зі збільшенням тривалості життя триває процес старіння суспільства, що тягне за собою зростання послуг системи соціального забезпечення і охорони здоров'я, а також побутового обслуговування старіючого населення.

Триває процес інтенсивного зростання обсягу основних засобів в домашнє господарство і підвищення його технологічної оснащеності, відбувається швидке моральне старіння обладнання і техніки домашнього господарства, з'являються нові товари довгострокового користування, зростає потреба в послугах з ремонту і технічної підтримки складного побутового обладнання, навчанні і консультації щодо його використання.

Зі збільшенням статку людей відбувається структурна перебудова їх споживання. Із задоволенням першочергових потреб в матеріальних товарах у людей з'являється можливість і бажання отримувати послуги, які раніше, за нестачею матеріальних ресурсів, вони змушені були надавати собі самостійно. Так, на початку ХХ ст. американський середній клас витрачав на послуги в середньому не більше 2-3 % місячного доходу, наприкінці 60-х років – приблизно 25 %, а в 90-х – близько 40 %. Витрати менш забезпечених верств населення на ці ж цілі зросли за відповідний період

з 0,1 % до 25 % [10, С.56]. Зростає частка витрат сімейного бюджету на купівлю технічно складних товарів довгострокового користування, а з цим нерідко пов'язано абсолютне і відносне збільшення витрат на підтримку і відновлення споживчих властивостей такого роду товарів.

Чим технічно складнішими стають товари довгострокового використання, тим скоріше зростає вартість їх придбання, але дорожчим є їх технічне обслуговування та ремонт, оскільки потрібно для здійснення такого виду послуг залучати високооплачувані кваліфіковані кадри працівників.

Таким чином, можна підвести підсумок, що, сфера послуг, в тому числі і побутове обслуговування населення, відіграють надзвичайно важливу роль у соціально-економічному розвитку населення. Однак, процес переходу до ринкових відносин в сфері побутового обслуговування населення зіткнувся з масою проблем, які знаходять своє вирішення загальними зусиллями приватних підприємців і державних структур рівня.

Прискорений розвиток побутового обслуговування населення обумовлений дією таких факторів: зростанням суспільної продуктивності праці в результаті підвищення науково-технічного потенціалу; збільшенням доходів і вільного часу працюючого населення в результаті зростання суспільного поділу праці; інтенсивним зростанням обсягу введених основних засобів в домашнє господарство і підвищення його технологічної оснащеності; збільшенням тривалості життя, що спричиняє зростання користування послугами системи соціального забезпечення і охорони здоров'я, а також побутового обслуговування старіючого населення.

Список літератури

1. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин – Избранные произведения. – М.: Наука, 1964 – 216с.
2. Маршалл А. Принципы политэкономии / А. Маршалл – Москва: Инфра-М, 1999. – 415с.
3. Балаева А. М. Предводителя Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / А. М. Балаева // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 3. – С.23-28.
4. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике / Л. Демидова // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 2. – С.24-32.
5. Рутгайзер В. М. Сфера услуг. Новая концепция развития / В. М. Рутгайзер, Т. И. Корягина, Т. И. Арбузова и др. – М.: Экономика, 1990. – 159с.
6. Управление хозяйственным механизмом на предприятиях сервиса / Под ред. В. Н. Сольвьева, Д. В. Шопенко. – СПб.: Гидрометеониздат, 1999. – 63с.
7. Захарченко М. М. Статистичні методи аналізу в побутовому обслуговуванні населення / М. М. Захарченко, Л. Д. Федорюк – К.: Вища школа, 1978. – 46с.
8. Песоцька О. В. Маркетинг услуг / О. В. Песоцька – СПб: Питер, 2000 – 160с.
9. Экономика сферы платных услуг / Под ред. Жильцова Е. Н., Казакова О. Н. – Казань. 1996. – 99с.
10. Бреев Б. Развитие сферы услуг и экономический рост / Б. Бреев, В. Галецкий В // Российский экономический журнал. – 2000. – № 10. – С.56-61.

Ю. Ткаченко

Роль и место бытового обслуживания населения в системе факторов социально-экономического развития региона

Исследована роль бытового обслуживания населения в системе факторов социально-экономического развития, охарактеризовано особенности производственных и непроизводственных бытовых услуг. Определено ряд факторов, которые обусловили ускорение в развитии рынка услуг.

J. Tkachenko

Role and place of domestic consumer services of population in the system of factors of socio-economic development of region

The role of domestic consumer services of population in the system of factors of socio-economic development was explored, the features of productive and unproductive domestic services were described. Determined a number of factors which stipulated an acceleration in development of market of services.

Одержано 23.11.09

УДК 332.12

С.В. Філяр, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Принципи й методи економічної діагностики розвитку регіонального ринку споживчих товарів та послуг

В даній статті досліджено методичні підходи до оцінки формування та функціонування регіонального ринку споживчих товарів та послуг, визначено ключові принципи та методи економічної діагностики даного ринку в регіоні. Виявлено перелік факторів, від яких залежить достовірність проведеної діагностики, і, відповідно, подальший розвиток регіонального ринку споживчих товарів.

ринку споживчих товарів та послуг, регіон, принципи економічної діагностики, методи економічної діагностики

Формування та ефективне функціонування ринку споживчих товарів та послуг неможливе без наукового обґрунтування вибору пріоритетних напрямів розвитку під час визначення цілей і завдань регіональної політики. Такою науковою основою може служити економічна діагностика стану ринку споживчих товарів та послуг. Тільки на підставі комплексної оцінки стану ринку споживчих товарів і послуг можна визначити ефективні форми й методи регулювання процесу розвитку споживчого ринку, що забезпечуватимуть перехід споживчого ринку на якісно новий рівень розвитку.

Дослідження проблем розробки та апробації сучасних, адекватних ринковим реаліям, методичних підходів до діагностування стану і розвитку ринку споживчих товарів як невід'ємного компонента соціального розвитку регіону знайшли своє відображення в численних працях провідних науковців-сучасників: О. М. Азарян, В. Г. Андрійчука, А. Ф. Бондаренка, В. М. Гейця, Б. М. Данилиштина, Л. І. Дідківської, Г. Н. Климка, В. І. Куценко, А. А. Мазаракі, Д. М. Стеценка та ін.

Водночас, варто зазначити, що чимало проблем в даній сфері залишаються не достатньо вивченими, зокрема, перехід України із класифікатора галузей народного господарства на класифікацію видів економічної діяльності призвів до виникнення численних проблем як до діагностики стану ринку споживчих товарів, так і до безпосередньо розмежування понять «споживчі товари», «товари народного споживання», «товари першої необхідності». Водночас, в контексті даної статті охопити весь спектр проблем неможливо, відтак головну увагу сконцентруємо на дослідженні існуючих алгоритмів оцінки стану ринку споживчих товарів в регіоні. Звідси можна виділити мету статті.

Метою даної статті є дослідження методичних підходів до економічної діагностики розвитку регіонального ринку споживчих товарів і послуг, визначення та обґрунтування основних принципів їх формалізації.

Економічна діагностика є системою методів для аналізу факторів розвитку соціально-економічних процесів, оцінки стану й виявлення відхилень від нормального розвитку та їх впливу на формування й функціонування регіональних ринків [1, С.28].

Вихідними методологічними принципами економічної діагностики є: системний підхід, динамічний підхід, врахування регіональної специфіки, врахування науково-технічного прогресу в розвитку регіональних ринків.

1. Принцип системного підходу. Комплексна економічна діагностика процесів розвитку регіональних ринків передбачає виявлення кола господарюючих суб'єктів, які діють на даних ринках, аналіз основних факторів, що впливають на ринкові процеси, визначення територіальних меж сфер впливу ринків, вивчення міжрегіональних зв'язків, оцінку рівня розвитку інфраструктури, інформаційного забезпечення, методів державного регулювання на регіональних ринках [2, С.41].

2. Принцип динамічного підходу. Такий підхід до економічної діагностики регіональних ринків передбачає аналіз ринків у їх постійному русі: як з врахуванням тенденцій, що сформувалися в минулому, так і з врахуванням нової економічної ситуації й структурних зрушень у системі регіональної економіки. Ретроспективний аналіз дозволяє виявити основні закономірності формування й розвитку регіональних ринків.

Динамічний підхід передбачає вивчення процесів формування матеріально-технічної бази регіональних ринків. Відомо, що навіть за наявності достатньої кількості товарів, готових до реалізації, але при слабкій матеріально-технічній базі транспорту, зв'язку, оптової, роздрібною торгівлі, тарного господарства досягти високої ефективності ринкових відносин неможливо. Тому для нормалізації ринкових відносин потрібне економічне регулювання процесу формування та ефективного використання сучасної матеріально-технічної бази з боку регіональних органів управління [3, С.19].

Комплексний аналіз розвитку матеріально-технічної бази регіональних ринків включає аналіз кількісних і якісних показників: стану складських приміщень; сховищ; торговельних приміщень; торговельного обладнання; тарно-контейнерного господарства; вантажно-розвантажувальних засобів і механізмів.

Це ті елементи матеріально-технічної бази інфраструктури, які підтримують відповідний технічний і технологічний рівень комерційної діяльності на ринку. Матеріально-технічна база оптової й роздрібною торгівлі повинна забезпечити не тільки нормальний хід обігу, але й відповідне збереження споживчих якостей реалізованої продукції. Розвиненість матеріально-технічної бази оптової й роздрібною торгівлі в багатьох регіонах України істотно нижче за рівнем забезпеченості порівняно зі середньоукраїнським рівнем. Причому за показником середньої забезпеченості складськими й торговельними площами спостерігається різка диференціація в містах і сільській місцевості [4, С.226].

3. Принцип врахування науково-технічного прогресу й структурних зрушень. На сьогоднішній день оснащеність торговельних організацій необхідною технікою й обладнанням у багатьох регіонах країни не відповідає сучасним вимогам НТП. Це особливо проявляється в питанні забезпеченості підйомно-транспортним обладнанням, електронавантажувачами, холодильним, електронно-ваговим обладнанням, комп'ютерною технікою.

Удосконалювання технології постачання й реалізації товарів повинне відбуватися на базі технічного переозброєння з використанням досягнень науки й техніки. Для торговельно-посередницьких операцій дуже актуальним є створення системи машин і обладнання для виконання комплексу технологічних процесів на всьому шляху руху товарів від виробників до споживачів.

Головним акцентом у розвитку технічної бази регіональних ринків повинна стати комплексна механізація й автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт, особливо на складах і базах оптової торгівлі. Це можливо здійснити за рахунок запровадження прогресивної технології руху товарів; застосування автоматизованих складів, обладнаних засобами малої механізації для виробництва транспортних і внутрішньоскладських робіт; роботів-маніпуляторів для сортування дрібних товарів;

розвитку тарно-контейнерного господарства; створення єдиної інформаційної комп'ютерної системи оптової торгівлі.

Важливе значення має аналіз розміщення інфраструктурних об'єктів. Оптові бази в багатьох регіонах розміщені переважно в призалізничних пунктах. Структурні зрушення, що відбуваються в розвитку й розміщенні продуктивних сил України, вимагають внесення змін у характер і спрямованість розвитку матеріально-технічної бази інфраструктури регіональних ринків [5, С.10].

Одним з напрямів науково-технічного прогресу є комп'ютеризація ринкової діяльності, що неможливо без впровадження системи кодування товарів у роздрібній і оптовій мережі. Створення інформаційних систем і бази даних на основі кодування інформації, що містить опис товару, фірми-виробника й інші необхідні дані, дозволяє підвищити оперативність торгівельних операцій, прискорити прийом і видачу замовлень в оптових і роздрібних фірмах, автоматизувати процеси сортування, упакування, відвантаження товарів, розширити можливості аналізу ринкової кон'юнктури та її прогнозу, оперативного управління потоками товарів [5, С.11].

4. Принцип врахування регіональної специфіки. Процеси формування й розвитку регіональних ринків мають специфічні особливості, зумовлені характером відтворення в сформованих економічно розвинених регіонах і в регіонах, структура господарства яких перебуває на стадії становлення. Ця специфіка проявляється під час формування всієї системи регіональних пропорцій сфери обігу. На формування регіональних ринків у регіонах України впливають такі фактори як економічна структура регіону, завершеність комплексів профілюючих галузей, характер інвестиційного процесу, величина, терміни служби й вік створених фондів, інженерна облаштованість території, соціально-демографічні й міграційні процеси.

Також варто враховувати регіональні особливості кожної територіально-адміністративної одиниці при проведенні аналізу регіональних ринків України (особливо що стосується розвитку сільської і міської місцевості).

Здійснюючи комплексну діагностику процесів розвитку регіонального споживчого ринку, необхідно враховувати наступні основні аспекти [6, С.10]:

- основними суб'єктами ринку є організації оптової й роздрібною торгівлі, населення;
- найбільшою мірою на розвиток ринку впливають такі фактори як грошові доходи населення, ціни на товари й послуги, виробництво товарів та послуг;
- характерними територіальними межами сфери впливу ринку є місто, область, район;
- переважаючим типом міжрегіональних зв'язків є міжрегіональні й міжнародні зв'язки;
- елементами ринкової інфраструктури є оптово-роздрібні об'єднання, торгівельно-закупівельні фірми, торгові доми, виставки, ярмарки й ін.;
- основні форми й методи державного регулюванні – цінові (ціни на соціально значимі товари).

Для оцінки стану регіонального споживчого ринку використовуються регіональні пропорції відтворення, що відображають рівень відповідності між різними елементами локальних відтворювальних циклів (продовольчих і непродовольчих товарів, споживчих послуг). Наближення до стійкої рівноваги на регіональному споживчому ринку стає можливим, якщо досягається збалансованість між платоспроможним попитом населення й пропозицією товарів та послуг, між оборотом грошових і товарних ресурсів, між обсягом товарообігу й товарних запасів тощо.

При всьому різноманітті факторів, що впливають на регіональний споживчий ринок, значна роль належить соціально-демографічним і географічним зрушенням у

структурі населення; змінам споживчих переваг; змінам у рівні і структурі цін та їх наближенні до цін індустріально розвинених країн світу; формуванню нових сучасних форм торговельного обслуговування; інтенсивному розвитку рекламної діяльності; переоснащенню матеріально-технічної бази торгівлі й сфери послуг за рахунок нового обладнання, інформаційних технологій, автоматизації управління рухом товарів тощо. Нормальне функціонування регіонального споживчого ринку передбачає дотримання пропорції між зростанням грошових доходів і розвитком сфери обігу, де відбувається збування основної маси грошових доходів населення.

Таким чином, формування розвинутого ринку споживчих товарів та послуг неможливе без наукового обґрунтування вибору пріоритетних напрямів розвитку при визначенні цілей і завдань регіональної політики. Такою науковою основою може служити економічна діагностика стану ринку споживчих товарів та послуг, яка визначається як система методів оцінки стану, виявлення відхилень від нормального розвитку, факторів, що впливають на функціонування ринку споживчих товарів та послуг, заснована на принципах системного, динамічного підходу, врахування науково-технічного прогресу, регіональної специфіки.

Список літератури

1. Анализ и прогнозирование региональных экономических процессов [Текст] / Ю. В. Степанов [и др.] // Деньги и кредит. – 2006. – № 12. – С.27-34.
2. Кузічкіна Н. І. Змістовний аналіз визначення категорії «споживчий ринок» / Н. І. Кузічкіна // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. Наук. праць. – Вип. 217: В 4 т. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С.141-147.
3. Дмитриева Н. Потребительский рынок как объект государственной экономической и социальной политики / Н. Дмитриева, Н. Пухова // Вісник КНТЕУ. – 2003. – №1. – С.19.
4. Прокопенко В. Л. Исследование свойств региональных потребительских рынков / В. Л. Прокопенко // Економіка: проблеми теорії і практики: Зб. наук. пр. – Вип. 178. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.225-230.
5. Гродецкая Т. Н. Проблемы формирования потребительского рынка в переходной экономике / Т. Н. Гродецкая // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна. Економічна серія. – 1999. – №457. – С.9-13.
6. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: Монографія/ За заг.ред. Л.О. Лігоненко. – К.: Київ.нац.торг.-екон. ун-т, 2007. – С.10.

С. Фимяр

Принципы и методы экономической диагностики развития регионального рынка потребительских товаров и услуг

В данной статье исследовано методические подходы к оценке формирования и функционирования регионального рынка потребительских товаров и услуг, определенно ключевые принципы и методы экономической диагностики данного рынка в регионе. Обнаружен перечень факторов, от которых зависит достоверность проведенной диагностики, и, соответственно, последующее развитие регионального рынка потребительских товаров.

S. Fityar

Principles and methods of economic diagnostics of regional market of consumer goods and services development

In this article investigational methodical going near the estimation of forming and functioning of regional market of consumer goods and services, certainly key principles and methods of economic diagnostics of this market in a region. Found out the list of factors, which authenticity of the conducted diagnostics, and, accordingly, subsequent regional market of consumer goods development, depends on.

Одержано 23.11.09

УДК 336.258

О.О. Черевко, аспірант

Черкаський державний технологічний університет

Методичні підходи до оцінки економічного розвитку регіональних продуктивних сил

Проведено дослідження, яке полягає в обґрунтуванні методичних підходів щодо оцінки соціально-економічної ефективності розвитку регіональних продуктивних сил. Проаналізовано існуючі підходи до діагностики економічного розвитку, встановлено, що економічне зростання у світовій практиці розраховується, як правило, на основі динаміки валового внутрішнього продукту і вимірюється в незмінних цінах. Зроблено висновок, що в сучасних умовах господарювання визначальна роль у забезпеченні нової якості економічного зростання повинна приділятися науці і ступеню її технологічного застосування.

продуктивні сили, регіон, економічний розвиток, моделі економічного зростання, модель Кубба-Дугласа, науково-технічний прогрес

Як відомо, рівень розвитку продуктивних сил і відповідні їм виробничі відносини відносяться до умов економічного зростання, яке являє собою кількісне збільшення і якісне удосконалення суспільного продукту і факторів його виробництва. Умови економічного зростання створюють необхідний простір для раціональної реалізації факторів виробництва, до яких можна віднести стан матеріально-технічної бази, наявність кваліфікованої робочої сили, науково-технічний прогрес і постійне відновлення виробничого потенціалу, оптимальну структуру виробництва, розвиток інфраструктури, кооперацію і спеціалізацію, природні умови і забезпеченість ресурсами, економічну самостійність підприємств і розвиток ринку, економічну політику держави й інші фактори.

Багато вчених-економістів звертаються до проблеми методичного забезпечення оцінки економічного розвитку. Серед них найвагоміший внесок у дослідження даної проблеми здійснили Є.В. Мних, С.Ф. Покропивний, В.К. Черник, І.Б. Швець, С.В. Мочерний, С.Л. Брю, І.О. Богатирьов та інші. Ґрунтовне дослідження регіональних аспектів даної проблематики найбільш повно висвітлені в роботах Б.М. Данилишина, В.М. Геєця, В.І. Куценко, Л.Г. Чернюк та ін.. науковців-регіоналістів, водночас ще й досі багато питань соціально-економічного забезпечення ефективного розвитку та діяльності підприємств залишаються дискусійними.

Метою даної статті є дослідження та обґрунтування методичних підходів до оцінки ефективності економічного розвитку продуктивних сил регіону.

Економічне зростання у світовій практиці розраховується, як правило, на основі динаміки валового внутрішнього продукту і вимірюється в незмінних цінах. Вимірювання у незмінних цінах як початкового, так і кінцевого періодів обумовлене необхідністю відображення особливостей змін структури виробництва, темпів появи нових продуктів тощо.

Методологія вимірювання економічного зростання, яка набула значного поширення в економічній літературі [1, С.116-118], виходить з того, що: по-перше, обчислюється індекс зростання в цінах початкового періоду, який є вихідною точкою динаміки; по-друге, даний розрахунок робиться в цінах кінцевого періоду. Таким чином, реальний індекс економічного зростання виступає як середнє геометричне з двох індексів:

$$D_{n+1}/D_n = d_{n+1} d_n, \quad (1)$$

де D_{n+1}/D_n – темп зростання між періодами « $n+1$ » і « n »;

$d_{n+1} d_n$ – відповідно індекси економічного зростання в цінах періодів « $n+1$ » і « n ».

На практиці досить часто проводять спрощені розрахунки економічного зростання або як d_{n+1} , або як d_n . Однак в останньому випадку, на нашу думку, виключається можливість урахування впливу тенденцій розвитку економіки.

Необхідно відзначити, що при використанні способу розрахунку, за яким загальні темпи зростання (приросту) визначаються на кінець періоду (зазвичай п'ятиліття), виключається можливість оцінки реальних результатів розвитку економіки. Реальні результати розвитку економіки можуть виявитися досить різними при однакових темпах зростання за п'ять років і при однакових середньорічних приростах. Розглянемо як приклад два варіанти розвитку, кожному з яких властиве однакове зростання валового внутрішнього продукту, розраховане за останній рік п'ятиліття. У цьому випадку середньорічні прирости в обох варіантах будуть також однаковими. Особливість полягає в тому, що в першому варіанті темпи приросту нарастають до кінця п'ятиліття, найвищі припадають на останні роки, у другому ж найвищі темпи приросту припадають на перші роки [2, С.89-96].

Природно, що за максимумом фізичного обсягу валового внутрішнього продукту на кінець п'ятирічного періоду обидва варіанти виявляться рівноцінними. Якщо при виборі варіанта розвитку враховується тільки цей показник, то перевагу можна надати будь-якому, однак, швидше за все, першому, так як він забезпечує прискорення темпів зростання. Однак подальший аналіз варіантів показує, що при всій умовній тотожності вони істотно різняться за сумарним обсягом валового внутрішнього продукту, отриманого за п'ять років.

Крім цього, необхідно відзначити, що при використанні в розрахунках тільки крайніх значень індексів ВВП (у цінах початкового і кінцевого періодів) спотворюються справжні темпи економічного зростання. Це зумовлено, перш за все, тим, що не враховуються як інфляція, так і нестабільність економіки і випуску продукції по місяцях (періодах). Тому на практиці одержує визнання спосіб, що передбачає урахування впливу всієї динаміки на оцінку темпів економічного зростання, коли в розрахунку використовуються значення про випуск продукції (ВВП) не з фактичного ряду, а з апроксимуючої його компоненти. Цей спосіб передбачає вирівнювання часових рядів досліджуваних показників методом найменших квадратів:

$$Q_t = d_1 \times e^{d_2 t}, \quad (2)$$

де Q_t – випуск ВВП у t -му році;

d_1 і d_2 – параметри, визначені методом найменших квадратів;

e – основа натуральних логарифмів;

t – період (рік).

Результати економічного зростання позначаються на рівні продуктивності праці, темпах приросту валового внутрішнього продукту і національного доходу, ступені задоволення потреб і рівні життя. З позицій виробництва економічне зростання виявляється в постійному вдосконалюванні факторів виробництва, впровадженні нових технологій, інакше кажучи, у постійному розвитку продуктивних сил і

удосконалюванні виробничих відносин, що, в остаточному підсумку, характеризує рівень економічного розвитку країни.

Теорія економічного зростання одержала значний розвиток у 50-ті роки ХХ століття завдяки її творцям – Р. Харроду [3] (Великобританія) і Е. Домару [4, С.145-146] (США). В основі кейнсіанського підходу до аналізу проблем економічного зростання лежать чітко визначені характерні риси: попит автоматично не дорівнює пропозиції, а заощадження – інвестиціям; головну роль в економічному зростанні відіграє формування попиту, в першу чергу, на капіталовкладення; основні технологічні коефіцієнти не змінюються внаслідок негнучкості цін і визначаються нейтральним характером технічного прогресу. Відповідно до запропонованої моделі економічного зростання норма нагромадження є головним стратегічним фактором і основним параметром регулювання довгострокового зростання економіки. Як підтверджує практика, підтримка стійкого зростання економіки в даному випадку повинна і може бути забезпечена реально державним втручанням по лінії регулювання нагромадження і споживання за допомогою податкової і бюджетної політики.

З кінця 50-х років проблеми економічного зростання стали об'єктами досліджень й інших відомих економістів, таких як Дж. Хікс, Дж. Мід (Великобританія), Р. Солоу, М. Браун (США) та ін., що є представниками класичного напрямку [4, С.156-189]. На відміну від кейнсіанців, вони виходили з того, що попит автоматично дорівнює пропозиції; у забезпеченні економічного зростання головну роль відіграє пропозиція економічних ресурсів, а також і ефективність їх використання; основні технологічні коефіцієнти змінюються залежно від вартісних характеристик виробничих факторів і характеру технічного прогресу. На основі обумовлених передумов економісти неокласичного напрямку запропонували свій варіант моделі економічного зростання.

Так, макроекономічна модель, що розкриває функціональну залежність обсягу виробництва від його факторів, була запропонована в США економістом П. Дугласом разом з математиком Ч. Коббом [96, С.139-165]. За П. Дугласом і Ч. Коббом, якщо обсяг виробництва є функцією тільки двох факторів виробництва, то збільшення кожного з них зумовлює аналогічне збільшення функції при сталості продуктивності праці й капіталу за розглядуваний період. Виходячи з зазначених передумов, зв'язок між обсягом виробництва і цими факторами можна зобразити у вигляді математичної формули, яка одержала загальноновизнану назву виробничої функції:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}, \quad (3)$$

де Y – обсяг виробництва;

K і L – відповідно капітал і праця;

A , α , β – параметри (коефіцієнти функції):

A – коефіцієнт пропорційності;

α , β – коефіцієнти еластичності обсягу виробництва відповідно за капіталом і працею.

Слід відзначити, що запропонована ними модель має істотний недолік. Суспільна практика показує, що цілеспрямоване збільшення обсягів виробництва досягається не тільки за рахунок підвищення інтенсивності витрат виробництва, але й за рахунок їх якісної зміни. Так, систематично зростає кваліфікація праці, удосконалюються техніко-економічні характеристики засобів виробництва. Крім того, підвищення рівня організації праці і якості управління обумовлює додаткову тенденцію зростання інтенсивності випуску продукції, що не залежить від кількісних і якісних змін факторів виробництва. У свою чергу, зазначені якісні зміни є врешті-решт наслідком науково-технічного прогресу – головного фактора інтенсивності розвитку економіки.

Виходячи з цього, економічна література виділяє два основні різновиди науково-технічного прогресу. До першого відноситься прогрес, матеріалізований у кваліфікації праці, у якісно новому чи модернізованому устаткуванні, спорудах, матеріалах, нових методах виробництва і т.д. При цьому безпосереднім результатом цього різновиду НТП є підвищення ефективності факторів виробництва (що тим чи іншим способом враховане у виробничій функції). Другий різновид – нейтральний, або автономний, НТП, що породжує нейтральне зрушення в часі виробничої функції, яке спостерігається при незмінних витратах факторів виробництва. Він обумовлений удосконаленням механізмів управління й організаційно-технічними заходами. Для його обліку в модель звичайно вводять додатковий часовий фактор з параметром автономного прогресу.

Слід відзначити, що подібний поділ «сфер впливу» технічного прогресу має певною мірою умовний характер, особливо якщо мова йде про кількісну оцінку кожного його різновиду. У зв'язку з цим, при синтезі конкретної виробничої функції часто виходять з концепції матеріалізованого НТП, або нейтрального, а в більш детальні моделі вводять і показники якісних змін ресурсів, і параметр автономного прогресу.

Складність проблеми визначення показників матеріалізованого прогресу, обумовлена тим, що вони не можуть бути вимірянні безпосередньо, спонукує вдаватися до різних непрямих методів їх оцінки, яким зазвичай властиві ті чи інші недоліки: або їх реалізація потребує залучення інформації, формування й обробка якої пов'язані з численними труднощами, або вони не дають достатньої впевненості в об'єктивності отриманих показників темпів прогресу.

Варто підкреслити, що особливу привабливість мають деякі конкретні способи обліку науково-технічного прогресу у виробничих функціях типу Кобба-Дугласа, для яких ця задача вже одержала визначене теоретичне рішення і практичну реалізацію. Проведені дослідження результатів економічного розвитку провідних країн світу, зокрема в США, свідчать, що спостерігається систематичне відхилення фактичних значень показників розвитку економіки від їх значень, обчислених за виробничою функцією Кобба-Дугласа. Зокрема, аналіз з її допомогою темпів зростання валового внутрішнього продукту цих країн показував наявність систематичної розбіжності між його значенням, що відповідає лівій частині формули, і величиною її правої частини. За припущенням Р. Солоу [2, С.215-236; 4, С.156], зазначений «залишок» відображає вплив автономного науково-технічного прогресу і з метою його оцінки у формулу Кобба-Дугласа вводиться у якості самостійного фактору час.

Модифікована в такий спосіб функція може бути зображена в такому вигляді:

$$Y = C_0 \times L^c \times K^{1-c} \times E^{rt} . \quad (4)$$

У випадку вираження даної залежності в темпах приросту вона може бути зображена у вигляді:

$$W_y = C_0 \times W + (1 - C_0) \times W_k + r , \quad (5)$$

де r – параметр автономного науково-технічного прогресу НТП;

t – фактор часу;

C_0 – параметр нейтральної ефективності.

Практика показує, що зазначена концепція нейтрального прогресу і його оцінка за допомогою фактора часу є недостатньо змістовною, оскільки вона не розкриває матеріальної основи НТП. Тому зусилля дослідників, спрямовані на більш детальний аналіз «залишку» і оцінку його складових, обумовлених матеріальним і автономним прогресом, набули важливого значення.

Незважаючи на наявну розмаїтість точок зору в підходах до вирішення даної проблеми, визначальним у них слід вважати, на нашу думку, природне припущення, що підвищення продуктивності суспільної праці тісно пов'язане з витратами суспільства на розвиток науки і техніки, упровадження нової техніки і технології, а також на підвищення кваліфікації працівників. Відповідно до цієї передумови у виробничу функцію В. Кобринський [5, С.45] пропонує ввести у якості незалежних факторів витрати на освіту і підвищення кваліфікації праці (&) і витрати на науково-дослідні й дослідницько-конструкторські роботи (P). У цьому випадку мультиплікативна виробнича функція набуває вигляду:

$$Y = C_0 \times L^{C_1} \times K^{C_2} \times Q^{C_3} \times P^{C_4}, \quad (6)$$

де C_1, C_2, C_3, C_4 – коефіцієнти еластичності по L, K, Q і P .

Таким чином, НТП цілком матеріалізується у факторах, що мають конкретний економічний зміст. Зазначимо, що вимірювання величини P і оцінка часового лагу, пов'язаного з віддачею цих витрат, викликає досить суттєві проблеми.

Матеріальну основу якості економічного зростання становить раціональне використання ресурсів, що знаходяться в розпорядженні суспільства – природних, трудових, капітальних, – з метою збільшення виробництва продукції, здатної задовольняти суспільні потреби.

До основних ресурсів економічного зростання, як відомо, відносяться праця, земля і капітал, що, у свою чергу, складаються із сукупності структурних елементів. Наприклад, у якості капіталу виступають не лише будинки, споруди, устаткування, сировина, паливо тощо, які безпосередньо впливають на процес формування ВВП. До капіталу можна віднести і науково-технічний прогрес, ступінь впливу якого на величину і структуру ВВП постійно підвищується. Поряд зі значущістю ступеня впливу на створюваний ВВП факторів пропозиції чималу роль відіграє такий зовнішній фактор економічного зростання, як сукупний попит суспільства. Як справедливо відзначає Д. Камаєв, «... саме він виступає «основним локомотивом» економічного зростання як у кількісному, так і в структурному і якісному аспектах» [6, С.118].

В економічній літературі взаємодія ресурсів зображується кривою виробничих можливостей. Однак реальна крива, що характеризує багатofакторну модель економічного зростання, розміщується усередині кривої виробничих можливостей. Таке розташування реальної кривої обумовлене тим, що на практиці не видається можливим повне використання ресурсів економічного зростання, до яких відносяться природні й трудові ресурси, підприємницькі здібності, основний капітал, науково-технічний прогрес і його досягнення, сукупний попит.

Необхідно відзначити, що в теорії і на практиці іноді зустрічаються і двофакторні моделі, які враховують тільки працю і капітал. При цьому залежно від урахування досягнень науково-технічного прогресу можна використовувати різні сценарії для побудови двофакторних моделей. Так, у випадку відсутності науково-технічного прогресу нагромадження капіталу при незмінних витратах призведе до зменшення кінцевого граничного продукту, зниження кінцевої продуктивності. Стосовно другого сценарію, коли враховується реальне використання досягнень науково-технічного прогресу, капітал і праця виявляються продуктивними і дохід може бути отриманий при витратах праці й капіталу того ж рівня.

Використовувані у світовій практиці багатofакторні, двофакторні й універсальні моделі економічного зростання базуються на трьох основних напрямках моделювання економічного зростання (кейнсіанські, неокласичні та історико-соціологічні моделі).

В основі кейнсіанських моделей покладено попит як основу забезпечення макроекономічної рівноваги. Центральна ланка попиту – це інвестиції, що, з одного боку, за допомогою мультиплікатора збільшують прибуток, з іншого – самі є наслідком зростання прибутку. На відміну від прихильників неокласичного напрямку, кейнсіанці не поділяють точку зору про ефективність виробничих факторів і їх взаємозв'язок.

Кейнсіанські моделі, модифікуючись і реагуючи на нагальні проблеми розвитку світової економіки, пройшли свої етапи розвитку. Так, у моделі Е. Домара, порівняно з попередніми, інвестиції є фактором створення не лише доходу, але й нових потужностей. На думку Е. Домара, збалансованість попиту та пропозиції визначається динамікою капітальних вкладень, що формують нові потужності і нові доходи. У цьому випадку задача зводиться до визначення обсягу і динаміки інвестицій. У зв'язку з цим, ним пропонується для рішення система з трьох рівнянь: рівняння пропозиції, рівняння попиту, рівняння попиту та пропозиції. Модель Е. Домара є однофакторною й однопродуктовою, у ній враховуються інвестиції й один продукт [4, С.146-153].

Модель Р. Харрода, яка є послідовним розвитком моделі Е. Домара, відкриває можливості на базі теорії акселератора дослідження інвестиційних рішень підприємців. Р. Харрод вважає, що, по-перше, нагромадження є постійною частиною національного доходу і воно зростає темпами, що дорівнюють темпам зростання доходів, а гранична і середня схильність до нагромадження рівні між собою, по-друге, обсяг капіталовкладень є функцією приросту доходу і попиту між розглядуваними двома періодами. На його думку, для різних норм зростання система вільного підприємництва буде ефективно функціонувати, якщо доходи будуть зростати прискореними темпами. Виконання даної умови передбачає необхідність втручання держави через відповідну фінансову політику [4, С.169].

В неокласичних моделях гнучкість співвідношення між капіталом і виробництвом забезпечується тим, що вони побудовані на врахуванні двох виробничих факторів і припускають їх взаємозамінність.

Аналіз розглянутих модифікацій виробничих функцій показує, що проведені дослідження спрямовані на розробку системи показників, які характеризують залежності між витратами і випуском продукції (коефіцієнт еластичності випуску по ресурсах), між самими витратами (гранична норма заміщення й еластичність заміщення ресурсів). Моделі економічного зростання можуть бути використані у якості найважливішого апарату аналізу кількісних взаємозв'язків, що визначають можливий випуск продукції.

Світова практика свідчить, що головними стратегічними факторами довгострокового економічного зростання в теперішній час стали технічний прогрес і фактори, що його визначають: підвищення якості устаткування, кваліфікації робочої сили і рівня організації виробництва.

Нова якість економічного зростання передбачає створення відповідних умов, до яких можуть бути віднесені: створення якісно нової матеріальної бази виробництва на основі сучасних досягнень науково-технічного прогресу; структурна перебудова економіки з орієнтацією на наукомісткі галузі; застосування нових конструкційних матеріалів, зміна технології, використання палива та енергії; широке впровадження нової ресурсозберігаючої технології; створення високорозвиненої інфраструктури; проведення реформи системи освіти, створення системи підготовки і перепідготовки якісно нової робочої сили. Узагальнюючим вираженням впливу науково-технічного прогресу на відтворювальний процес є зміна співвідношення між екстенсивним та інтенсивним економічним зростанням. Співвідношення між трьома відтворювальними компонентами економічного зростання (збільшення витрат живої праці, збільшення накопиченої в засобах виробництва минулої праці, кінцева економія праці) формується

як із загальної закономірності економії праці, так і з меж цієї економії. Переважною тенденцією в міру збільшення масштабів продуктивних сил і прискорення науково-технічного прогресу стає зростання виробництва за рахунок економії суспільної праці. При цьому необхідно відзначити, що одночасно з цією тенденцією співіснують і фактори, що їй протидіють. Вони не тільки формують межі економії праці, але й можуть призвести до абсолютного збільшення витрат суспільної праці – будь-яка істотна економія суспільної праці досягається за рахунок її додаткових витрат.

Таким чином, визначальна роль у забезпеченні нової якості економічного зростання приділяється науці і ступеню її технологічного застосування. Перехід до нового, переважно інтенсивного типу економічного зростання пов'язаний з визначеним співвідношенням кількісних і якісних характеристик економічного розвитку. Однобічна орієнтація на зростання кількісних показників, напруженість виробничих програм неминуче супроводжуються зниженням ролі якісних орієнтирів у господарській діяльності підприємств. Однак надмірне скорочення темпів розширеного відтворення й уповільнення розвитку інвестиційної сфери можуть негативно позначитися на стані виробничого апарату, призвести до її старіння і консервації технічного рівня. Не можна недооцінювати в забезпеченні нової якості економічного зростання зміни в структурі виробництва, спрямованості капіталовкладень.

Список літератури

1. Зварич І. Т. Модель процесу (динаміки) економічного зростання регіону / І. Т. Зварич // Зб.наук.праць «Моделювання регіональної економіки». – Івано-Франківськ: Плай. – 2005. – № 1(5). – С.116-129.
2. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни [Текст]: монографія / І. Г. Манцуров. – К.: КНЕУ, 2006. – 388с.
3. Р. Харрод. Теория экономической динамики: Пер. с англ. В.Е. Маневича. /Под ред. В.Г. Гребенникова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 210с.
4. Історія економіки та економічної думки: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ С.В.Степаненко, В.М.Фещенко, С.Н.Антонюк, Н.О.Тимочко та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 248с.
5. Кобринский Н. Е. Производственные функции. Учебн. пособие по курсу «Эконом. Кибернетика» / Н. Е. Кобринский. – М., 1974. – 82с.
6. Камаев В. Д. Учебник по основам экономической теории / В. Д. Камаев – М.: ВЛАДОС. – 1995. – 384с.

О. Черевко

Методические подходы к оценке экономического развития региональных производительных сил

Проведено исследование, которое заключается в обосновании методических подходов относительно оценки социально-экономической эффективности развития региональных производительных сил. Проанализированы существующие подходы к диагностике экономического развития, установлено, что экономический рост в мировой практике рассчитывается, как правило, на основе динамики валового внутреннего продукта и измеряется в неизменных ценах. Сделан вывод, что в современных условиях ведения хозяйства определяющая роль в обеспечении нового качества экономического роста должна уделяться науке и степени ее технологического приложения.

О. Cherevko

The methodical going is near the estimation of economic development of regional productive forces

Research which consists in the ground of methodical approaches in relation to the estimation of socio-economic efficiency of development of regional productive forces is conducted. The existent going is analysed near diagnostics of economic development, it is set that the economy growing settles accounts in world practice, as a rule, on the basis of dynamics of gross domestic product measured in unchanging prices. A conclusion is done, that in the modern terms of manage a determining role in providing of new quality of the economy growing must be spared science and degree of it technological application.

Одержано 23.11.09

УДК 336.145: 657.471.1

В.В. Шалімов, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Напрямки підвищення ефективності системи місцевого оподаткування на Україні

В статті досліджуються питання місцевого оподаткування в Україні та напрямки його реформування. Виділені фактори, які визначають ефективність застосування місцевого оподаткування. Здійснена оцінка положень запропонованого Податкового кодексу в частині місцевого оподаткування стосовно підвищення ефективності адміністрування місцевих податків.

місцеві податки і збори, податкове законодавство, місцеві органи самоврядування, податковий кодекс

Суб'єкти господарювання та фізичні особи беруть участь у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади сплачуючи місцеві податки і збори. Це має важливе значення для розвитку місцевої інфраструктури, яка забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики. Місцеві податки і збори є невід'ємною частиною податкової системи держави, тому особливу увагу при здійсненні податкової реформи приділяють правовому регулюванню місцевого оподаткування, що є одним з основних джерел формування бюджетів місцевого самоврядування.

Незважаючи на свою безумовну актуальність, проблеми планування та адміністрування податкових надходжень до місцевих бюджетів залишаються недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Цим питанням в межах дослідження загальної системи бюджетного та податкового менеджменту, проблем формування місцевих бюджетів та місцевих фінансів приділяли уваги різні вчені, зокрема, ці питання висвітлені в роботах Ісамшиної Г., Кириленко О., Кравченко В., Онищенко В., Опаріна В., Петленко Ю., Рожко О., Сафоновой Л., Скворцова М., Тимченко О., Федосова В. та інших. Важливими та актуальними є питання пошуку оптимальних меж дії податків, в тому числі і місцевих, для чого необхідно проводити аналіз конкретної податкової системи з метою виявлення її позитивних та негативних наслідків.

Метою даного дослідження є виділення основних недоліків сучасної системи місцевого оподаткування України та аналіз основних напрямків її удосконалення як одного з основних факторів збільшення доходної частини місцевих бюджетів.

Правове регулювання місцевих податків і зборів має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях: загальнодержавному і місцевому. З одного боку, держава визначає вичерпний перелік таких обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок, тобто встановлює основи їх справляння, надаючи повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків і зборів на відповідній території. З іншого, місцеві органи влади, реалізуючі надані державою повноваження, встановлюють і детально регламентують механізм справляння окремо кожного з податків і зборів, а також вводять їх в дію. Таке положення забезпечує захист місцевих бюджетів від необґрунтованого і безмежного тиску держави згори. Таким чином, місцеві податки і збори – це обов'язкові платежі, що встановлюються державою, регламентуються і справляються органами місцевого самоврядування і надходять до місцевих бюджетів. Тому, як справедливо зазначає Кириленко О.П. «діяльність місцевих властей повинна відповідати загальнодержавним

критеріям оптимального оподаткування, а також основним пріоритетним напрямком національної політики, спрямованої на розвиток економіки, забезпечення соціального захисту та підвищення життєвого рівня населення» [3, С.199].

Розглянемо, яким чином місцеві податки і збори впливають на обсяг доходної частини місцевих бюджетів на прикладі Кіровоградської області.

Надходження по місцевих податках і зборах у 2008-2009 рр. до бюджету м. Кіровограда визначені відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України від 20.05.1993 р. №56-93 «Про місцеві податки і збори» на підставі рішення міської ради від 23.12.2004 р. №608 «Про затвердження Положення про розміри, порядок сплати та перерахування місцевих податків і зборів» та рішення міської ради від 26.09.2006 р. №80 «Про затвердження Положення про порядок стягнення і перерахування ринкового збору у місті Кіровограді». Найбільш вагомим серед місцевих податків і зборів є ринковий збір, також до складу місцевих податків і зборів, які справляються на території міста, належать податок з реклами, комунальний податок, збір за припаркування автотранспорту, збір за видачу ордера на квартиру, збір за право проведення місцевих аукціонів, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та збір з власників собак.

Місцеві податки і збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування складають мізерну суму в загальній сумі податкових надходжень до бюджету м. Кіровограда, питома вага їх надходжень за 2007 рік склала всього 2,7% від загальної суми податкових надходжень. В складі загального обсягу доходу м. Кіровограда їх питома вага не перевищує 1,5%.

Структура планових показників бюджету м. Кіровограда на 2008 рік була наступна. Найвагоміше значення серед місцевих податків мав ринковий збір – його частка в загальній сумі місцевих податків і зборів складає 70%. Друге місце за обсягами надходження займає комунальний податок – 24%. Питома вага збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі складає 4%, податку з реклами – 2%, а збору за припаркування автотранспорту – 1%. Обсяги сплати інших місцевих податків (збору за видачу ордера на квартиру, за право проведення місцевих аукціонів та із власників собак) не перевищують за рік 2,0 тис.грн., а їх сукупна питома вага становить всього 0,1%.

Протягом 2008 року місцевих податків і зборів до міського бюджету м. Кіровограда надійшло 4398,1 тис.грн., або 96,7% до плану на рік. Ринкового збору одержано 2993,3 тис.грн., планові завдання виконані на 98,3% (недоодержано 52,8 тис.грн.). Збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі недоодержано 22,7 тис.грн. (план – 200,0 тис.грн., факт – 177,3 тис.грн.). Збору за припаркування автотранспорту недоодержано 24,0 тис.грн. (план 51,5 тис.грн., факт – 27,5 тис.грн.).

Роль місцевих податків в забезпеченні фінансових ресурсів районів ще менша. Так, до складу доходної частини місцевих бюджетів Компаніївського району Кіровоградської області надходять такі місцеві податки і збори: податок з реклами, комунальний податок, ринковий збір та збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг. Їх фактичні надходження в 2008 році склали, відповідно, 30 грн., 10195 грн., 10157 грн. та 3044 грн. (табл.1). Враховуючи, що загальний обсяг податкових надходжень до місцевих бюджетів по Компаніївському районі становив 6980862 грн., частка місцевих податків склала всього 0,34%.

Отже, наявна бюджетна практика передбачає формування доходної частини місцевих бюджетів в основному за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субсидій).

Таблиця 1 - Аналіз виконання плану по податковим надходженням від місцевих податків і зборів до селищних та сільських бюджетів по Компаніївському району Кіровоградської області

Показник	Податкові надходження до загального фонду місцевих бюджетів			
	Планові показники, грн.	Фактичне виконання, грн.	Відхилення, грн.	Виконання плану, %
<i>Місцеві податки і збори, в тому числі</i>	21120	23426,25	2306,25	110,9%
Податок з реклами		30	30	
Комунальний податок	9550	10195,42	645,42	106,8%
Ринковий збір	9700	10156,9	456,9	104,7%
Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг	1870	3043,93	1173,93	162,8%
<i>Податкові надходження, всього</i>	<i>6367202</i>	<i>6842289</i>	<i>475087,4</i>	<i>107,5%</i>

Визначаючи напрямки підвищення ефективності системи місцевого оподаткування, слід враховувати декілька обставин:

- критерії (підходи) щодо добору складу місцевих податків і зборів;
- шляхи забезпечення їх повного та своєчасного надходження, практична реалізація яких дозволяє більш раціонально визначатися з критеріями визначення складу місцевих податків і зборів.

Перший напрямок, на наш погляд, є більш-менш вирішеним в рамках фінансової науки і практики. Зокрема, Кириленко О.П. наводить загальні критерії оптимального оподаткування, в якості яких обрані найважливіші підходи щодо добору місцевих податків за висновками Керівного комітету місцевих та регіональних органів влади Ради Європи, та низку специфічних вимог, які зумовлені їхнім особливим значенням щодо забезпечення гармонійного розвитку територій, найповнішого задоволення потреб населення [3, С.199-200].

Що стосується другого напрямку, то розпорядженням Кабінету Міністрів України №56-р від 19.02.2007 р. було схвалено Концепцію реформування податкової системи. У ній, зокрема, в розділі IV «Напрями реформування податкової системи України» зазначено наступне:

а) підпунктом 6 пункту 2 передбачається вдосконалення структури системи оподаткування шляхом збільшення частки місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів;

б) підпунктом 10 пункту 3 передбачено проведення реформування системи податків і зборів (обов'язкових платежів) у частині, що стосується місцевих податків і зборів, шляхом:

- розроблення та прийняття проекту Закону України «Про місцеві податки і збори»;
- оптимізації переліку місцевих податків і зборів, збереження права запровадження податків і зборів органами місцевого самоврядування;
- установлення ставок місцевих податків і зборів з урахуванням особливостей кожного податку;
- розширення бази оподаткування.

Таким чином, в Концепції основна увага приділена оптимізації переліку місцевих податків і зборів, а також розширенню бази оподаткування, хоча, на наш погляд, в значній мірі неефективність системи місцевого оподаткування спричинена недосконалою системою адміністрування цих податків.

Сьогодні коло нормативно-правових актів, що регулюють місцеве оподаткування, становить певну систему, до якої входять: Конституція України, Закон України «Про систему оподаткування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори», Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», акти Президента, зокрема, Указ Президента України від 28 червня 1999 року № 761/99 «Про впорядкування механізму сплати ринкового збору», рішення органів місцевого самоврядування тощо. За період з 1993 року по даний час податкове законодавство постійно вдосконалювалося. Проте, місцеві податки і збори практично залишилися осторонь і справляються до місцевих бюджетів за правилами, встановленими більше дванадцяти років назад. Ці правила не відповідають вимогам сьогодення. Окремі місцеві податки і збори передбачають фіксовану ставку оподаткування, яка є символічною і не індексувалася жодного разу. Крім того, до місцевих податків і зборів належать такі, що не відіграють суттєвої ролі у наповненні місцевих бюджетів і, водночас, їх справляння суб'єктами господарювання призводить до невиправданих витрат у зв'язку із обов'язковістю систематичного подання податкових звітів до органів державної податкової служби та сплати незначних сум до бюджетів. Отже, чинне законодавство про місцеві податки і збори не забезпечує надійними джерелами фінансування місцеві бюджети.

Практично кожною місцевою радою, яких на даний час більше одинадцяти тисяч, прийняте відповідне рішення про встановлення місцевих податків і зборів. Чинним законодавством надано право органу місцевого самоврядування встановлювати місцеві податки і збори, які є обов'язковими до виконання. Разом з тим, аналіз рішень органів місцевого самоврядування свідчить про їх недосконалість. Прийняті рішення, як правило, не передбачають чіткої регламентації питань порядку обчислення і сплати до місцевих бюджетів місцевих податків і зборів, неточно окреслюються коло платників, об'єкти оподаткування, змінюються граничні ставки платежів, деякі не відповідають чинному законодавству, не враховується економічний, соціальний, демографічний розвиток окремих регіонів держави. Все це спричиняє труднощі при адмініструванні місцевих податків і зборів, що не дає можливості створити у державі єдину систему по справлянню місцевих податків і зборів.

На даний час увага до реформування місцевого оподаткування пов'язана в основному із розробкою нових проектів Податкового кодексу, оскільки насамперед від нього очікують узгодження законодавчих документів, що часом містять суперечливі норми.

В запропонованому проекті Податкового кодексу, який був розміщений на сайті Internet в рамках спільного онлайн-проекту Міністерства фінансів України та ЛІГА Бізнес-Інформ [8], пропонується забезпечення єдиного підходу по встановленню радами місцевих податків і зборів, чіткої реалізації податкового законодавства і відповідних рішень, що приймаються на місцях, скасування усіх рішень органів місцевого самоврядування, згідно яких запроваджено інші платежі, які не зараховуються до місцевих бюджетів, запровадження таких місцевих податків і зборів, які були би реальними до сплати, що надасть можливість отримання додаткових надходжень до місцевих бюджетів.

В даному проекті викладені такі пропозиції щодо удосконалення механізму адміністрування окремих місцевих податків. Зокрема, на заміну ринкового збору пропонується запровадити податок за торгівлі місця на ринку. При цьому, платниками

цього податку повинні бути юридичні та фізичні особи, які мають статус ринку і надають спеціально відведені місця у тимчасове користування іншим особам для здійснення ними торгівлі, надання послуг, пов'язаної із здійсненням торгівлі. Ставки цього податку повинні встановлюватися в залежності від місця розташування ринку, сезонності, виду товарів (робіт, послуг), продаж яких здійснюється на ринках тощо. В такому вигляді адміністрування цього податку повинно стати більш прозорим і дозволяє зменшити можливість ухилення від його сплати.

По-друге, на заміну збору за паркування автотранспорту пропонується ввести податок за спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів. Платниками цього податку мають стати юридичні та фізичні особи, які згідно з рішенням органу місцевого самоврядування мають право надавати спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів у тимчасове користування іншим особам. Зазначене сприятиме вдосконаленню порядку адміністрування цього податку у порівнянні зі збором, забезпечуватиме збільшення надходжень до місцевих бюджетів, а також дозволить органам місцевого самоврядування впорядковувати розміщення місць паркування.

Пропонується включити до переліку місцевих податків і зборів збір за розміщення об'єктів грального бізнесу. Запровадження збору за розміщення об'єктів грального бізнесу спрямоване на ліквідацію подвійного ліцензування у сфері азартних ігор (у казино, ігрових автоматах з грошовим виграшем, букмекерських конторах), виведення цього бізнесу із тіні, встановлення необхідних вимог до місць (приміщень) проведення азартних ігор, збільшення доходної частини місцевих бюджетів, упорядкування проведення неазартних ігор (більярд, боулінг, гральні автомати без грошового виграшу, комп'ютерні гральні клуби тощо), які характеризуються високою прибутковістю та безконтрольним розповсюдженням.

Майже щодо кожного місцевого податку, збору (обов'язкового платежу) пропонується встановити широкий діапазон між нижньою та верхньою граничною ставкою з урахуванням особливостей кожного з місцевих податків і зборів для прийняття рішень органами місцевого самоврядування.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки. Існування місцевих податків і зборів відповідає, в першу чергу, інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою. Виходячи з цього, метою введення місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні і концентруються у відповідних бюджетах.

На наш погляд, в значній мірі неефективність системи місцевого оподаткування на Україні спричинена недосконалою системою адміністрування цих податків. Саме внаслідок цієї проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримують значні кошти. Отже, пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напрямку простого збільшення кола платників податків та розширення бази оподаткування, а в напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходження, що надасть можливість створити надійне джерело доходної частини місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року № 2542-III. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/lws/main.cgi?nreg=2542-14>.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В. Опарін, Л.Сафонова та ін.; За заг.ред. В.Федосова. – К.:КНЕУ, 2004. – 864с.
3. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384с.
4. Місцеві фінанси: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 184с.
5. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677с.
6. Налоговый менеджмент: Стратегия и тактика. Практ. пособие: Кн. 1 От стагнации к стабилизации / Скворцов Н.Н. – К.: Вища школа, 2002. – 222с.
7. Фінансово-правовий механізм формування доходної частини бюджетів: Курс лекцій / Савченко Л.А. та ін. – Ірпінь, 2002. - 357с.
8. Проект Податкового кодексу в рамках спільного онлайн-проекту Міністерства фінансів України та ЛІГА Бізнес-Інформ. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.forum.liga.net/Discussion.asp?forumid=37>.
9. Декрет КМУ «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 р. №56-93[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=56-93>.
10. Закон України «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. №1251-XII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1251-12>.
11. Концепція реформування податкової систем, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України №56-р від 19.02.2007 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=56-2007-%F0>.

В. Шалимов

Направления повышения эффективности местного налогообложения на Украине

В статье исследуются вопросы местного налогообложения в Украине и направления его реформирования. Выделены факторы, которые определяют эффективность применения местного налогообложения. Проведена оценка положений проекта Налогового кодекса в части местного налогообложения, обеспечивающих повышение эффективности администрирования местных налогов.

V. Shalimov

Ways of Increasing the Effectiveness of Local Taxes in Ukraine

The problems of local taxes in the Ukraine and ways if its improvement are investigated in the article. The factors which defined the effectiveness of local taxes using have been singled out. The estimation of Tax code project principal proposition which secure a further increase of effectiveness of local taxes administration has been carried out.

Одержано 23.11.09

УДК 657.471

Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Суб'єкти контролю якості аудиту в Україні

В статті досліджені основні групи суб'єктів контролю якості аудиту в Україні. Проаналізовані їх функції, повноваження та можливості впливу на якість аудиту. Виділені недоліки системи контролю якості аудиту з урахуванням вимог європейського законодавства, вирішення яких є важливим чинником підвищення якості аудиту.

аудит, якість аудиту, система контролю якості аудиту, суб'єкти контролю якості аудиту

В сучасних умовах тема контролю та підвищення якості проведення аудиторських перевірок для українського аудиту стає все більш актуальною. При цьому недобросовісність коливається від просто поверхового аудиту до злочину у вигляді продажу аудиторських висновків без проведення контрольних процедур. Саме завдяки такому аудиту багато з інвестиційних та фінансово-кредитних установ не довіряють аудиторському висновку, наполягаючи на жорстких формах забезпечення зобов'язань, застосовуючи, в першу чергу, заставу та поручительство при видачі кредитів. Такий контроль якості аудиту повинна виконувати держава, щонайменше створити та затвердити необхідний механізм, оскільки звичайні замовники аудиторських послуг з об'єктивних причин не мають належних знань, досвіду для оцінки діяльності аудиторів, крім того вони не мають відповідних важелів впливу. Представлення державним та суспільним органам повноважень з контролю якості аудиторської діяльності зумовлено необхідністю підтримання авторитету аудиторської професії [1, С.53].

Проблеми аудиту досліджуються багатьма вченими. Праці таких зарубіжних авторів як Аренс А., Лоббек Дж., Адамс Р., Робертстон Дж.К., Дефлиз Ф.Л., Дженик Г.Р., О'Рейли В.М., Хірш М.Б., перекладені на російську мову, формують ґрунтовну базу теорії та практики аудиту. Серед вітчизняних вчених вагомих внесок в удосконалення теоретико-методологічного апарату аудиту зробили Бутинець Ф.Ф., Давидов Г.М., Дорош Н.І., Завгородній С.Я., Кузьмінський А.М., Петрик О.А., Редько О.Ю., Рудницький В.С., Савченко В.Я., Сопко В.В., Усач Б.Ф. та багато інших. Але більшість публікацій та досліджень присвячені в основному методології аудиту та практичним аспектам методики перевірки окремих об'єктів і саме з цих позицій розглядаються проблеми підвищення якості аудиту, що, на наш погляд, є вузькоспрямованим підходом.

На даний момент в системі нормативного регулювання аудиторської діяльності закладені певні механізми контролю якості аудиту. Бичкова С.М. та Ітиглова О.Ю. під контролем якості аудиту розглядають сукупність методик та процедур, які застосовуються для визначення відповідності діяльності аудиторських фірм та аудиторів встановленим критеріям якості, а відповідно метою контролю якості аудиту вважають забезпечення відповідності діяльності аудиторських фірм та аудиторів встановленим критеріям якості [1, С.51].

Система контролю якості аудиту представлена, як і будь-яка інша система контролю, такими елементами як суб'єкт контролю, об'єкт контролю та засоби контролю. З точки зору вирішення проблем підвищення якості аудиту важливим є дослідження всіх цих елементів. Цільовою спрямованістю представленої роботи є оцінка ефективності та цілісності існуючої системи суб'єктів контролю якості аудиту

на Україні та її відповідності міжнародним вимогам, в першу чергу, вимогам європейського законодавства в сфері аудиту.

Суб'єкт контролю – це особа або інституція, яка здійснює контрольні дії щодо власної діяльності або діяльності іншої фізичної чи юридичної особи, які перебувають у економічному середовищі [3, С.26-27], суб'єкт, наділений повноваженнями (активністю), та спрямовує свою діяльність на підконтрольні об'єкти або на інші суб'єкти управління [19, С.15]. Як підкреслює С.М. Бичкова та О.Ю. Итиглова, склад суб'єктів контролю якості аудиту різноманітний, але об'єднує всі ці групи суб'єктів потреба в якісному аудиту, а отже, в оцінці якості аудиту [1, С.54], тобто вони так чи інакше зацікавлені в оцінці якості аудиту.

Розглянемо, якими групами представлені суб'єкти контролю якості аудиту на Україні.

У відповідності із Законом України «Про аудиторську діяльність» [4] лише *Аудиторська палата України (АПУ)* (офіційний сайт – <http://www.apu.com.ua>) виступає в ролі суб'єкту, в компетенцію якого входить безпосереднє здійснення контролю якості аудиту та встановлення порядку його проведення, що підтверджується її повноваженнями, викладеними в статті 12 вищезгаданого закону. Питання організації та проведення зовнішнього контролю якості аудиторських послуг знаходяться в сфері повноважень саме АПУ, що закріплено в Концептуальній основі контролю аудиторської діяльності в Україні (рішення АПУ від 27 вересня 2007 року №182/3 [8]) та в Положенні про зовнішні перевірки систем контролю якості, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог (рішення АПУ від 23.04.2009 р. №201/4 [12]).

Інші суб'єкти, в першу чергу *користувачі професійної думки аудитора*, зацікавлені в якісному проведенні аудиту та в оцінці його якості для того, щоб бути впевненим в об'єктивності та незалежності думки аудитора про достовірність фінансової звітності. З точки зору наявності (відсутності) юридично оформлених правових взаємовідносин з аудиторською фірмою (аудитором) група таких суб'єктів представлена безпосередньо клієнтами та третіми особами. Але такі суб'єкти в дійсності не мають права встановлювати порядок проведення контролю якості, а також здійснювати контроль за якістю аудиторської діяльності. Фактично вони можуть вплинути на процес оцінки якості аудиту, подаючи скарги та звернення до Аудиторської палати України та цивільно-правові позови до суду.

Отже, таких суб'єктів можна виділити в групу суб'єктів, які мають право ініціювати проведення контрольних процедур діяльності аудиторів (аудиторських фірм) з метою оцінки їх якості шляхом подання звернень та скарг до АПУ, та в групу суб'єктів, які мають право висувати позовні вимоги до аудиторів (аудиторських фірм) у випадку неякісного (на їх думку) проведення аудиту. Такі суб'єкти повинні ознайомитися з Інструкцією про порядок розгляду звернень, що надходять до Аудиторської палати України (рішення Аудиторської палати України від 15 листопада 2007 року №184/2 [7]), та з Порядком проведення перевірок матеріалів скарг, які надходять до Аудиторської палати України (рішення Аудиторської палати України від 27 листопада 2008 року №196/7 [15]). В цих документах викладені вимоги щодо документів, які можуть бути прийняті Аудиторською палатою України до розгляду.

Окремо слід виділити групу суб'єктів в складі *органів державної влади, а саме: Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України та Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг*. Ці установи не згадуються в Законі України «Про аудиторську діяльність» як суб'єкти, які можуть здійснювати контроль за аудиторською діяльністю, такі повноваження не закріплені за ними і у інших законах України, які безпосередньо визначають їх функції та завдання,

зокрема: Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», ст. 7 «Завдання Державної комісії України з цінних паперів та фондового ринку» [5], Закон України «Про Національний банк України», ст. 7 «Інші функції» [6].

Але до повноважень Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку включено визначення порядку ведення та безпосередньо ведення реєстру аудиторів і аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ, що здійснюють діяльність на ринку цінних паперів та їх похідних. До функцій Національного банку України віднесено здійснення сертифікації аудиторів, які провадитимуть аудиторську перевірку банків, тимчасових адміністраторів та ліквідаторів банку. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України визначає порядок ведення та веде реєстр аудиторів, яким надається право на проведення аудиторських перевірок фінансових установ, причому ця функція віднесена до виключної компетенції Комісії як колегіального органу (ст. 4, 6 Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України, затверджена Указом Президента України від 04.04.2003 р. №292/2003 [11]).

Надання таких повноважень фактично дозволяє цим органам державної влади здійснювати певний контроль якості аудиту, оскільки ними встановлюються підстави для виключення аудиторів з Реєстру, що фактично не дає останнім права здійснювати аудиторську перевірку відповідних суб'єктів. Що стосується ведення додаткових реєстрів аудиторів, то, на наш погляд, такі процедури є абсолютно зайвими, оскільки ці додаткові реєстри не містять ніякої додаткової інформації у порівнянні з реєстром Аудиторської палати України. Краще було б звернути увагу на те, що наповнення реєстру аудиторів та аудиторських фірм, який розміщений на сайті АПУ [16] не відповідає вимогам Директиви 2006/43/ЄС від 17 травня 2006 року Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності [2], яка містить основні вимоги до діяльності аудиторів держав – членів Європейського Співтовариства. В Реєстрі Аудиторської палати України міститься лише така інформація, згрупована за регіонами: найменування аудиторів та аудиторських фірм, номер свідоцтва про внесення до реєстру, код ЄДРПОУ для аудиторських фірм та індивідуальний податковий номер для аудиторів – приватних підприємців, телефон. Вимоги Директиви щодо складу інформації про аудиторів та аудиторських фірм значно ширше. Зокрема, до державного реєстру повинна включатися, наприклад, така інформація щодо аудиторських фірм: повні імена й реєстраційні номери всіх аудиторів, які працюють на аудиторську фірму або з якими вона пов'язана як з партнерами або в інший спосіб; повні імена та юридичні адреси всіх власників та акціонерів; повні імена та юридичні адреси всіх членів адміністративного або керівного органу тощо.

Крім того, цими органами розроблені за погодженням з Аудиторською палатою України методичні рекомендації щодо формату аудиторських висновків, які складаються за результатами аудиту певних суб'єктів. Порушення цих вимог є підставою неприйняття аудиторського висновку, а, відповідно і певного комплексу документу від економічного суб'єкту. Що стосується розробки додаткових вимог до формату аудиторського висновку, то в цьому немає суттєвої суперечності вимогам європейського законодавства. Так, в п. 13 Передмови до Директиви 2006/43/ЄС зазначено, що для досягнення максимального рівня гармонізації державам-членам необхідно дозволити встановлювати додаткові національні процедури або вимоги щодо аудиту лише тоді, коли необхідність цього випливає зі специфічних національних юридичних вимог, що стосуються обсягу обов'язкового аудиту річної чи консолідованої звітності, якщо такі вимоги не були охоплені впровадженими міжнародними стандартами аудиту. Але в статті 26 «Аудиторські стандарти» цієї

Директиви встановлені часові обмеження щодо запровадження додаткових вимог до обов'язкового аудиту річної та консолідованої звітності - до 29 червня 2010 року.

До таких же органів можна віднести і інші органи державної влади, якими також встановлюється обов'язковість та окремі вимоги щодо подання аудиторських висновків, рекомендації щодо проведення тендерів при укладанні угод з аудиторами, але не передбачений обов'язок вести реєстр аудиторів та аудиторських фірм, зокрема: *Фонд державного майна України*. Тимчасовим положенням про Фонд державного майна України, затвердженим постановою Верховної Ради України від 7 липня 1992 року №2558-ХІІ [20], Фонду надано право здійснювати аудиторські перевірки ефективності використання загальнодержавного майна, що відповідно до державної програми підлягає приватизації (п.6).

Отже, відмінністю згаданих органів державної влади є таке:

- до їх компетенції обов'язки здійснювати контроль якості аудиту та встановлювати порядок здійснення такого контролю не включені ані Законом України «Про аудиторську діяльність», ані іншими законами України;
- контроль якості аудиторських послуг ними здійснюється фактично опосередковано через обов'язковість ведення відповідних реєстрів аудиторів, встановлення вимог до форматів аудиторських висновків, розробки рекомендації щодо відбору аудиторів або проведення тендерів при укладанні угод з аудиторами;
- санкції, які можуть бути застосовані такими органами, фактично зведені до можливості виключення аудитора (аудиторських фірм) з Реєстру, що позбавить їх права здійснювати аудиторські перевірки певних установ, та до неприйняття аудиторського висновку, що, відповідно, зачепить інтереси і економічного суб'єкту, який скористався послугами такого аудитора (аудиторської фірми).

Також до суб'єктів контролю якості можна віднести *професійні організації аудиторів*. Згідно Закону України «Про аудиторську діяльність» аудитори мають право об'єднуватись в громадські організації за професійними ознаками, дотримуючись вимог цього Закону та інших законів (ст. 18 «Права аудиторів і аудиторських фірм»). Професійні організації аудиторів України повинні сприяти підвищенню професійного рівня аудиторів, захищати соціальні та професійні права аудиторів, вносити пропозиції щодо подальшого вдосконалення аудиторської діяльності та інше. Отже, фактично професійні організації аудиторів можуть здійснювати вплив на якість аудиту, розробляючи пропозиції щодо подальшого вдосконалення аудиторської діяльності, надсилаючи звернення та скарги до Аудиторської палати України. Крім того, вони можуть виключати зі свого складу певних членів, але така «санкція», на жаль не має значного впливу, оскільки дозволяє продовжувати займатися аудиторською діяльністю. До таких організацій на Україні можна віднести Спілку аудиторів України (САУ) та Федерацію професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ) (офіційний сайт – <http://www.ufpaa.org>), Українську асоціацію сертифікованих бухгалтерів і аудиторів (УАСБА) (офіційний сайт – <http://www.uacaa.org>) та Асоціацію українських аудиторських фірм.

Важливість ФПБАУ та УАСБА підкреслюється тим, що вони є членами міжнародних організацій з питань бухгалтерського обліку і аудиту. УАСБА є дійсним членом Євразійської ради сертифікованих бухгалтерів і аудиторів і асоційованим членом Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) (International Federation of Accounting (IFAC), офіційний сайт – <http://www.ifac.org>). ФПБАУ є повним членом Міжнародної федерації бухгалтерів, повне членство ця організація набула в листопаді 2008 року. З іншого боку не можна не стверджувати, що основна увага в діяльності УАСБА та ФПБАУ приділяється саме обліковим проблемам, аудиторська діяльність фактично

залишається осторонь, але це не можна вважати негативним явищем, оскільки цими питаннями займається (і доволі ефективно) Аудиторська палата України.

Але тут постає така проблема. Як зазначено в Положенні про зобов'язання організацій – членів IFAC 1 «Забезпечення якості» (Statement of membership obligations (SMO) 1 «Quality assurance») [9], яке було введено в дію з 31 грудня 2005 року, ФПБАУ як член IFAC повинна впроваджувати та наслідувати усі розробки IFAC або ж прикладати максимальні зусилля, щоб змусити державні органи використовувати їх в практичній діяльності, та надавати їм відповідну допомогу і сприяння. В принципі було б все добре, якби АПУ усвідомила свої суспільні обов'язки та взяла б на себе обов'язок використовувати всі рекомендації, видані IFAC та IAASB (Рада з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (PMCAHB) - International Auditing and Assurance Standard Board (IAASB), офіційний сайт – <http://www.ifac.org/IAASB>) в сфері аудиту. Але ж АПУ лише видала рішення щодо застосування Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики і в усіх власних документах робить посилання на Закон України «Про аудиторську діяльність» та вищезгадані міжнародні стандарти, залишаючи осторонь інші важливі рекомендації IFAC та IAASB. На погляд автора, не можна фрагментарно, відірвано від інших документів, підготовлених IFAC, використовувати Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, тим більше, що інтеграція української економіки до європейської є складовою стратегічної мети України щодо входження до ЄС.

Крім описаних вище недоліків, така структуризація суб'єктів контролю якості не відповідає сучасним вимогам до організації системи контролю якості з декількох причин, які узагальнені в таблиці 1. Розглянемо ці причини більше детально.

В існуючій на Україні системі контролю якості аудиту бракує такого важливого елементу як система суспільного (громадського) нагляду.

Обговорення питання громадського нагляду не нове, вперше воно розглядалося у Звіті Організації економічного співробітництва та розвитку за 1985 рік, проте, отримало новий стимул внаслідок скандалів у великих компаніях, що мали місце у 2000 році, та прийняття Акту Сарбейнса-Оксли в США у 2002 році. Основні документи, в яких розглядаються питання суспільного (громадського) нагляду, наступні:

- у 2000 році Європейський Союз схвалив Рекомендацію про гарантії якості для обов'язкового аудиту – мінімальні вимоги [17];
- у 2002 році IOSCO (International Organization of Securities Commissions) надрукувала принципи нагляду за аудиторською діяльністю [22];
- у 2006 році Європейський Союз прийняв Директиву 2006/43/ЄС від 17 травня 2006 року Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС, в якій окрема глава VIII «Суспільний нагляд та регуляторні домовленості між державами – членами» присвячена суспільному нагляду і містить принципи суспільного нагляду (стаття 32), вимоги щодо співпраці між системами суспільного нагляду на рівні Співтовариства (стаття 33), порядок взаємного визнання заходів з регулювання між державами-членами (стаття 34), порядок призначення компетентних органів (стаття 35), обов'язки в сфері професійної таємниці та регуляторної співпраці між державами-членами (стаття 36) [2].

До основних принципів, на яких має бути побудована система суспільного нагляду віднесено наступне:

1. **Обов'язковість системи суспільного нагляду.** Держави-члени повинні організувати ефективну систему суспільного нагляду над аудиторами та аудиторськими фірмами, а аудитори та аудиторські фірми повинні підлягати суспільному нагляду.

Таблиця 1 - Суб'єкти контролю якості аудиту

Суб'єкти контролю якості аудиту	Їх функції, повноваження та можливості впливу на якість аудиту	Недоліки
Аудиторська палата України	У відповідності із Законом України «Про аудиторську діяльність» лише Аудиторська палата України виступає в ролі суб'єкту, в компетенцію якого входить безпосереднє здійснення контролю якості аудиту та встановлення його порядку. Питання організації та проведення зовнішнього контролю якості аудиторських послуг знаходяться в сфері повноважень саме Аудиторської палати України.	Принципи створення та повноваження даного органу не відповідають вимогам Директиви щодо необхідності запровадження системи суспільного нагляду та незалежності системи забезпечення якості. Не всі рекомендації, видані IFAC та IAASB в сфері аудиту, використовуються АПУ, яка лише видала рішення щодо застосування Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики і в усіх власних документах робить посилання на Закон України «Про аудиторську діяльність» та вищезгадані міжнародні стандарти, залишаючи осторонь інші важливі рекомендації IFAC та IAASB.
Користувачі професійної думки аудитора (клієнти та треті особи)	Мають право ініціювати проведення контрольних процедур діяльності аудиторів (аудиторських фірм) з метою оцінки їх якості шляхом подання звернень та скарг до АПУ та мають право висувати позовні вимоги до аудиторів (аудиторських фірм) у випадку неякісного (на їх думку) проведення аудиту.	Їх інтереси фактично не враховуються. В Порядку застосування до аудиторів (аудиторських фірм) стягнень за неналежне виконання професійних обов'язків, затвердженому рішенням Аудиторської палати України від 15 листопада 2007 р. №184/4 [], зазначається, що якість аудиторських послуг може визначити лише професійна спільнота (в особі АПУ), а судові рішення щодо якості аудиторських послуг не є виключною підставою для накладення стягнення на аудитора (аудиторських фірм) – вони потребують перевірки з боку АПУ. Отже, фактично такі дії лише привертають увагу до діяльності окремих аудиторів та аудиторських фірм, але не можуть трактуватися аудиторською спільнотою як неякісність аудиту.
Органи державної влади: Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг, Фонд державного майна України	Суб'єкти, які не наділені повноваженнями безпосередньо здійснювати контроль за якістю аудиту та встановлювати його порядок, але висувають вимоги щодо якості аудиту у вигляді ведення додаткових реєстрів аудиторів та розробці вимог щодо форматів аудиторських висновків, що дозволяє їм опосередковано здійснювати контроль якості аудиту.	Суттєвих недоліків в цьому немає, але простежуються дублюючі функції, спричинені недовірою до системи аудиту в цілому.
Професійні організації аудиторів	Професійні організації аудиторів України повинні сприяти підвищенню професійного рівня аудиторів, захищати соціальні та професійні права аудиторів, вносити пропозиції щодо подальшого вдосконалення аудиторської діяльності та інше. Отже, фактично професійні організації аудиторів можуть здійснювати вплив на якість аудиту, розробляючи пропозиції щодо подальшого вдосконалення аудиторської діяльності, надсилаючи звернення та скарги до Аудиторської палати України.	Основна увага в діяльності Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України, яка є найвпливовішою професійною організацією, приділяється обліковим проблемам, а аудиторська діяльність фактично залишається осторонь. ФПБАУ як член IFAC повинна прикладати максимальні зусилля, щоб змусити органи з питань регулювання аудиторської діяльності використовувати їх в практичній діяльності, та надавати їм відповідну допомогу та сприяння, але такі функції не виконуються.

2. Системами суспільного нагляду повинні керувати непрактикуючі особи, які мають знання у сферах, що стосуються обов'язкового аудиту. Такі непрактикуючі особи можуть бути фахівцями, які ніколи не були пов'язані з аудиторською професією, або колишніми аудиторами – практиками, які залишили професію. У статті 2 «Визначення» Директиви наводиться така характеристика непрактикуючих осіб - це будь-яка фізична особа, котра протягом принаймні трьох років до свого залучення до

управління системою суспільного нагляду не проводила обов'язкових аудитів, не мала прав голосу в аудиторській фірмі та не була членом адміністративного або керівного органу аудиторської фірми, а також не була найнятою аудиторською фірмою та не пов'язана з нею в інший спосіб. Поряд з цим підкреслюється, що непрактикуюча особа для залучення до системи суспільного нагляду повинна мати знання у сферах, які пов'язані з обов'язковим аудитом, або завдяки своїм колишнім професійним навичкам, або, як альтернатива, завдяки наявним знанням принаймні в одній зі сфер, які повинні бути включені до складу іспиту. Разом з тим держави – члени можуть дозволити меншості фахівців – практиків брати участь у керуванні системою суспільного нагляду.

3. Система суспільного нагляду повинна бути прозорою. Особи, залучені до керування системою суспільного нагляду, повинні добиратися згідно з належною та прозорою процедурою висування. Необхідність забезпечення прозорості повинна передбачати оприлюднення річних програм робіт та звітів про проведену діяльність.

4. Система суспільного нагляду повинна нести основну відповідальність за нагляд над допуском та реєстрацією аудиторів та аудиторських фірм, впровадженням стандартів професійної етики, внутрішнього контролю якості аудиторських фірм та аудиту, системами безперервного навчання, забезпечення якості, розслідувань і санкцій.

5. Система суспільного нагляду повинна мати право проводити, за потреби, розслідування діяльності аудиторів та аудиторських фірм, а також право вживати відповідні заходи.

6. Система суспільного нагляду має адекватно фінансуватися. Фінансування системи суспільного нагляду має бути гарантованим і вільним від будь-якого неналежного впливу з боку аудиторів чи аудиторських фірм.

Серед міжнародних організацій, які фактично здійснюють суспільний нагляд за роботою аудиторів, можна виділити такі організації:

1. РІОВ (Public Interest Oversight Board, офіційний сайт – <http://www.ipiob.org>) – Рада з нагляду за дотриманням суспільних інтересів. Створена в лютому 2005 року з метою нагляду за розробками IFAC в сфері аудиту, надання впевненості, етики і освітніх програм. Основна ціль функціонування РІОВ – підвищення впевненості у інвесторів та інших осіб, що діяльність IFAC відповідає в першу чергу суспільним інтересам.

2. ЕГАОВ (European Group of Auditors` Oversight Bodies, офіційний сайт – http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/gaob/index_en.htm) – Європейська група органів нагляду за аудиторами. Створена 14 грудня 2005 року з метою надання рекомендацій Європейській Комісії з питань аудиту, а також координації дій нової системи суспільного нагляду за роботою аудиторів та аудиторських фірм в межах Європейського Співтовариства.

3. РСАОВ (Public Company Accounting Oversight Board, офіційний сайт – <http://www.pcaobus.org>) - Рада з нагляду за діяльністю публічних бухгалтерів (аудиторів). Створена в 2003 році у відповідності з вимогам Закону Сарбейнса-Оксли (2002 рік) з метою захисту інвесторів та суспільних інтересів шляхом забезпечення інформативності, достовірності та незалежності аудиторських звітів.

В Директиві застосовується вислів «система суспільного (громадського) нагляду», отже, фактично форми функціонування такої системи суспільного нагляду не передбачені і можуть обиратися довільно з урахуванням вищезазначених принципів. На даний час більшість країн мають офіційний орган, який існує для безпосереднього нагляду за аудиторами, проте, характеристики цих органів значно відрізняються, якщо говорити про повноваження, обов'язки, джерела фінансування, рівень активності, ступінь незалежності від професії та ступінь залучення держави. Крім того, стосовно

інструментів для реалізації всіх принципів системи суспільного нагляду у директиві немає детальних інструкцій і ці питання є, на погляд автора, найбільш складними у всій концепції нагляду.

Для прикладу вибору такої форми можна навести зміни, які відбулися в практиці державного регулювання аудиторської діяльності в Російській Федерації з прийняттям нового Федерального Закону «Про аудиторську діяльність», який вступив в силу з 1 січня 2009 року [21]. Тепер функції державного регулювання аудиторської діяльності здійснює вповноважений федеральний орган (Міністерство фінансів), а з метою забезпечення суспільних інтересів в ході здійснення аудиторської діяльності при вповноваженому федеральному органі створюється Рада з аудиторської діяльності.

До складу Ради з аудиторської діяльності включаються: 10 представників користувачів фінансової звітності, 2 представники вповноваженого федерального органу, 1 представник від федерального органу виконавчої влади, який здійснює функції по розробці державної політики та нормативно-правовому регулюванню в сфері розвитку підприємницької діяльності, 1 представник від федерального органу виконавчої влади, який здійснює функції по прийняттю нормативних правових актів, контролю, нагляду в сфері фінансових ринків, 1 представник від Центрального банку Російської Федерації, 2 представника від саморегульованих організацій аудиторів, кандидатури яких висувуються сумісно всіма саморегульованими організаціями аудиторів. Отже, більшість (58,8% або 10 представників з 17) належить не практикуючим особам.

Системи забезпечення якості, які введені АПУ, не відповідають принципам незалежності.

В травні 2008 року були видані Рекомендації щодо зовнішнього забезпечення якості для аудиторів та аудиторських фірм, які виконують аудит підприємств, що становлять суспільний інтерес (Commission Recommendation of 6 May 2008 on external quality assurance for statutory auditors and audit firms auditing public interest entities (notified under document C (2008) 1721 (2008/362EC)) [18]. В цих рекомендаціях підкреслюється, що зовнішнє забезпечення якості є основною гарантією високої якості аудиту, оскільки підвищує довіру до оприлюднених фінансових звітів і рівень захисту для акціонерів, інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін. Тому будь-яка зовнішня система забезпечення якості повинна бути об'єктивною і незалежною від аудиторської професії. Особливо підкреслюється, що особи, які є практикуючими аудиторами, або працюють в аудиторських фірмах, або іншим чином пов'язані з аудиторами та аудиторськими фірмами, не повинні допускатися до роботи в якості інспекторів системи забезпечення якості. Якщо особа була аудитором, партнером або працівником аудиторської фірми або була іншим чином пов'язана з ними, повинно пройти не менше двох років, аніж цій особі буде дозволено працювати в якості інспектора.

Ці вимоги не враховуються при регламентуванні порядку проведення перевірок забезпечення якості аудиту на Україні. Згідно Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог (рішення АПУ від 23.04.2009 р. №201/4 [12]) група уповноважених контролерів формується лише з числа сертифікованих аудиторів, які відповідають таким вимогам: мають не менше 5-ти років чинності сертифіката аудитора; рекомендовані до складу контролерів регіональними відділеннями громадських професійних об'єднань аудиторів або за письмовою рекомендацією не менше ніж 5 сертифікованих аудиторів, стаж роботи яких за фахом не менше 10-ти років; пройшли відповідну професійну підготовку з питань контролю якості аудиторських послуг; склали відповідний екзамен шляхом виконання тестових і

ситуаційних завдань.

Представлене дослідження показує, що потенціал аудиторської діяльності в Україні та можливості аудиту в забезпеченні економічної безпеки держави та суспільства, на жаль, залишаються реалізованими не повністю, оскільки існуюча система суб'єктів контролю якості аудиту є невпорядкованою та неузгодженою. Відповідні органи (державні та інші) або не виконують в повному обсязі свої функції (наприклад, Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України) або наділяються функціями, які в певній мірі свідчать про недовіру до системи контролю якості аудиту в цілому та до Аудиторської палати України, зокрема. Визначаючи напрямки розвитку аудиту та системи його регулювання треба враховувати євроінтеграційний курс України. В цьому плані існують суттєві проблеми, які полягають в тому, що, по-перше, існуючі правові гарантії забезпечення якості аудиту в Україні не є повноцінними, оскільки в їх складі бракує системи суспільного нагляду і, що гірше, розвиток системи контролю якості йде без дотримання важливого принципу незалежності. Врегулювання цих питань є важливим чинником підвищення якості аудиту на Україні.

Список літератури

1. Бычкова С.М. Контроль качества аудита. / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыглова – М.: Эксмо, 2008. – 208 с.
2. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності (Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.
3. Дрозд І.К., Шевчук В.О. Державний фінансовий контроль. / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук. Навчальний посібник. – К.: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2007. – 304с.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
5. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 р. №448/96-ВР зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0>.
6. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 р. №679-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14>.
7. Інструкції про порядок розгляду звернень, що надходять до Аудиторської палати України, затверджена рішенням Аудиторської палати України від 15 листопада 2007 року №184/2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1425360214.doc>.
8. Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні, затверджена рішенням АПУ від 27 вересня 2007 року №182/3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1818624331.pdf>.
9. Положення про зобов'язання організацій – членів IFAC 1 «Забезпечення якості» (Statement of membership obligations (SMO) 1 «Quality assurance») Statement. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifac.org/Members/Downloads/Statements_of_membership_obligations_NOV2006.pdf.
10. Положення про ведення реєстру аудиторів банків Національного банку України, затверджене постановою Правління Національного банку України від 9 липня 2007 року №251. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0856-07>.
11. Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України, затверджена Указом Президента України від 04.04.2003 р. №292/2003 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=292%2F2003>.
12. Положення про зовнішні перевірки систем контролю якості, створених аудиторськими фірмами та аудиторами відповідно до професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, затверджене рішенням Аудиторської палати України від 23 квітня 2009 року №201/4. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1338733872.doc>.
13. Порядок ведення реєстру аудиторів та аудиторських фірм, які можуть проводити аудиторські

- перевірки фінансових установ, що здійснюють діяльність на ринку цінних паперів, затверджений рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 9 листопада 2006 року №1271 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1239-06>.
14. Порядок ведення реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ, затверджений розпорядженням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 19 лютого 2004 року №86 зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0489-04>.
 15. Порядок проведення перевірок матеріалів скарг, які надходять до Аудиторської палати України щодо недотримання аудиторськими фірмами та аудиторами законодавства України, стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів, рішень Аудиторської палати України при наданні ними аудиторських послуг, затверджений рішенням Аудиторської палати України від 27 листопада 2008 року №196/7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/files/reestr/1579225187.doc>.
 16. Реєстр аудиторів та аудиторських фірм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/reestr_af/142779768.xls.
 17. Рекомендації Комісії Європейського Співтовариства щодо мінімальних вимог до якості аудиту офіційним аудитором від 15 листопада 2000 року 2001/256/ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_176.
 18. Рекомендації щодо зовнішнього забезпечення якості для аудиторів та аудиторських фірм, які виконують аудит підприємств, що становлять суспільний інтерес (Commission Recommendation of 6 May 2008 on external quality assurance for statutory auditors and audit firms auditing public interest entities (notified under document C(2008) 1721 (2008/362EC)). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/lexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:120:0020:0024:EN:PDF>.
 19. Тарасов А.М. Государственный контроль в России. Монография. / Тарасов Анатолий Михайлович. – М.: ЗАО «Издательство «КОНТИНЕНТ», 2008. – 672с.
 20. Тимчасове положення про Фонд державного майна України, затверджене постановою Верховної Ради України від 7 липня 1992 року №2558-ХІІ зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2558-12>.
 21. Федеральний Закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 года №307-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/01/fz307fzot301208.doc>.
 22. Principles for Auditor Oversight. A Statement of the Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions. October 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasplus.com/iosco/iosco3.pdf>.

Н. Шалимова

Субъекты контроля качества аудита на Украине

В статье рассмотрены основные группы субъектов контроля качества аудита на Украине. Проанализированы их функции, полномочия та возможности влияния на качество аудита. Выделены недостатки системы контроля качества аудита с учетом требований европейского законодательства, урегулирование которых является важным фактором повышения качества аудита.

N. Shalimova

Subjects of audit quality control in Ukraine

The principal groups of subjects of audit quality control in Ukraine have been considered in the article. Their functions, authority and means of influence on audit quality have been analyzed. The shortcomings of audit quality control system settlement of which is a significant factor of increasing the audit quality taking into account the euro-integrating course of Ukraine were singled out.

Одержано 01.10.09

УДК 657.4

О.В. Шелковникова, доц., канд. екон. наук, Ю.В. Пузакова, студ. 4-го курсу
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості оцінки ризику, збору доказів та виконання процедур у ході аудиту витрат

У статті висвітлено авторський підхід до оцінки аудиторського ризику, окреслено повний перелік джерел аудиторських доказів та процедур їх отримання, що складають основу загальної методики аудиту витрат підприємств. Обґрунтовано принципи формування результатів аудиту в письмовому звіті за наслідками аудиторської перевірки та порядок складання аудиторського висновку за результатами аудиту витрат підприємства.

аудиторський ризик, витрати підприємства, аудиторські докази, методика перевірки, процедури перевірки, аудиторський висновок

Загальна проблема полягає у відсутності науково обґрунтованих дієвих методик аудиторської перевірки об'єктів обліку. Важливою складовою зазначеної проблеми є відсутність специфічних підходів щодо оцінки аудиторського ризику, збору аудиторських доказів і виконання аудиторських процедур конкретних об'єктів обліку, серед яких чільне місце займають витрати промислових підприємств.

Як показує досвід, аудиторські фірми використовують власні розробки стосовно порядку перевірки витрат підприємства і жодна з них не враховує досвід своїх колег, бо його майже не викладено у економічних джерелах у тому вигляді, який необхідний для виконання ефективних аудиторських процедур. Результатом цього є збільшення не лише термінів перевірки, а і зниження якості та результативності такого аудиту. Кожну перевірку нового замовника аудиторі розпочинають з чистого аркушу, шляхом спроб і помилок.

Значний вклад у методичне забезпечення аудиту зробили автори [1-5]. Але, на нашу думку, більшість з перелічених праць або не містять взагалі, або містять недостатньо обґрунтовані підходи до оцінки ризиків, збору аудиторських доказів і виконання процедур, які мають бути здійснені у ході аудиту витрат. Крім того, взагалі не розроблено ґрунтовних принципів формування результатів аудиту в звіті за наслідками аудиторської перевірки та специфічного порядку складання аудиторського висновку за результатами аудиту витрат підприємства.

Отже, метою статті є розробка авторського підходу до оцінки аудиторських ризиків, висвітлення повного переліку джерел аудиторських доказів і процедур їх отримання, а також принципів формування результатів аудиту та порядку складання аудиторського висновку.

Практичне проведення аудиторських перевірок обліку витрат різних суб'єктів господарювання дає можливість узагальнити фактори, які впливають на збільшення ризику викривлень у обліку. Таким чином, на наш погляд, оцінювати аудиторський ризик більш доцільно у трьох напрямках.

По-перше, ризик відхилень в умовах ручної обробки інформації:

- обмежена кількість працівників, які ведуть облік та здійснюють контрольні функції витрат підприємства;
- низька кваліфікація обліковців, що займаються об'єктом – витрати підприємства;

- відсутність системи внутрішнього контролю або її недосконала організація;

- перенесення значних обсягів даних з первинних документів до аналітичного та синтетичного обліку, а також з головної книги до фінансової звітності без використання автоматичних та автоматизованих засобів.

По-друге, ризик відхилень в умовах автоматизованої обробки інформації:

- відсутність поділу функцій при комп'ютерній обробці інформації про витрати (один працівник, як веде облік декількох об'єктів, так і виконує контрольні функції по відношенню до них);

- можливість легкого несанкціонованого доступу або зміни облікової інформації про витрати в єдиній базі даних;

- подання обліково-аналітичної інформації у форматі великої бази даних може призвести до перекручень або втрати фрагментів даних.

По-третє, ризик відхилень в умовах ручної й автоматизованої обробки інформації:

- відсутність на підприємстві або недостатнє поновлення нормативно-правової бази, періодичних видань та участі у семінарах щодо змін у законодавстві;

- відсутність затверджених норм витрачання товарно-матеріальних цінностей;

- не ведення рахунків класу 8 при відсутності будь-яких реєстрів формування витрат за елементами;

- відсутність наказу про облікову політику й організацію системи внутрішнього контролю;

- застосування податкового законодавства до порядку формування витрат у бухгалтерському обліку.

Результати практичного проведення аудиту обліку витрат дозволяють нам узагальнити та висвітити джерела доказів за наступним угрупованнями:

- первинні документи: лімітно-заборні картки (форма №М-8, М-9, М-28, М-28а), акти вибуття МШП (форма №МШ-4), акт на списання інструментів (форма №МШ-5), особова картка обліку спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (форма №МШ-6), акт-вимога на заміну матеріалів (форма №М-10), накладна-вимога на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів (форма №М-11), картка складського обліку матеріалів (форма №М-12), накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей (форма №М-20), акт про витрату давальницьких матеріалів (форма №М-23), інвентарний опис товарно-матеріальних цінностей (форма №М-21), листок обліку простоїв (форма №П-16), накопичувальна картка обліку виробітку і заробітної плати (форма №П-55 та П-56), подорожній лист вантажного автомобіля (форма №2), подорожній лист службового легкового автомобіля (форма №3), товарно-транспортна накладна (форма №1-ТН), рапорт-наряд про роботу будівельної машини (механізму) (форма №ЕСМ-4), рапорт про роботу будівельної машини (механізму) (форма №ЕСМ-3), подорожній лист будівельної машини (форма №ЕСМ-2), акти інвентаризації (форма №інв-4, інв-5, інв-6, інв-8, інв-9, інв-10, інв-11, бухгалтерські довідки;

- аналітичні документи: відомість обліку видачі спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв (форма №МШ-7), матеріальний звіт (форма №М-19), розрахунково-платіжна відомість (форма №П-49), розрахункова відомість (форма №П-51), журнал обліку роботи будівельних машин (механізмів) (форма №ЕСМ-6), відомість результатів інвентаризації, відомість 5.1;

- синтетичні документи: журнал 5 або 5А (затверджено наказом Мінфін України від 29.12.2000р. №356);

- головна книга в частині рахунків 23 «Виробництво», 80 «Матеріальні витрати», 81 «Витрати на оплату праці», 82 «Відрахування на соціальні заходи», 83 «Амортизація», 84 «Інші операційні витрати», 90 «Собівартість реалізації», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», 95 «Фінансові витрати», 96 «Втрати від участі в капіталі», 97 «Інші витрати», 98 «Податок на прибуток», 99 «Надзвичайні витрати»;
- баланс (форма №1) в частині незавершеного виробництва (рядочок 120);
- звіт про фінансові результати (форма №2), а саме рядочки 040 «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», 070 «Адміністративні витрати», 080 «Витрати на збут», 090 «Інші операційні витрати», 140 «Фінансові витрати», 150 «Втрати від участі в капіталі», 160 «Інші витрати», 180 «Податок на прибуток від звичайної діяльності», 205 «Надзвичайні витрати», 230 «Матеріальні витрати», 240 «Витрати на оплату праці», 250 «Відрахування на соціальні заходи», 260 «Амортизація», 270 «Інші операційні витрати»;
- акти перевірки інших суб'єктів контролю (внутрішніх аудиторів, працівників контрольно-ревізійного управління, податківців);
- накази, розпорядження, пояснювальні записки тощо.

При визначенні достатності аудиторських доказів аудитор повинен враховувати наступні фактори:

- наявність можливості співставлення висновків, зроблених в результаті використання доказів, отриманих з різних джерел;
- аудиторські докази, отримані в письмовій формі, є більш доказовими, ніж отримані в усній формі;
- зовнішні докази є більш доказовими ніж внутрішні, за умови неефективної системи обліку і контролю.

Якщо при проведенні аудиту непередставлені необхідні документи в повному обсязі або достатні аудиторські докази щодо певних операцій аудитором незібрані, аудитор повинен відобразити це у звіті, у зв'язку з чим повинно бути розглянуте питання про надання аудиторського висновку, який відрізняється від безумовно-позитивного.

Щоб зібрати наведені вище аудиторські докази треба виконати наступні процедури перевірки обліку витрат:

- вивчення бухгалтерських записів на рахунках синтетичного обліку витрат;
- дослідження документів первинного, аналітичного та синтетичного обліку витрат;
- визначення наявності незавершеного виробництва та його стадії.

Перевірка записів і документів надає аудиторські докази різного ступеня достовірності залежно від їх виду і джерела, а також від ефективності заходів внутрішнього контролю. Процедура спостереження за відображенням у обліку витрат полягає у стеженні за процесом, який виконується іншими особами, наприклад, за підрахунком прямих витрат працівниками компанії або за виконанням процедур контролю формування елементів витрат. Процедура запиту стосовно обліку витрат - це звернення за інформацією до обізнаних осіб суб'єкта господарювання або поза його межами. Запити можуть бути різними: від дійсних письмових запитів, адресованих третім сторонам, до неофіційних запитів, адресованих працівникам суб'єкта господарювання. Відповіді на запити можуть забезпечити аудитора інформацією, якою він раніше не володів або яка підтверджує аудиторські докази. Наприклад, запит до матеріально відповідальної особи стосовно обсягу витрачання конкретної сировини на виробництво одиниці продукції, який підтвердить інформацію у виробничому звіті. Процедура підтвердження застосовується для отримання інформації про реальність

залишків на рахунках обліку витрат. Якщо з будь-яких причин, а саме: обмеженість у часі аудиторської перевірки, відмова керівництва підприємства, що перевіряється, дана процедура не використовується, про це обов'язково повинно бути згадано в звіті за наслідками аудиторської перевірки. Підтвердження складається з відповіді на запит щодо інформації, яка міститься в облікових записах. Наприклад, аудитор зазвичай шукає безпосереднього підтвердження витрат сторонніх організацій через контакт із контрагентами підприємства. Процедура обчислення полягає у перевірці арифметичної точності показників первинних документів стосовно обліку витрат і реєстрів обліку або у самостійному проведенні підрахунків. Аналітичні процедури аудиту витрат полягають в аналізі найважливіших показників і співвідношень, зокрема підсумковому дослідженні відхилень і взаємозв'язків, які суперечать іншій інформації, або відхиляються від очікуваних показників. Наприклад, аналіз даних головної книги у частини елементів витрат і даних форми 2 (звіту про фінансові результати), а саме рядочків 230-270.

Виконання вищенаведених процедур дає можливість сформувати робочі документи аудитора стосовно перевірки обліку витрат, що є основою для формування звіту за наслідками аудиторської перевірки. При цьому, на нашу думку, такий документ обов'язково має будуватися за чітко встановленими правилами, а саме:

- у вступній частині вказують місце і дату складання звіту, назву аудиторської фірми та її адресу, номер і дату видачі Сертифіката та Свідоцтва про включення до Реєстру суб'єкта аудиторської діяльності, період, за який здійснюється перевірка, склад облікової та звітної документації, посилання на Закон і положення (стандарт) бухгалтерського обліку, стандарти аудиту, якими керувався аудитор.

- в аналітичній частині аудиторського звіту наводять результати перевірки бухгалтерського обліку і фінансової звітності, стану внутрішнього контролю, способів перевірки (суцільний, вибірковий), факти порушень законодавчих, інших нормативно-правових актів та встановлених правил ведення бухгалтерського фінансового обліку і складання фінансової звітності.

Крім того, у звіті за наслідками аудиторської перевірки повинна в обов'язковому порядку міститися наступна інформація:

- період часу, до якого відноситься документація підприємства, яка була перевірена в ході аудиту;

- вказівка про те, які бухгалтерські документи були перевірені суцільним методом, а які - вибірково, та на підставі яких принципів здійснювалася аудиторська вибірка;

- перелік зауважень, недоліків. При цьому в обов'язковому порядку повинно бути вказано, які з наведених зауважень є суттєвими, а які - ні.

Звіт за наслідками аудиторської перевірки обліку витрат має містити чотири розділи:

- перевірка елементів облікової політики в частині витрат та порядку їх дотримання;

- перевірка системи обліку витрат за складом витрат суб'єкту господарювання;

- перевірка записів у первинних документах, облікових реєстрах і звітності;

- перевірка інформації про порушення ведення обліку, нестачі, зловживання, які знайшли документальне підтвердження в актах попередніх ревізій, перевірок.

У звіті за наслідками аудиторської перевірки результати аудиту групуються за напрямками:

- господарські операції з обліку витрат, які відображені у відповідності з діючим законодавством та внутрішніми вимогами підприємства;

- господарські операції з обліку витрат, які мають суперечливий характер (з точки зору аудитора, підприємства, законодавства);
- господарські операції з обліку витрат, які відображені невірно та з порушенням чинних вимог.

За результатами перевірки витрат підприємства надаються наступні висновки:

Безумовно-позитивний висновок у разі, коли на думку аудитора, дотримані такі умови:

- аудитор отримав достатньо вичерпну інформацію і пояснення, необхідні для проведення аудиту витрат підприємства;
- надана інформація є достатньою для відображення реального стану обліку витрат;
- є адекватні дані з усіх питань, суттєвих з погляду достовірності та повноти змісту інформації про витрати;
- фінансову документацію у частині витрат підприємства складено згідно з прийнятою суб'єктом перевірки системою бухгалтерського обліку, яка відповідає існуючим законодавчим і нормативним вимогам;
- звітність ґрунтується на достовірних облікових даних відносно витрат, які не містять протиріч;
- форма звітності у частині відображення витрат є відповідною.

Аудитор у безумовно-позитивному висновку зазначає, що:

- облік витрат відповідає чинним вимогам діючого законодавства та внутрішнім положенням і розпорядженням;
- первинна інформація стосовно витрат належно відображається обліковцями підприємства;
- залишки й обороти за витратними рахунками дають достовірне та дійсне уявлення про стан речей на підприємстві;
- звітна інформація про витрати достовірно відображає їх розмір;
- первинний, аналітичний, синтетичний облік та звітність стосовно витрат підприємства відповідає вимогам законодавства.

У разі існування певних причин, за яких аудитор не може видати безумовно-позитивного висновку, розглядаються такі причини, що дають можливість визначити конкретний вид підсумкового документу в певній ситуації.

Причини невпевненості:

- обмеження в обсязі аудиторської роботи у зв'язку з тим, що аудитор не може отримати всю потрібну інформацію і пояснення (наприклад, через незадовільний стан обліку витрат), не має можливості виконати всі обов'язкові аудиторські процедури (через обмеження у часі);
- ситуаційні обставини, невпевненість у правильності висновку щодо ситуації (спірна ситуація у обліку витрат, багатоваріантність управлінського або технологічного рішення).

Причини незгоди:

- неприйнятність системи або способів обліку витрат;
- розходження у судженнях щодо відповідності фактів або сум фінансової звітності даним обліку витрат;
- незгода з повнотою та способом відображення фактів у обліку витрат і звітності;
- невідповідність здійснення або оформлення операцій з обліку витрат законодавству й іншим вимогам.

Аудитор у умовно-позитивному висновку зазначає, що:

- облік витрат не відповідає чинним вимогам діючого законодавства та внутрішнім положенням і розпорядженням, проте така невідповідність має обмежений вплив на стан обліку взагалі;
- первинна інформація стосовно витрат неналежно відображається обліковцями підприємства, хоча таке відображення суттєво не перекручує загальну оцінку системи обліку витрат;
- звітна інформація про витрати недостовірно відображає їх розмір, але має незначний рівень відхилення, тому не є суттєвим з точки зору користувачів інформації про облік витрат.

При складанні негативного висновку за результатами перевірки обліку витрат аудитор використовує формулювання:

- облік витрат не відповідає чинним вимогам діючого законодавства та внутрішнім положенням і розпорядженням;
- первинна інформація стосовно витрат неналежно відображається обліковцями підприємства;
- залишки й обороти за витратними рахунками не дають достовірного та дійсного уявлення про стан речей на підприємстві;
- звітна інформація про витрати недостовірно відображає їх розмір;
- первинний, аналітичний, синтетичний облік та звітність стосовно витрат підприємства не відповідає вимогам законодавства.

Якщо аудитор відмовляється від видачі висновку, він вказує на неможливість на підставі наведених аргументів сформулювати висновок про стан справ на підприємстві, що перевіряється.

Таким чином, у статті запропоновано авторський підхід до оцінки аудиторського ризику у комп'ютерному середовищі та за його межами з урахуванням специфіки обліку витрат промислового підприємства. Крім того, узагальнено за результатами практичного аудиту повний перелік аудиторських доказів необхідних для формування повноцінної підсумкової документації, а також обґрунтовано необхідні процедури збору вказаних доказів. Також розроблено принципи відображення результатів аудиту витрат у звіті і порядок визначення виду аудиторського висновку.

Наукову новизну мають пропозиції щодо оцінки аудиторського ризику, а також підходу до формування підсумкової документації аудитора, що перевіряє витрати промислового підприємства. Подальші дослідження доцільно вести у напрямі розробки процедур аудиту інших об'єктів обліку, що мають базуватися на загальному підході, який запропоновано у даній статті.

Список літератури

1. Андреев В.Д. Практический аудит: Справ.пособие. – М.: Экономика, 1994. – 366с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672с.
3. Жила В.Г. Ревізія і аудит: Навч. посіб. – К.: МАУП, 1998. – 96с.
4. Загородній А.Г. та ін. Аудит: теорія і практика: Навчальний посібник / Загородній А.Г. та ін. – 2-е вид., перероб. і доп. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 456с.
5. Кузьмінський А.Н. и др. Аудит: Практ. Пособие. – К.: Учет-информ, 1996. - 283с.

Е. Шелковникова, В. Пузакова

Особенности оценки риска, сбора доказательств и выполнение процедур в ходе аудита затрат

В статье отражен авторский подход к оценке аудиторского риска, очерчен полный перечень источников аудиторских доказательств и процедур их получения, что составляют основу общей

методики аудита расходов предприятий. Обоснованы принципы формирования результатов аудита в письменном отчете по результатам аудиторской проверки и порядок составления аудиторского заключения по результатам аудита расходов предприятия.

H. Shelcovnicova, J. Pouzacova

Feature of estimation of risk, assembly of proofs and implementation of procedures during the audit of charges

In article the author approach is reflected to estimation of public accountant risk, a complete list is outlined of sources of public accountant proofs and procedure of their receipt, that make a basis of general method of audit of charges of enterprises. Grounded principles of forming of results of audit in the writing report on results public accountant verification and order of drafting of public accountant conclusion as a result of audit of charges of enterprise.

Одержано 27.11.09

УДК 336.123

В.О. Шпильова

Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу

Сутність, типологія регіонів та особливості управління регіональним розвитком в умовах глобалізації

Дана стаття присвячена дослідженню і обґрунтуванню теоретичних підходів до визначення сутності і змісту поняття «регіон». Автором визначено, що найбільш раціональною в сучасних умовах господарювання є точка зору, яка визначає регіон як багатофункціональну і багатоаспектну систему, що саморозвивається, суб'єктно-об'єктна сутність якої дозволяє розглядати регіон в різних парадигмах: регіон – соціум, регіон – квазідержавна, регіон – квазікорпорація і регіон – в системі ринкових відносин. Обґрунтовано необхідність врахування регіональної специфіки у процесі управління соціально-економічним розвитком регіону.

регіони, конкуренція, інвестиції, ресурси, типологія регіонів

Інтеграція України в світову економічну спільноту супроводжується як появою додаткових зовнішніх джерел економічного розвитку, так і формуванням нових загроз. У сучасних умовах регіони не захищені від негативних наслідків міжнародної конкуренції і вимушені в значній мірі враховувати тенденції світової економіки, можливості загострення міжрегіональної і міжнародної конкуренції за залучення інвестицій і розміщення виробництв на своїй території. Ця обставина актуалізує необхідність розробки стратегій регіонального розвитку на основі нових технологій регіонального управління, виходячи з наявних в кожному регіоні конкурентних переваг, що відображають його специфіку та враховують основні тенденції і проблеми світового розвитку.

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми управління регіональним розвитком знайшли відображення в численних працях провідних науковців-сучасників. Дослідженню сутності, типології та видової класифікації регіонів та особливостям їх розвитку на теренах України приділили значну увагу С. І. Бандур,

М. П. Бутко, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, Т. М. Качала, Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко, М. І. Фашевський, Л.Г. Чернюк та інші.

Метою даної роботи є визначення сутності, змістовних ознак та типології регіонів на основі теоретичного переосмислення теоретичних парадигм.

Для коректного розуміння особливостей проблематики регіонального розвитку в сучасних умовах визначимо методологічний зміст поняття «регіон». Для цього розглянемо дескриптивне визначення і конкретизуємо поняття «регіон» в контексті не тільки регіонального розвитку, але і соціально-економічного розвитку системи національної економіки в сучасних умовах. У науковій літературі немає єдиного чіткого визначення даного поняття, що є однією з причин різноманіття напрямів і методологічних концепцій у вітчизняних і зарубіжних регіональних дослідженнях.

Початковим поняттям даної області знань є «територія» як обмежений земельний простір, який разом з акваторією і аероторією складає «геоторію» [1, С.50-51]. Територія є передумовою специфічних форм проживання і життєдіяльності людей, але формування середовища завжди виступає як результат взаємодії території і цілеспрямованої діяльності населення. Здійснення економічної діяльності фізичних та юридичних осіб дозволяє розглядати територію як частину геоторії, як економічний простір (рис. 1) [2, С.16-30].

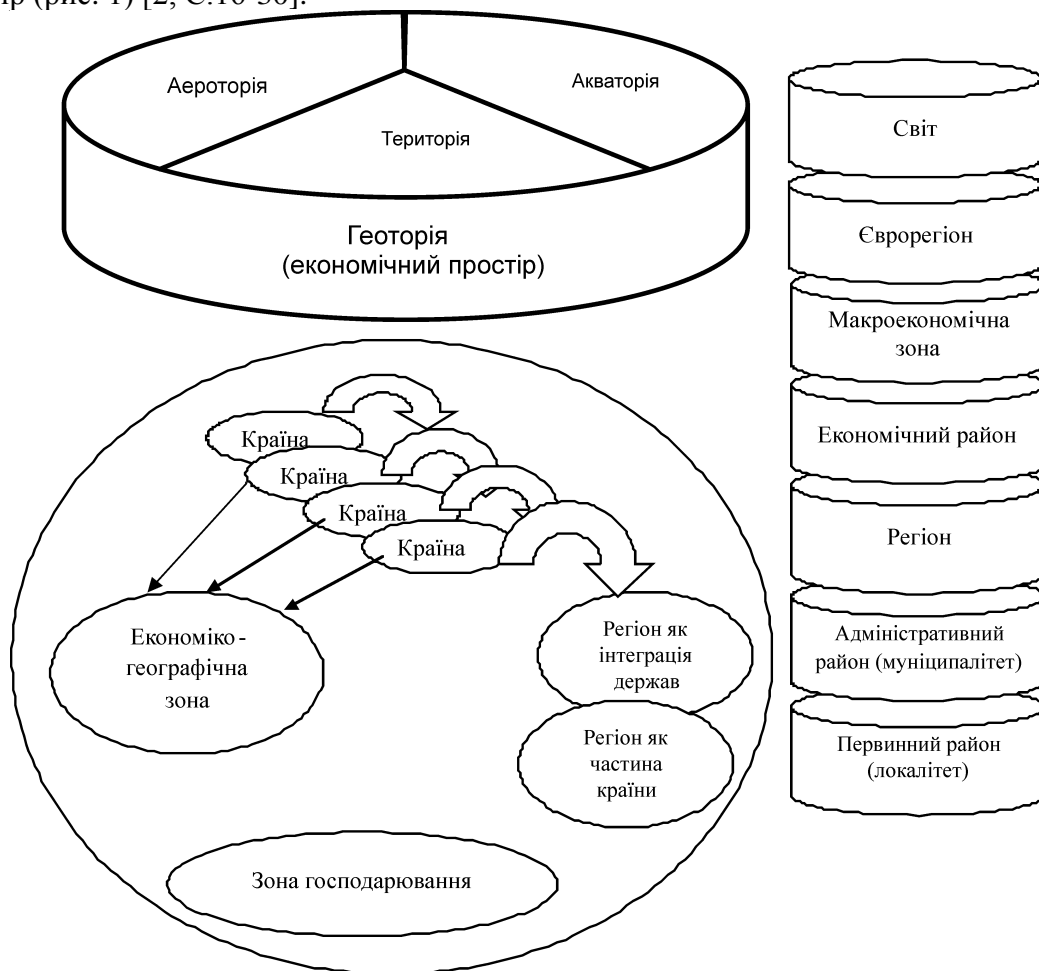


Рисунок 1 – Понятійно-термінологічна сутність системи регіонів

В такому контексті для економічного розвитку дійсно важливе природне середовище як природна основа (базис) існування суспільства і розвитку виробництва. Це означає, що основними характеристиками регіону є природні умови: клімат, географічний ландшафт, біоресурси, корисні копалини, що різняться залежно від

розташування території. Клімат розрізняється за ступенем суворості, вологості, циклічності коливань тощо, природні ресурси – масштабами запасів, їх доступністю і якістю. Основні характеристики географічного ландшафту (річки, гори, рівнини, вихід до морів і океанів) створюють передумови для розвитку транспортної інфраструктури. Таким чином, з одного боку, природне середовище впливає на потреби людей, а з іншого – обмежує можливі способи їх задоволення. Для України характерні території з контрастними умовами господарювання і життєзабезпечення населення з нерівномірним розподілом природних ресурсів. Це означає, що і підходи, і інструменти управління, що використовуються в регіонах, будуть різними.

В той же час регіон є не виключно географічною категорією, тобто не можна ототожнювати поняття «регіон» і «територія». Територіальна складова є істотною для будь-якого регіону, оскільки є основою як його формування, так й існування. Будь-який регіон є територією, однак однієї територіальної компоненти недостатньо для того, щоб назвати територію регіоном. Необхідною передумовою формування регіону на певній території є наявність специфіки економічного, етнографічного, конфесійного, соціально-культурного складу. Масштабність діяльності і неоднорідність (за безліччю різних ознак) обумовлюють необхідність розчленування території як економічного простору на частини – райони, регіони, зони. Ми позділяємо точку зору А. Г. Гранберга про те, що поняття «регіон» є типологічним і передбачає його конкретизацію і змістовну інтерпретацію при виділенні певних типів регіонів [3, С.83].

З позицій типології регіони можуть бути розглянуті і згруповані на основі різних концепцій (парадигм) – як територія, як соціальна конструкція, як економічний агент і, нарешті, як суб'єкт конкурентної взаємодії.

В законодавстві України родове поняття «регіон» використовується, перш за все, для позначення національно-територіальних (Автономна Республіка Крим) і адміністративно-територіальних (область, міста Київ і Севастополь) одиниць. Регіони як адміністративно-територіальні одиниці за метою розподілу поділяються за ознаками правового статусу, адміністративно-правової і адміністративно-управлінської ознаках, а також за суміжністю території.

Більшість дослідників розглядають регіон як об'єкт або частини простору, в межах якого розміщені або через який переміщуються природні і матеріально-речові ресурси і чинники виробництва. Таке трактування регіону характерне для виробничо-технологічної парадигми, згідно якої розвиток суспільства відбувається за допомогою розвитку матеріально-технічного середовища як сукупності створених працею технологій виробництва і технологічних комплексів, що забезпечують проживання населення в даних природних умовах. Саме пасивна роль регіону зумовила наявність безлічі підстав для їх класифікацій. Не заглиблюючись в характеристики типологічних ознак регіонів, що лежать в основі їх численних класифікацій, звернемо увагу лише на найбільш значущі.

Зазначимо, що регіон – це не лише територія для розміщення продуктивних сил, але і місце реалізації виробничих відносин. У радянській літературі стійким словосполученням було поняття «територіально-виробничий комплекс». В умовах планово-регульованої економіки це було виправдано. Саме центральні органи влади приймали рішення про розміщення виробництв, про примусову міграцію тощо. Сучасні підходи до регіоналізації передбачають розподіл прав, повноважень та відповідальності з управління регіоном між центральними органами влади і регіональними, оскільки саме останні, формують інституційне середовище для розвитку бізнесу і економіки регіону та умови для проживання людей.

Використання системного підходу дозволяє стверджувати, що в процесі формування і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіон слід

розглядати як соціально-економічну підсистему національної економіки, що включає, перш за все, взаємовідносини в системі «населення – бізнес – влада», а також сукупність різних елементів системи регіонального відтворення, що створюють його інфраструктуру. У ній можна виділити такі види – виробничу, фінансову, соціальну та ін., в рамках яких елементи регіональної відтворювальної системи знаходяться в безперервній взаємодії. Дія зовнішнього середовища на регіон, з одного боку, і складна система міжелементних взаємозв'язків, з іншого, обумовлюють постійний рух системи регіонального розвитку. Сам характер взаємозв'язків між елементами визначається межами того соціально-економічного простору, в яких відбувається їх розвиток, – ресурсами, виробничими можливостями, структурою виробництва і споживання, міжрегіональними зв'язками, впливом держави тощо. Отже, дія на процеси регіонального розвитку – це дія на розвиток відносин між його елементами, на взаємозв'язки між ними (рис. 2).



Рисунок 2 – Регіон як складна підсистема системи національної економіки

Регіон має свої пріоритетні напрями дії, що визначаються специфікою його соціально-економічного простору. В той же час регіон є структурним елементом в системі національної і глобальної економіки, є об'єктом дії на структурні перетворення та виступає як суб'єкт макроекономічних реформ. Його суб'єктивна роль тут реалізується через систему міжрегіональних взаємозв'язків і взаємодії з державою, іншими регіонами України та державами. Цю об'єктно-суб'єктну сутність регіону також необхідно враховувати при формуванні стратегії регіонального розвитку.

Як показано на рис. 3, суб'єктне представлення регіону дозволяє розглянути його активність при виконанні двох ролей – як квазідержави і як квазіфірми (квазікорпорації). В економічній теорії регіон імпліцитно відіграє роль квазідержави, в якій органи управління регіону створюють умови для комфортного проживання населення, відповідають за надання суспільних благ жителям регіону [4, С.5]. Сутність моделі регіону як квазіфірми (квазікорпорації) полягає в застосуванні до регіону підходів і характеристик фірми, а також її поведінки (виробництво суспільних благ, формування сприятливого середовища, залучення, формування і ефективне використання ресурсів).

Традиційний для України підхід до регіону як території для розміщення продуктивних сил втілювався в політиці, що визначається зверху, яка до недавнього часу формулювалася як соціально-орієнтована політика вирівнювання регіонів.

Саме у парадигмі регіону як квазікорпорації закладена ідея глобальної конкуренції і пошуку внутрішніх сил розвитку регіону, ідея переходу від пасивних заходів підтримки до створення активних стратегій, розробки і розвитку конкурентних переваг регіону.

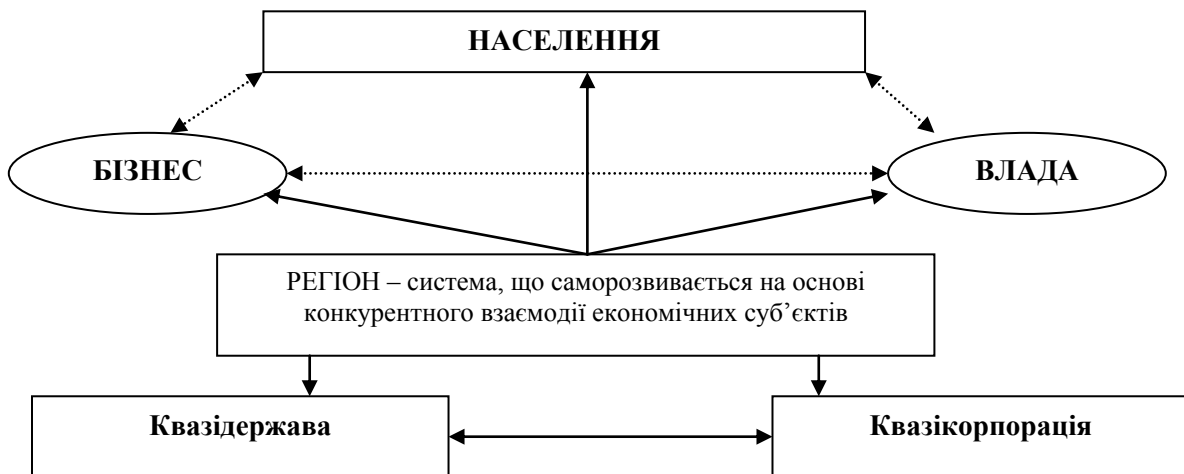


Рисунок 3 – Регіон як сукупність і взаємозв'язок елементів системи регіонального відтворення

Розвиток регіону як елементу системи державного регулювання багато в чому зумовлюється державою, але в умовах обмежень, що диктуються зверху, регіони із зіставним потенціалом розвитку мають різні результати і динаміку розвитку. Кожен регіон, як і бізнес, проходить шлях від конкуренції за ресурси і інвестиції до конкуренції в області стратегій і компетенцій, виступаючи при цьому в ролі і квазідержави, і квазіфірми.

У регіонах, де істотну роль в економіці відіграють добувні галузі, постає питання про вибір пріоритетів в стратегії розвитку: або залишатися на позиції сировинної орієнтації, або шукати ключові точки зростання, що дозволяють на певному етапі, використовуючи наявні ресурси, вийти на новий якісніший рівень розвитку. І тут, на наш погляд, при формуванні стратегії розвитку регіону значущим є визначення його типології.

В західній науковій думці найбільш поширеним є підхід до типології регіонів, який використовується у країнах Євросоюзу: регіони-виробничі майданчики; регіони-джерела збільшення прибутку; регіони-центри знань. В Україні ж типологія регіонів здійснюється залежно від співвідношення двох ключових чинників – щільність населення і ВВП на душу населення. Використання даних індикаторів у якості критеріїв типологій регіонів дозволяє пов'язати основи регіональної конкурентоспроможності з географічним аспектом. Щільність населення – просторовий чинник, пов'язаний з ймовірністю виникнення урбаністичних економік. Валовий внутрішній продукт на душу населення – індикатор, що відображає економічний потенціал розвитку регіону.

У традиційному ракурсі регіон розглядається як система, де у якості об'єкту управління виступають «природа – населення – господарство», а суб'єктами є органи влади і управління. Ми вважаємо, що в сучасних умовах регіон доцільно розглядати як систему, що саморозвивається, в єдності «населення – бізнес – влада» (див. рис. 3). Це суб'єктивно-об'єктивна система, що саморозвивається, і не вимагає управління ззовні, а лише враховує зовнішні чинники, з одного боку, як обмеження (у вигляді, перш за все, українського і міжнародного законодавства), а з іншого – як стимул і орієнтир майбутнього розвитку, наприклад, з позицій появи нових технологій, нових ринків та ін.

Слід відзначити, що системна і складно-структурна сутність процесу регіонального відтворення породжує суперечність розвитку економіки регіону, взаємопов'язаний і багатоцільовий характер стратегічної дії на неї. Важливість досліджень проблеми становлення стратегічного регулювання відтворення в регіоні

полягає в необхідності регулювання суперечностей регіонального рівня реформ, надання цьому процесу планованості, а його результатам – можливості прогнозування.

Таким чином, аналіз різних концептуальних підходів і експлікація поняття «регіон» дозволили переосмислити його змістовну сутність як багатофункціональної і багатоаспектної системи, що саморозвивається, суб'єктно-об'єктна сутність якої дозволяє розглядати регіон в різних парадигмах: регіон – соціум, регіон – квазідержавна, регіон – квазікорпорація і регіон – в системі ринкових відносин. Виходячи з поелементної структури регіону як системи, що включає екологічну, економічну і соціальну, а також просторову, політичну, духовну підсистеми, обґрунтовано, що розвиток регіону повинен бути економічно ефективним, соціально орієнтованим, екологічно раціональним, комфортним для людини і бізнесу.

Список літератури

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. – М.: Мысль. 1983. – 457с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 578с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 478с.
4. Лексин И.В. Территориальное устройство государства: Попытка реализации системной методологии анализа // Российский экономический журнал. – 2003. – № 1. – С.3-9
5. Чернишов А.П. Стратегія розвитку регіону: Структурний аспект. – Новосибирск, 2000. – 478с.
6. Барский А., Данков А., Миколин М. Фінансова база місцевого сомоуправління // Питання економіки. – 1999. – № 3. – С.34-38.

В. Шпильова

Сутність, типологія регіонів та особливості управління регіональним розвитком в умовах глобалізації

Данная статья посвящена исследованию и обоснованию теоретических подходов к определению сущности и содержания понятия «регион». Автором определено, что наиболее рациональной в современных условиях ведения хозяйства является точка зрения, которая определяет регион как многофункциональную и многоаспектную систему, которая саморазвивается, субъектно-объектная сущность которой позволяет рассматривать регион в разных парадигмах: регион – социум, регион – квазигосударство, регион – квазикорпорация и регион – в системе рыночных отношений. Обосновано необходимость учета региональной специфики в процессе управления социально-экономическим развитием региона.

V. Shpileva

Essence, typology of regions and feature of management regional development in the conditions of globalization

This article is devoted research and ground of the theoretical going near determination of essence and maintenance of concept «region». By an author certainly, that most rational in the modern terms of menage is a point of view, which determines a region as multifunction and multidimensional system, subject-objective essence of which allows to examine a region in different paradigms: a region is socium, a region is the kvazigosudarstvo, a region is a kvazikorporaciya and – in the system of market relations. Grounded necessity of account of regional specific in the process of management socio-economic development of region.

Одержано 23.11.09

УДК 65.012.32

А.С. Шумілова, доц., канд. екон. наук
Одеський державний економічний університет

Вплив бізнес концепції на процес реструктуризації підприємства

У статті розглядаються найвідоміші бізнес концепції, які є невід'ємною частиною процесу реформування сучасних підприємств. Пропонується групування бізнес концепцій. Особлива увага приділяється концепціям віртуальної організації; бенчмаркінгу, збалансованої системі показників, бережливому виробництву, обліку витрат по видам діяльності. Пропонується використання у процесі проведення реструктуризації деяких бізнес-концепцій.

підприємство, реформування, реструктуризація, бізнес концепції, менеджмент

Сучасний менеджмент є сполученням теорії і практики. Безліч теорій формують завдання і напрямки роботи сучасних менеджерів. У свою чергу підприємства вимушені трансформувати свою діяльність відповідно до нових уявлень про те, як необхідно ефективно функціонувати в умовах ринкового оточення. Разом із умовами успішного функціонування в ринковому оточенні міняються і концепції менеджменту і відповідно круг обов'язків керівників, а також еталони, по яким оцінюється їх робота.

Сучасні бізнес структури можна розділити на дві групи: одна це ті, хто схильні до змін, реформування і постійного вдосконалення, а друга, це ті, хто слідує давно випробуваним методам і не бажає змін, розраховуючи на стабільність і надійність старих методів і інструментів управління, які раніше забезпечували їх успіх.

Раніше переваги стабільності, масовості, досвіду і ієрархії, були незаперечні на протязі десятиліть. Положення «наукового менеджменту» Альфреда Слоуна, Фредеріка Тейлора були основою ведення бізнесу. На сьогоднішній день в умовах світової глобалізації, минулі методи «конвеєрного виробництва» не підходять для управління глобальними, різноманітними, віртуальними корпораціями ХІ століття. Сьогодні ж минулі достоїнства «старих» методів управління стають причиною кризових ситуацій на підприємствах.

Дослідженню розвитку і використання бізнес концепцій присвятили свої праці такі дослідники як: М.Латтанци, М.Кирнен, Белов А, Михайлова Е.А, Дирлав Дез і інші дослідники. У своїх роботах вони розглядають особливості застосування різних бізнес концепцій, переваги їх впровадження, а також складнощі, які можуть виникнути при їх практичній реалізації.

Прискорюється процес відділення «реальної» світової економіки від економіки «віртуальних» фінансових інструментів. Результатом розділення цих економік є нестабільність і складність світових фінансових ринків, а, отже, і всього міжнародного економічного середовища. Внаслідок цього на мікрорівні економіки набувають особливої актуальності такі важливі аспекти функціонування підприємства як вибір бізнес концепції як основи проведення реформування діяльності підприємства.

Гасло сучасних успішних підприємств: «Хочеш жити міняйся». Тому, гнучкість, рухливість, постійне навчання, вдосконалення методів управління, регулярні зміни, стали невід'ємними характеристиками успішних підприємств.

Все сильніше спостерігається фундаментальний рух: від економіки, заснованої на промисловому виробництві і експлуатації природних ресурсів, до економіки, що базується на наукоємких технологіях, інформації, інноваціях. На перший план

висуваються концепції управління людськими ресурсами, формування гнучких швидкоадаптуючихся структур.

Макрооточення змінюється, а разом з ним і мікросередовище бізнес структур - це обов'язкова умова їх успішного функціонування, яка досягається завдяки проведенню реструктуризації, на чолі якої знаходиться прихильність, одній або поєднанню декілька бізнес концепцій, відповідних ідеології, стратегічній орієнтації і специфічним особливостям суб'єкта господарювання (рис.1).

Бізнес концепції еволюціонують, подібно до світових економічних і політичних тенденцій, забезпечуючи своїм послідовникам бажану ефективність.

Такі дослідники, як Анрі Файоль, Мері Паркер Фоллетт, Фредерік Тейлора, Пітер Друкер, Дуглас Макгрегор та інші, оказали значний вплив на стиль мислення, як керівників, так і теоретиків менеджменту і заклали основу процесу управління змінами на підприємствах [1].



Рисунок 1 - Взаємозв'язок бізнес концепції і процесу реструктуризації підприємства

Так, свого часу популярна «модель Тейлора», яку колись поставили в розділ своєї діяльності такі успішні компанії як UPS, Ford Motors і багато інших, заклала основи «науки про виробництво».

У 1920-і рр. аж до краху Уолл-стріт в 1929г., під впливом Мері Паркер Фоллетт з'явилися перші натяки на «Концепцію розширення повноважень» і виникла школа «Людських відносин».

У 1930-і рр. Альфред Слоан застосував на практиці «Систему підрозділів, або бізнес одиниць».

Консалтинговою фірмою Arthur D. Little одній з перших стали застосовуватися військові методи управління в бізнесу. А Джон Едер створив «Концепцію лідерства», заснованого на дії, яка активно застосовується успішними підприємствами всього світу вже не одне десятиліття.

Японія і Німеччина, що активно застосовують в післявоєнний період індустриї методи і концепції, почали перебудову виробничих систем буквально з нуля. Японці утілили в життя ідеї У. Едвардса Демінга, і рух якості, лягли в основу японського «економічного дива».

У 1950-і і 1960-і рр. з появою і розвитком комп'ютерів радикально змінилося уявлення про вплив нових технологій на функціонування компаній. В результаті Елвіном Тоффлером, в 1970 р. була сформульована «Концепція адхократії», яка сьогодні є актуальною і використовується успішними компаніями.

У 1980-і рр. стали повсюдно упроваджуватися японські методики, такі як «TQM», «Кайдзен» і «Точно-в-термін».

Розвиток світової економіки в другій половині 1980-х рр., на початку 1990-х рр. змінилося спадом, почалася рецесія. Тому, щоб збільшити прибуток, підприємства стали звертатися до нових концепцій, виправдовуючи ними зниження витрат. Виникла нова концепція, що відповідала вимогам часу: «Даунсайзінг» (скорочення).

У першій половині 1990-х рр. підприємствам було необхідно перегрупуватися і націлюватися на виживання в короткостроковій перспективі, а з іншої - розширюватися ради конкуренції на глобальному ринку для довгострокового успіху, тоді і з'явилися такі концепції, як «Ключові компетенції», «Збалансована система показників», «Акціонерна вартість», «Реінжинірінг бізнес-процесів». Виникли такі нові поняття як транснаціональні корпорації, матричний менеджмент, глобалізація. Тим часом продовжувалася війна з бюрократією, упроваджувалися аутсорсинг і нові організаційні форми, на це вплинули такі ідеї, як «Трилісник» Чарльза Хенді.

Протягом 1990-х рр. «Самонавчальну організацію» почали розглядати як спосіб зберегти корпоративну пам'ять і уникнути помилок.

Ще однією помітною тенденцією десятиліття стало розповсюдження інтернету і розширення сфери застосування комп'ютерів. Відбулося еволюція від матеріальних активів до ефемерних (інтелектуальному капіталу). З розвитком нових галузей на основі високих технологій великому бізнесу довелося звернути увагу на абсолютно інші моделі і організаційні структури, такі як «Віртуальні організації», «Управління каналами розподілу».

По мірі наближення кінця сторіччя, компанії шукали концепції, які дозволили б їм вистояти в умовах жорсткої конкуренції, і набули популярності «Ідейне лідерство», «Ціннісні інновації» [1].

Найбільш відомим бізнес концепціям властиві такі особливості як своєчасність, оригінальність, перевірка реальністю, простота, практичність. Як правило, будь-яка з концепцій при її практичному втіленні, акцентує увагу на одній з найважливіших складових діяльності кожного підприємства: стратегічної, організаційно-виробничої або соціальної (корпоративна культура, управління людськими ресурсами). Враховуючи це, ми згрупували найбільш відомі бізнес концепції з урахуванням перерахованих вище складових:

Стратегічна: Реінжинірінг; Сценарне планування; Ключові компетенції і Ключові цінності; Стратегічна точка перелому; Збалансована система показників; Хосин канрі.

Організаційно-виробнича: Облік витрат по видах діяльності; Бенчмаркінг; Управління каналами збуту; Управління знанням; Самонавчальна організація; «Точно-в-термін»; Кайдзен; Бережливе, або «худе», виробництво; Управління ланцюжками постачань; TQM; Адхократія; Корпоративна гнучкість; Аутсорсинг; Організація-трилісник; Віртуальна організація.

Соціальна: Лідерство; Ієрархія потреб по Маслоу; Наставництво; Робота в командах; Теорії X і Y (а також Z); Навчання через дію; Теорія ухвалення рішень; Інтелектуальний капітал; Планування спадкоємності.

Сучасні бізнес структури роблять особливий акцент на людському чиннику, на мобільності, гнучкості, які дозволяють досягати ефективності в сучасному ринковому оточенні.

Враховуючи середовище і умови функціонування вітчизняних підприємств, а також необхідність їх реструктуризації, на наш погляд, є цікавими такі бізнес концепції як: Віртуальна організація (Virtual Organization); Бенчмаркінг (Benchmarking); Збалансована система показників (Balanced Scorecard); Бережливе виробництво (Lean Production); Облік витрат по видах діяльності (ABC - Activity-based Costing).

Сучасні організації знаходять нову зовнішність: тепер вони являють собою

гнучку структуру, що швидко пристосовується до нових умов ведення бізнесу. Цікавою в умовах кризи, а також нестабільного оточення є концепція Віртуальної організації (Virtual Organization). Дана концепція має декілька тлумачень: одні під віртуальною організацією мають на увазі не більше ніж здатність компаній використовувати інформаційні технології для ефективної спільної роботи людей, що працюють по різних місцях і навіть різних континентах. Для інших це поняття має ширше значення і відповідає аморфній організації, що складається з проектних команд, які формуються з конкретною метою і можуть бути миттєво ліквідовані. Віртуальні організації, при всій їх різноманітності, володіють однією загальною властивістю: вони виходять з передумови, що інформаційні технології дозволяють людям в різних географічних регіонах працювати разом, не дивлячись на відстані. Їх здатність спілкуватися і обмінюватися інформацією приводить до корінної зміни моделі ухвалення рішень: тепер вже немає необхідності в координації з центру. Застосування даної концепції в корені міняє традиційний бізнес: місце роботи в офісі в строго певний час замінює працю незалежно від місця і часу; праця оцінюється не по контрольованій присутності на робочому місці, а за фактом виконання конкретних завдань; прямий контроль еволюціонує у бік наставництва і коучинга; командна робота в одному місці переростає в гармонійне поєднання віртуальних груп; розподіл офісного простору згідно статусу і корпоративній ієрархії переходить в розподіл простору з позиції сприяння виконанню певних функцій і завдань [2].

Концепцію бенчмаркінга (Benchmarking) успішно застосовували і продовжують використовувати такі всесвітньо відомі компанії як Southwest Airlines, Ford, Sony, Херох і багато інших. По суті своїй бенчмаркінг є механізмом порівняльного аналізу ефективності роботи базисної компанії з показниками найбільш успішно функціонуючих компаній-еталонів, вибраних для порівняння виходячи з ряду ключових чинників. На сьогоднішній день бенчмаркінг є незамінним інструментом реагування на ринкові зміни. Його використання дозволяє компаніям «відчувати» і динамічно реагувати на вимоги і переваги що склалися на ринку. Частіше всіх бенчмаркінг використовують для виявлення можливостей і об'єктів вдосконалення, а також для стимулювання ефективності господарської діяльності підприємства. Він дає відповідь на такі питання: Які слабкі і сильні сторони у компанії в порівнянні з конкурентами? Що необхідно удосконалити в діяльності підприємства, щоб відповідати ринковим вимогам? Яким чином можна здійснити необхідні перетворення? та інші. Застосування бенчмаркінга дозволяє «відсікти» хаотичний пошук зайвої інформації, виключити реалізацію ризикованих ідей на практиці, сприяє цілеспрямованому аналізу і концентрації зусиль на ключових моментах діяльності компанії [3, 4].

Збалансована система показників (Balanced Scorecard) Концепція була запропонована Девідом Нортонем, який запропонував збалансувати чотири найважливіші аспекти діяльності підприємства: Клієнти: компанії повинні задуматися про те, як їх бачать споживачі. Внутрішні бізнес-процеси: компанії повинні запитати, в чому вони повинні добитися переваги. Навчання і розвиток: компанії повинні зрозуміти, чи можуть вони продовжувати підвищувати і створювати вартість. Фінанси: як компанія піклується про своїх акціонерів.

Ідея полягала в тому, що приклавши зусилля до того, щоб ретельно оцінювати всі чотири аспекти, компанії почнуть керуватися своєю місією, а не короткостроковою фінансовою ефективністю. Украй важливою для досягнення цієї мети є оцінка стратегії. Збалансована система показує, що стратегія - це основа будь-якого процесу оцінки: «Хороша система показників повинна розповідати про вашу стратегію».

Бережливе виробництво (Lean Production) це універсальний термін, що описує

набір технічних прийомів, які компанії використовують для зниження витрат (наприклад, «точно-в-термін» і загальне управління якістю). Бережливе виробництво засноване на трьох принципах. Перший - правило «точно-в-термін». Виробництво повинне бути тісно пов'язане з вимогами ринку. Другою - відповідальність за якість лежить на всіх, порушення повинні виправлятися, як тільки вони виявляються. Третій - це концепція «поточку вартості». Компанія - це не набір розрізаних продуктів і процесів, а нерозривне, єдине ціле, потік, що включає постачальників, а також споживачів.

Облік витрат по видах діяльності (ABC - Activity-based Costing) облік витрат по видах діяльності - це динамічний, реалістичний засіб розрахунку дійсних витрат на ведення бізнесу. Облік витрат по видах діяльності створює моделі реальних витрат, які несе компанія в якому-небудь процесі. Компанія ідентифікує ключові процеси і аналізує витрати на кожній стадії. Це дозволяє компанії дізнатися, в що обходиться кожен вид діяльності, наприклад розробка і просування нового продукту на ринок (R&D), і якою мірою витрати на них повинні бути включені у витрати, пов'язані з конкретним продуктом або послугою. Недолік полягає в тому, що він вимагає ретельного вивчення того, що дійсно відбувається в бізнесі.

Облік витрат по видах діяльності все більше розповсюджується в організаціях сфери послуг, наприклад в банках, і компанії можуть скласти детальніше уявлення про своїх клієнтів і взаємодію з ними. Із зростанням уваги до лояльності споживачів облік витрат по видах діяльності може допомогти компаніям вибрати самих прибуткових споживачів. Деякі клієнти обходяться компанії дорожче за інших. Одне дослідження показало, що основну частину прибутку компанії зазвичай забезпечують 20% споживачів. Більшість - 60% - дозволяють компанії добитися беззбиткової. При цьому що залишилися 20% віднімають у компанії гроші. Якщо компанія зможе виявити ці «погані» 20%, вона доведе свою рентабельність до максимуму. Для цього компанії необхідно знати, в що їй обходиться кожен споживач.

У вітчизняній практиці господарювання знайшли застосування деякі із згаданих бізнес-концепцій, наприклад такі як: Total Quality Management (TQM), Benchmarking (порівняльний аналіз), Learning organization (LO) та інші.

На наш погляд, впровадження при реструктуризації таких концепцій як: Business Process Reengineering (BPR), загальної системи управління якістю (TQM), самонавчальної організації (Learning organization), бенчмаркінга (benchmarking), управління «точно в строк» (Just in Time- JIT) є важливим елементом процесу реструктуризації. При цьому, на вибір концепції може впливати тяжкість кризової ситуації, специфіка діяльності підприємства, успішний досвід підприємств і ряд інших чинників. При цьому необхідно враховувати, що бізнес концепція робить довгостроковий вплив на всю систему управління діяльністю підприємства, у тому числі і на його філософію управління.

Подальші роботи будуть присвячені напрямкам ефективної адаптації практичного впровадження бізнес концепцій на вітчизняних підприємствах.

Список літератури

1. Дирлав Дез Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир / Дирлав Дез – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 336с.
2. Латтанци М. Сделайте свой бизнес мобильным. Опыт Nokia / Латтанци М., Корхонен А., Гопалакришнан В. – М.: Вершина, 2007. – 248с.
3. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга / Е.А. Михайлова // Менеджмент в России и за рубежом, - 2001. - №1, №2. С.32-39.
4. Шумілова А.С. Бенчмаркінг як ефективний інструмент реструктуризації бізнесу / А.С. Шумілова // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. - 2003. - №14. - С.329 – 334.

А. Шумилова

Влияние бизнес концепции на процесс реструктуризации предприятия

В статье рассматриваются известнейшие бизнес концепции, которые являются неотъемлемой частью процесса реформирования современных предприятий. Предлагается группирование бизнес концепций. Особое внимание отводится концепциям виртуальной организации; бенчмаркингу, сбалансированной системе показателей, бережливому производству, учета расходов по видам деятельности. Предлагается использование в процессе реструктуризации некоторых бизнес-концепций.

A. Shumilova

Influencing business of conception on the process of restructuring of enterprise

In the article are considered most known business of conception, which are inalienable part of process of reformation of modern enterprises. Grouping is offered business of conceptions. The special attention is taken to conceptions of virtual organization; benchmarking, to the balanced system of indexes, thrifty production, consideration of charges on the types of activity. The use in the process of restructuring of some business-conceptions is offered.

Одержано 27.11.09

УДК 658.15

Л.А. Лахтіонова, доц., канд. екон. наук

Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», м. Київ

Економічна категорія «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності

Анотація: розглянуто поняття фінансової стійкості суб'єктів господарювання, надано критичну оцінку різним точкам зору щодо її сутності, запропоновано та обгрунтовано удосконалене визначення даної економічної категорії в сучасному фінансовому аналізі на макрорівні.

фінансова стійкість, фінансовий аналіз, суб'єкт господарювання, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність

В умовах глобалізації економіки на фоні існуючої світової та вітчизняної фінансової кризи одною із важливими умов в забезпеченні успішної підприємницької діяльності різних господарюючих суб'єктів є наявність їхньої фінансової стійкості. На сьогодні існують різні підходи до аналізу фінансової стійкості господарюючих суб'єктів. Але технологія аналітичних досліджень залежить передусім від самого поняття даної економічної категорії, його сутності. У світовій [1, 2, 4, 8, 11- 13, 16, 22, 23, 35, 39, 42, 44, 46, 47, 49, 50] та вітчизняній [3, 5 – 7, 9, 10, 14, 15, 17 – 21, 24 – 34, 36 - 38, 40, 41, 43, 46, 48] теорії та практиці економічного аналізу, фінансового аналізу та аналізу фінансової звітності не існує єдиної точки зору щодо сутності фінансової стійкості. Тому тема дослідження є актуальною.

Метою статті є розкриття та уточнення поняття фінансової стійкості в сучасних умовах господарювання на фоні існуючої світової та вітчизняної фінансової кризи та процесів глобалізації економіки.

В зв'язку з цим розв'язуються наступні завдання:

- ознайомлення з думками різних вчених-аналітиків стосовно поняття «фінансова стійкість» та виділення певних їх груп;
- викриття дискусійних питань та надання критичної оцінки існуючим різним точкам зору щодо поняття «фінансова стійкість»;
- обґрунтування власної точки зору щодо економічної категорії «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі та удосконалення даного поняття.

Можна виділити наступні групи думок різних вчених-аналітиків та наявність дискусійних питань стосовно визначення фінансової стійкості (табл. 1).

Таблиця 1 - Групи думок стосовно визначення фінансової стійкості суб'єкта господарювання та наявність дискусійних питань

№	Автори	Визначення фінансової стійкості
1.	<p>Ковальов В.В., 2001 р. Цал-Цалко Ю.С., 2002 р.; Меє В.О., 2003 р.; Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т., Карпінський Б.А., Майор О.В., Максимів Л.І., Савчук О.Я., Савчук Н.В., 2004 р.; Білик М.Д., 2005 р.; Ковальов В.В., Волкова О.М., 2007 р.</p> <p>Кіндрацька Г.І., Білик М.Г., Загородній А.Г., 2006 р.; Ізмайлова К.В., 2007 р.;</p> <p>Старостенко Г.Г., Мірко Н.В., 2006 р.</p> <p>Гіляровська Л.Т., 2003 р.;</p> <p>Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, затверджені Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р.;</p> <p>Методичні рекомендації щодо виявлення ознак не платоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерством економіки України від 19 січня 2006 року № 14 із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства економіки України від 6 березня 2006 року № 81</p> <p>Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року N 49/121., зареєстроване в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за N 121/5312 ;</p> <p>Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облігацій (крім комерційних банків), схвалені Аудиторською палатою України, протокол засідання Аудиторської палати України від 23 лютого 2001 р. N 99.</p>	<p>Це одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства</p> <p>Вказують на це визначення як на фінансову стабільність</p> <p>Вказують на це визначення і як на фінансову стабільність цілеспрямована риса фінансового аналізу</p> <p>Вказується на складові аналізу фінансового стану – аналіз платоспроможності (фінансової стійкості)</p> <p>Вказується на складові аналізу фінансового стану – аналіз платоспроможності (фінансової стійкості)</p>

Продовження таблиці 1

2.	Савицька Г.В., 2000 р., 2005 р.	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах припустимого рівня ризику
3.	Козак В.Г., Козак Г.Я., 2000 р.; Чечевіцина Л.М., Чуєв І.М., 2006 р. Фролова Т.О., 2005 р.	Співвідношення вартості матеріальних оборотних засобів і величини власних та позикових джерел формування Забезпеченість запасів і витрат різними видами джерел фінансування
4.	Ковальов В.В, 2001 р.	Зводить до сутності оцінки фінансової стійкості підприємства - здатності підприємства відповідати по своїм довгостроковим фінансовим зобов'язанням.
5.	Лахтіонова Л.А., 2001 р., 2004 р., 2005 р.; Шеремет О.О., 2005 р.; Деева Н.М., Дедіков О.І., 2007 р. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С., 2006 р.; Шморгун Н.П., Головка І.В., 2006 р.	Це такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт господарювання, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також витрати на його розширення та оновлення. Але вживають термін «фінансова стабільність» і не використовують термін «фінансова стійкість» Але вживають термін «фінансова незалежність». Продовжують кінець визначення словами «тобто задовольняє потребам розвитку підприємства і відповідає вимогам зовнішнього середовища»
6.	Ковальов А.І., Привалов В.П., 2001 р. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, затверджені Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р.	Тобто фінансова незалежність підприємства – здатність маневрувати власними коштами, достатня фінансова забезпеченість безперебійного процесу діяльності. характеризується забезпеченістю підприємства власним капіталом, його розміщенням і використанням. Поряд з поняттям фінансової стійкості вживає термін «фінансова стабільність і вказує основні ознаки фінансової стабільності підприємства: фінансова стійкість, рентабельність, платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність і ділова активність.

Продовження таблиці 1

<p>7.</p>	<p>Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року N 49/121., зареєстроване в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за N 121/5312; Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облігацій (крім комерційних банків), схвалені Аудиторською палатою України, протокол засідання Аудиторської палати України від 23 лютого 2001 р. N 99);</p> <p>Методичні рекомендації щодо виявлення ознак не плато- спроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерством економіки України від 19 січня 2006 року № 14 із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства економіки України від 6 березня 2006 року № 81); Чопозова А.І., Демченко І.А., 2008 р.</p>	<p>не надається поняття фінансової стійкості, але розкривається через її аналіз, а саме: аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.</p> <p>не вказується поняття фінансової стійкості, але розглядаються показники фінансової стійкості;</p> <p>не застосовують поняття фінансової стійкості, а вказують на показники структури сукупного капіталу</p>
<p>8.</p>	<p>Ізмайлова К.В., 2001 р., 2007 р.</p>	<p>Ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями: - рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування; - платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами); - часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.</p>
<p>9.</p>	<p>Бочаров В.В., 2002. р.</p> <p>Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Темченко А.Г., Брадул О.М., 2005 р.</p>	<p>це такий стан його грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних засобів при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності при мінімальному рівні підприємницького ризику.</p> <p>Характеризується стабільним перевищенням доходів над витратами, вільним маневруванням грошовими коштами та ефективним їх використанням в процесі поточної (операційної) діяльності.</p> <p>Характеризується стабільним перевищенням прибутків над витратами, вільним маневруванням грошових коштів і ефективним їх використанням в процесі поточної діяльності.</p>

Продовження таблиці 1

9.	Тарасенко Н.В., 2006 р.; Костирко Р.О., 2007 р.	це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, який забезпечує діяльність підприємства (розвиток організації) на основі збільшення прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства в умовах допустимого рівня ризику
10.	Абрютіна М.С., 2002 р.; Крейніна М.Н., 2001 р.	це стабільність фінансового стану підприємства, що забезпечується достатньою часткою власного капіталу в складі джерел фінансування.
11.	Коробов М.Я., 2002 р.	Характеризує стан, рух і розміщення фінансових ресурсів, ... включає: - прибутковість (рентабельність) діяльності підприємства; - наявність і динаміку основних та оборотних коштів; - раціональність розміщення (використання) власних і залучених фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів); - ступінь фінансової незалежності підприємства (фінансової автономії); - ліквідність і платоспроможність.
12.	Павловська О.В., 2002 р.; Фролова Т.О., 2005 р.	Відображення стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції.
13.	Цал-Цалко Ю.С., 2002 р.	Це стан активів підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність. Передбачає те, що ресурси, вкладені у підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а одержаний прибуток забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування майна (активів). Поряд з фінансовою стійкістю надається поняття фінансової стабільності. Фінансова стабільність залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу.
14.	Мец В.О., 2003 р.; Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т., Карпінський Б.А., Майор О.В., Максимів Л.І., Савчук О.Я., Савчук Н.В., 2004 р.	Не використовують поняття фінансової стійкості, а вказують на фінансову стабільність, яка пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Сутність фінансової стабільності зводять до показників ліквідності та платоспроможності, рентабельності, ефективності управління, ділової активності

Продовження таблиці 1

15.	Конєва М.І., 2003 р.	Зводить поняття фінансової стійкості тільки до поняття фінансово стійкого господарюючого суб'єкта, який за рахунок власних коштів покриває засоби, вкладені в активи (основні фонди, нематеріальні активи, оборотні засоби), не допускає невиправданої дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується у терміни за своїми зобов'язаннями.
16.	Гіляровська Л.Т., 2003 р.	Надає через ступінь фінансової стійкості – співвідношення вартості або всіх активів організації, або тільки оборотних активів чи головної складової – матеріально-виробничих запасів і затрат з величиною (вартістю) власного та/або позикового капіталу як головних джерел їх формування.
17.	Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Петряєва З.Ф., 2004 р.; Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Москаленко В.В., 2006 р.; Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., 2008 р.	Визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.
18.	Мних Є.В., 2005 р.; Старостенко Г.Г., Мірко Н.В., 2006 р.	Визначається раціональною забезпеченістю потреб підприємства фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах
19.	Нестеренко Ж.К., Череп А.В., 2005 р.	Це певний стан розрахунків підприємства, який гарантує його постійну платоспроможність
20.	Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В., 2005 р.	Не використовують поняття фінансової стійкості, а вказують на фінансову стабільність - це надійно гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку.
21.	Білик М.Д., 2005 р.	це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення. <u>Фінансова стійкість</u> - один із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності. Розрізняє поняття фінансової стійкості та фінансової стабільності (спроможність підприємства досягати стану фінансової рівноваги при збереженні достатнього ступеня фінансової стійкості та зберігати цей стан у довгостроковій перспективі при ефективному управлінні фінансами).

Продовження таблиці 1

22.	<u>Ковальчук М.І., 2005 р.</u>	Відображує такий стан активів і пасивів підприємства, який дає змогу вільно розпоряджатися власним капіталом, грошовими коштами та їх еквівалентами, ефективно використовувати всі ресурси, забезпечує безперервний процес виробничої, комерційної та фінансової діяльності, відтворення і розширення виробництва. Ототожнює поняття фінансової стабільності та фінансової стійкості.
23.	<u>Кіндрацька Г.І., Білик М.Г., Загородній А.Г., 2006 р.</u>	Забезпеченість запасів підприємства стійкими джерелами їх формування, гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів.
24.	Мошенський С.З., Олійник О.В., 2007 р.	Платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими джерелами
25	Строченко Н.І., 2007 р.	Ототожнює поняття фінансового стану та фінансової стійкості, наприклад, вказує та розглядає чотири типи фінансового стану, а не фінансової стійкості
26.	Подольська В.О., Яріш О.В., 2007 р.	Не надають поняття фінансової стійкості, але аналізують її.
27.	Коласс Б., 1997 р. Карлін Т.Р., Макмін А.Р., 2001 р.); МакКензі Венді, 2003р., 2006р.; Хіггінс, С. Роберт, 2007 р.; Етріл П., Маклейні Е., 2007 р.; Чопозова А.І., Демченко І.А., 2008 р.	Не вживають поняття фінансової стійкості, але під нею розуміють: - заборгованість; - ліверидж – (залучення коштів) як співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом; - довго- та середньострокову платоспроможність, тобто чи в змозі компанія виконати свої довгострокові зобов'язання; - фінансовий «важіль» (борговий потенціал компанії) як показник відношення позикового капіталу до власного капіталу; - боргове навантаження; - показники структури сукупного капіталу
28.	Берстайн Л.А., 2002 р	структура капіталу і довгострокова платоспроможність (під якими розуміє фінансову стійкість), а саме: розділяє поняття ліквідності та структури капіталу і довгострокової платоспроможності
29.	Ковальов В.В., Ковальов Віт. В., 2008 р.	Здатність підприємства підтримувати цільову структуру джерел фінансування

З урахуванням зазначених дискусійних питань у визначенні фінансової стійкості в таблиці 1, на особисту точку зору автора даної статті, вважається за доцільне надати наступне визначення: **фінансова стійкість суб'єкта господарювання – це такий стан**

фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної економіки, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервні процеси своєї операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також витрати на їх розширення та оновлення, появу нових їх напрямків та складових.

Обґрунтування такої точки зору полягає в наступному:

- **по-перше**, це стан саме **фінансових** ресурсів, бо мова йде про ресурсну фінансову стійкість. Тому обов'язково необхідно вказати на те, що це стан саме фінансових ресурсів (і ні в якому разі це не стан всіх активів або стан активів та пасивів, як на це вказують інші вчені);

- **по-друге**, це саме **стан** фінансових ресурсів, бо рівень або тип фінансової стійкості може бути різним, в залежності від того, в якому стані знаходяться фінансові ресурси (і ні в якому разі це не просто формування та використання фінансових ресурсів або просто раціональне розпорядження фінансовими ресурсами, як це зазначається в інших визначеннях);

- **по-третє**, господарюючий суб'єкт **повинен вільно маневрувати грошовими коштами при певному стані фінансових ресурсів** і на це робиться посилення у визначенні. Слід зауважити, що до фінансових ресурсів поряд з грошовими коштами відносяться і фінансові вкладення;

- **по-четверте**, суб'єкт ринкової економіки **повинен використовувати грошові кошти на забезпечення безперервної своєї діяльності, яка** на сьогодні за сучасним світовим та вітчизняним розподілом згідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності та національних стандартів бухгалтерського обліку **складається із процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності як головних її видів.** Тому обов'язково необхідно в сучасному трактуванні даного поняття вказати на дані сучасні складові види діяльності господарюючих суб'єктів ринкової економіки; а не вказувати тільки операційну діяльність, як на це наголошують інші вчені, або за старою термінологією - на виробничо-торгівельну діяльність, як наголошувала раніше і сама автор даної статті поряд з іншими науковцями;

- **вп'яте**, категорія фінансової стійкості пов'язане не лише із використанням грошових коштів на забезпечення тільки безперебійних вже склавшихся процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, але, також, і на **забезпечення їх розширення** (збільшення обсягів за рахунок більшої кількості робочої сили, устаткування, розширення виробничих площ та ін.) **та оновлення** (збільшення обсягів за рахунок тієї ж кількості працюючих, але вже більш кваліфікованих, тієї ж кількості устаткування, але вже більш сучасного та продуктивного та ін.), тому це обов'язково повинно бути включено у визначення;

- **вшосте**, ринкові умови господарювання, постійне існування жорсткої конкуренції та економічних ризиків призводять до того, що господарюючі суб'єкти, навіть прибуткові, можуть дещо змінювати напрямок своєї діяльності, наприклад, відходити від виробництва одних видів продукції до інших, більш прибуткових, від одних видів надання послуг до інших, більш рентабельних, від виконання одних видів робіт до інших, більш доходних; переходити з однієї галузі в іншу та використовувати інші комбінації та варіанти зміни своєї діяльності. У зв'язку з цим в сучасному визначенні фінансової стійкості обов'язково необхідно робити на це посилення, тому і вказується **на появу нових напрямків та складових процесів операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;**

- **всьоме**, у деяких визначеннях вказується на ринкові умови господарювання суб'єктів економіки через вказівку на невизначеність або існування

певних ризиків. На особисту точку зору, введення в поняття фінансової стійкості суб'єкта господарювання терміна «суб'єкт ринкової економіки» само по собі вже відображає ринкові умови господарювання з усіма характерними їх рисами. Тому недоцільним є подальша вказівка на умови невизначеності та існування ризиків;

- **по-восьме**, ряд авторів пов'язують поняття платоспроможності та фінансової стійкості. Так, платоспроможність господарюючого суб'єкта:

- виступає зовнішньою ознакою фінансової стійкості (В.В. Бочаров [4]);

- включається до показників фінансової стійкості (М.Я. Коробов [17], М.І.

Конєва [9]);

- виступає зовнішнім проявом фінансової стійкості (Л.Т. Гіляровська [49];

Л.М. Чечевіцина, І.М. Чуєв [44]; І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, В.В. Москаленко; [32 – 34])

- це фінансова стабільність (Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков, В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська [7]);

- якщо вона гарантована, то це фінансова стійкість (Г.І. Кіндрацька, М.Г Білик, А.Г. Загородній [10]).

Деякі, особливо іноземні вчені далекого зарубіжжя взагалі не вживають термін «фінансова стійкість», а наголошують на дослідженні довго та середньострокової платоспроможності (МакКензі Венді [22, 23], Л.А. Берстайн [2], що у вітчизняному розумінні означає саме фінансову стійкість.

Слід зауважити, що різні автори по-різному трактують поняття платоспроможності і часто ототожнюють з поняттям ліквідності, як це вже було розглянуто в особистих попередніх дослідженнях автора даної статті. На особисту точку зору, ці поняття не можна змішувати між собою, вони з різних боків характеризують фінансовий стан суб'єктів економіки і тому не можна включати його у визначення фінансової стійкості, як це роблять інші вчені;

- **вдєв'яте**, деякі вчені, і насамперед це стосується іноземних вчених далекого зарубіжжя, також не вживають взагалі термін «фінансова стійкість», а застосовують поняття - заборгованість (Б. Колапс [16]), ліверидж – (залучення коштів) як співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом (Т.Р. Карлін Т.Р., А.Р. Макмін А.Р. [8]); фінансовий «важіль» (борговий потенціал компанії) як показник відношення позикового капіталу до власного капіталу (Роберт С. Хіггінс [42]); боргове навантаження (П. Етріл, Е. Маклейні [41]; структура сукупного капіталу (А.І. Чопозова, І.А Демченко [45]).

Безумовно, що в аналізі фінансової стійкості мова в першу чергу йде про аналіз структури пасиву балансу або джерел фінансування діяльності суб'єкта господарювання, але не тільки. Поняття фінансової стійкості є набагато ширшим ніж просто заборгованість. І показники, що характеризують фінансову стійкість, стосуються не лише заборгованості.

Такі пропозиції автора були схвалені на Міжнародній науково-практичній конференції «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит в епоху глобальних змін», яка відбулася в ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана» 23 жовтня 2009 р. [50].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

- з урахуванням викриття та розв'язання дискусійних питань стосовно економічної категорії фінансової стійкості уточнено дане поняття, а саме: **фінансова стійкість суб'єкта господарювання – це такий стан фінансових ресурсів, за якого суб'єкт ринкової та змішаної економіки, вільно маневруючи грошовими коштами, здатний шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервні процеси**

свої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, а також витрати на їх розширення та оновлення, появу нових їх напрямків та складових:

- запропоноване уточнене визначення фінансової стійкості суб'єкта господарювання в найбільшій мірі відповідає її сутності в сучасному ринковому та змішаному середовищі в умовах глобалізації економіки на фоні світової та вітчизняної фінансової кризи та водночас розкриває її значення.

Список літератури

1. Абрютіна М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: Учеб. пособ. – М.: Изд-во «Финпрес», 2002. – 176с.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. перевод. чл.-кор. РАН И.И. Елисеева. Гл. ред. серии проф. Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 624с.
3. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592с.
4. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 240с.
5. Деева Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2007. – 328с.
6. Економічний аналіз: Навч. посіб. / М.А.Болуох, В.З.Бурчевський, М.І.Горбатов, та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г.Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.
7. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – 400с.
8. Карлин Т.Р., Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник. – М. ИНФРА-М, 2001. – 448с.
9. Калина А.В., Конева М.И., Ященко В.А. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровень): Учеб.-метод. пособ. – 3 – е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2003. – 416с.
10. Кіндрацька Г.І., Білик М.Г., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / За ред. проф. А.Г.Загороднього. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 428с.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
12. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 256с.
13. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса или как понимать баланс: Учеб. практ. пособие. – М.: Проспект, 2008. – 448с.
14. Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 390с.
15. Козак В.Г., Козак Г.Я. Аналіз фінансового стану акціонерного товариства. – К.: Аграрна наука, 2000. – 172с.
16. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособ. / пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576с.
17. Коробов М.Я.Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – 3-вид., перероб і доп. - К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294с.
18. Костыко Р.А. Финансовый анализ: Учеб. пособ. - Х.: Фактор, 2007. – 784с.
19. Лахтіонова Л.А. Поняття фінансової стійкості суб'єктів господарювання. - Міжнародна науково-практична конференція «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит в епоху глобальних змін». 23 жовтня 2009 р. – К.: КНЕУ, ФПБАУ, 2009. – 582с.
20. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387с.
21. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 365с.
22. МакКензі, Венді. Посібник Financial Times з аналізу та використання фінансової звітності: Пер. з англ. – К.: Всеуито; Наукова думка, 2003. – 283с.
23. МакКензі Венді. Использование и интерпретация финансовой отчетности: Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб Бизнес Букс, 2006. – 600с.
24. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, затверджені Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р.
25. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств - емітентів облігацій (крім комерційних банків), схвалені

- Аудиторською палатою України, протокол засідання Аудиторської палати України від 23 лютого 2001 р. N 99.
26. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерством економіки України від 19 січня 2006 року № 14 із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства економіки України від 6 березня 2006 року № 81.
 27. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник: 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472с.
 28. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф.Бутинця. – 2-вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704с.
 29. Нестеренко Ж.К., Череп А.В. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2005. – 122с.
 30. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 388с.
 31. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року N 49/121., зареєстроване в Міністерстві юстиції України 8 лютого 2001 р. за N 121/5312.
 32. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. Методика і методологія економічного аналізу: Навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2008. – 430с.
 33. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Петряєва З.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник / За ред. І.Ф.Прокопен-ка. – Харків: Легас, 2004. – 384с.
 34. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Москаленко В.В. Аналіз фінансово-господарської діяльності із застосуванням ПК. – К.: ЦНЛ, 2006. – 336с.
 35. Савицкая Г.В. Анлиіз хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. - Минск: ТОВ «Новое знание», 2000. – 688с.
 36. Салига С.Я., Дацій Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 210с.
 37. Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – ЦНЛ, 2006. – 224с.
 38. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. Навч. посіб. - Львів: «Новий світ - 2000», 2006. – 344с.
 39. Уолш Кьяран. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: пер. з англ. – К.: Всеувиго; Наукова думка, 2001. – 367с.
 40. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Під заг. ред. П.Ю.Буряка, М.В.Римара. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 528с.
 41. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч – К.: Вид-во Европ. ун-ту, 2005. – 253с.
 42. Хиггинс, Роберт С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес- решений. : Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 464с.
 43. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посіб. – 2-вид, перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360с.
 44. Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учеб. пособ. / Л.М. Чечевицина, И.Н. Чуев. – 3-е изд., доп. и перераб. – Ростов – н/Д: Феникс, 2006. – 384с.
 45. Чопозова А.И. Методика финансового анализа: теория и практика: Учеб. пособ. / А.И. Чопозова, И.А. Демченко. М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2008. – 136с.
 46. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2005. – 196с.
 47. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 357с.
 48. Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб – К.: ЦНЛ, 2006. – 528с.
 49. Экономический анализ: Учебник / Под. общ. ред. Л.Т. Гиляровой. -2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 615с.
 50. Этрилл П. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов / Питер Этрилл, Эдди Маклейни: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпине Бизнс Букс, 2007. – 512с.

Л. Лахтионова

Экономическая категория «финансовая стойкость» в современном финансовом анализе предпринимательской деятельности

Рассмотрено понятие финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, дана критическая оценка различным точкам зрения ее сущности, предложено и обосновано усовершенствованное определение данной экономической категории в современном финансовом анализе на микроуровне.

L. Lakhtionova

An economic category is «financial firmness» in the modern financial analysis of entrepreneurial activity

The concept of financial stability of subjects of economic activity is considered. A critical evaluation to the different points of view is given in relation to its essence. Offered and grounded improvement of determination of this economic category in a modern financial analysis on microlevel.

Одержано 27.11.09

УДК 338.24:330.342+334.722.8.(477)

І.Г. Давидов, канд. екон. наук

Кіровоградській кібернетико-технічний коледж

Вплив приватизації на соціальне розшарування суспільства

Питання ефективності приватизаційних процесів є одним з найбільш дискусійних в економічній науці. Це не є випадковим. Складність, багатогранність і суперечливість процесу приватизації в тих умовах, які мають місце в Україні, виключають можливість однозначної оцінки ефективності приватизації в цілому. Тим не менш, управління процесом приватизації повинне вибирати найбільш оптимальні варіанти приватизації і швидко реагувати на небажані наслідки (економічні і соціальні) зміни форм власності.

приватизація, соціальна політика, ринок праці

Постановка проблеми. Проведення приватизації суттєвим способом вплинуло на рівень та характер зайнятості в Україні. Відомо, що всі критики соціалістичної системи були змушені визнавати стабільність зайнятості в СРСР як чинника привабливості всієї системи соціалізму. Гарантії зайнятості примушували громадян сприймати низьку зарплату, незадовільну якість товарів та інші негаразди, властиві соціалістичному суспільству. Стрімке зростання безробіття в Україні, яке почалося з 1996 року, було обумовлене двома основними причинами: спадом обсягів виробництва, пов'язаного з розривом традиційних господарських зв'язків в межах СРСР та труднощами структурної перебудови економіки України внаслідок переходу до ринкової економіки. Внаслідок цього питання зайнятості стало однією з найбільш гострих проблем процесу приватизації. Значний вклад в вирішення визначеної проблеми внесли :Богачов С. Д.Гелбрейт, В. Семенюк, Доценко Н., Гаврилишин Б.Д., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Мочерний С.В., Пасхавер О.Й., Черняк В.К., Чухно А.А..

Постановка завдання

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося на парламентських слуханнях «Наслідки та перспективи приватизації в Україні», що відбулися 26 лютого 2003 р., після приватизації підприємства масово звільняють працівників, зменшують обсяг оборотних активів, а також інвестицій у модернізацію виробництва на базі інновацій. Іноземні інвестиції в основному спрямовані на створення інфраструктури для збуту продукції іноземних інвесторів в Україні і майже не використовуються для розвитку наукового потенціалу та перспективних високотехнологічних виробництв. Здійснення структурної перебудови економіки, в тому числі зміни структури зайнятості, допустимі лише за умови обов'язкового додержання прав людини, закріплених Конституцією України. В цьому плані основними орієнтирами політики приватизації є створення умов діяльності і життя, гідних цивілізованого суспільства. Це вимагає відпрацювання конкретних заходів, спрямованих на протидію безробіттю, активізацію зайнятості, погашення заборгованості із заробітної плати та виплати платежів у страхові фонди.

1. Відповідними законодавчими актами, такими, як Закон України від 01.03.1991 р. № 803- XII «Про зайнятість населення» [3], Указ Президента України від 24.05.2000 р. № 717/2000 «Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року», [10], встановлювалися завдання суб'єктам, які здійснювали приватизацію по збереженню існуючих робочих місць та створенню нових, погашенню заборгованості по заробітній платі та перед Пенсійним фондом та інше. Гарантією виконання суб'єктами приватизації вищевказаних обов'язків є включення до договорів купівлі-продажу комплексу умов, серед яких наявність норм відповідальності покупця за недодержання відповідних умов договору, наявність контролю з боку органів приватизації за ходом виконання умов договору купівлі - продажу. Завдяки прийнятим заходам протягом 1996–2002 року кількість порушень покупцями державних підприємств умов щодо збереження кількості робочих місць скоротилася майже у 9 разів [7, С.20–22].

Роздержавлення власності повинне було привести і привело в Україні до докорінної зміни соціальної структури суспільства. На неминучість цього явища вказували як противники, так і прихильники приватизації. Проте можливі наслідки, які породжувалися соціальним розшаруванням, оцінювалися ними по-різному. Все залежало від того настільки ефективно буде проведена приватизація.

Слід відмітити, що на етапі підготовки приватизації передбачалося здійснення специфічної функції державного сектору, пов'язаної зі спробами реалізувати (хоча б частково) право власності кожного громадянина України на ту частку суспільної власності, на засоби виробництва, які підлягали приватизації. Засвоєна в радянські часи ідея про «загальнонародну» власність в умовах трансформаційного періоду вилилася в заклики до «повернення боргів народів», проголошення лозунгів про «право кожного громадянина на певну частку суспільних ресурсів», вимоги «створення рівних стартових умов» тощо, які стали основою політичного та шахрайського бізнесу. Хоча конкретного економічного смислу і більш-менш точного виміру вимог ці лозунги не мали, але різними політичними угрупованнями були використані і як засіб політичного тиску, і як засіб обґрунтування тих чи інших форм приватизаційних процесів. Наслідком намагання задовольнити утопічні переконання і фактична неможливість «розділити всім все порівну» було проведення, так званої, сертифікатної приватизації.

2. У ході сертифікатної приватизації населенням було отримано 45722181 приватизаційних майнових сертифікатів (ПМС) (37624648 ПМС – у готівковому вигляді та 8097533 ПМС – у вигляді депозитних рахунків). Через центри сертифікатних аукціонів, послугами яких скористалося понад 33 млн. громадян України, пропонувалися до продажу акцій більш ніж 8 тисяч підприємств [5, С.3]. Завдяки

цьому, за офіційною статистикою, майже 30 мільйонів громадян України стали акціонерами підприємств різних галузей. Якби рівень розвитку акціонерного капіталу визначався тільки числом акціонерів в загальній масі населення, то з'ясувалося б, що Україна далеко обігнала США, де приблизно на 280 млн. чоловік населення зареєстровано близько 41 млн. власників акцій. В дійсності ж мільйони громадян України, отримавши приватизаційні майнові сертифікати номіналом в 10,5 гривень та обмінявши їх на паї або акції, вартість яких була невизначена внаслідок відсутності реально функціонуючого фондового ринку, не тільки не мають на них реальних прав внаслідок мізерності самої частки своєї «власності», але часто навіть не знають, де розміщені офіси їхніх підприємств.

Слід враховувати і правову неосвіченість громадян, відсутність не тільки ринкового мислення, але і елементарного розуміння населенням найпростіших основ корпоративних відносин. В подібній ситуації не могло бути і мови про реальне утвердження в економіці – на основі сертифікатної приватизації – розвинутих відносин приватної власності, створення на цій основі економічного фундаменту для формування широкого шару середнього класу. Ще в 1992 році для багатьох фахівців було очевидним, що задумана масова приватизація, здійснена під лозунгом «зробити кожного власником, повернути йому все те, що відібрала у нього адміністративна система», перетвориться в обман мільйонів громадян.

Спотворення принципу рівності всіх по відношенню до «спільної» власності проявилось і в продажу акцій деяких ВАТ. У 1998 році Програмою приватизації передбачалася приватизація об'єктів груп Б, В і Г шляхом продажу акцій ВАТ, створених на базі державного майна підприємств зі збереженням передбачених законодавством пільг їх працівникам та особам, які мають право на пільгове придбання акцій за номінальною вартістю, та з дотриманням таких квот застосування приватизаційних паперів і компенсаційних сертифікатів:

- до 60 відсотків акцій ВАТ, створених на базі об'єктів групи Б;
- до 50 відсотків акцій ВАТ, створених на базі об'єктів групи В;
- до 25 відсотків акцій ВАТ, створених на базі об'єктів групи Г.

Очевидно, що ніякими теоретичними побудовами неможливо довести, чому одна частина громадян суспільства має більше прав відносно «спільної» власності, ніж інша. Але наведені факти свідчать про свідоме, на законодавчому рівні прийняте рішення щодо перерозподілу державної власності на користь певних соціальних груп. А це, у свою чергу, сприяє соціальному розшаруванню населення, і, до того ж, методами, які не пов'язані з дією законів ринкової економіки.

В умовах переходу від командно-адміністративної економіки, яка базувалася на, так званій, «суспільній» власності на засоби виробництва, до ринкової, скорочення обсягів державного сектору у сфері виробництва на користь приватного неминуче, але те, яким чином проводиться це скорочення, в яких пропорціях частина, що скорочувалася, розподіляється між членами суспільства, характеризує, як реальний соціально-економічний зміст колишньої «суспільної» власності, так і характер самого трансформаційного процесу.

Характер цього явища проявляється в тому, що в Україні серйозно загострилися соціальні суперечності, спостерігається висока інтенсивність класового розшарування, стрімко зростає розрив у рівні доходів та обсягах власності. Хоча перехід до ринкової економіки і повинен був сам по собі активізувати ці процеси, їх, крім того, значно «підіграли» особливості приватизації. Остання, за задумом реформаторів, начебто мала поєднати працівника із засобами виробництва, перетворивши в асоційованих власників. Насправді ж вона виявилася «...фактором акумуляції приватизованих засобів виробництва в руках мізерної меншості». Таким чином більшість, тобто безпосередні

працівники, виявилися позбавленими засобів виробництва, були усунуті від власності на засоби виробництва [8, С.68]. Приблизно такої ж думки дотримуються й інші дослідники. «В процесі початкового нагромадження капіталу, – відмічається в одному з соціологічних досліджень, – багатство приходило не тільки від звичайних операцій на чорному ринку, але і від секретних ділових операцій номенклатури, які тепер були легалізовані» [1, С.40].

Якщо врахувати катастрофічний спад обсягів виробництва, який в указаний інтервал часу відбувався у всьому народному господарстві, то вищеназвані цифри дають підставу зробити висновок, що в основі швидкого зростання доходів певних прошарків суспільства лежить не новостворений продукт, а перерозподіл уже існуючого, який був державним (загальнонародним).

3. Перерозподіл державної власності на користь приватного сектору в ході приватизації досягається різними методами, такими, як:

- заниження вартості об'єктів державної власності в значних масштабах, що призводить до неефективного, а то і кримінального перерозподілу національного багатства України в приватний сектор;
- несвоєчасна, зі значними запізненнями, оплата за приватизовані об'єкти державної власності та ухилення від виконання інвестиційних та інших зобов'язань, установлених під час підписання угоди про передачу об'єкта в приватну власність;
- допуск до приватизації привабливих об'єктів тільки осіб певного кола, наближених, як правило, до відповідних владних структур.

Перерозподіл вартості, створеної працею нації протягом десятків років на користь окремих приватних осіб або їх угруповань, не обмежується тільки процесом трансформації форм власності (державної в приватну), він відбувається і в ході повсякденної господарської діяльності. Перекачування загальнонародного надбання приватним підприємствам має безліч форм, але завжди є наслідком поєднання корумпованості чиновників, як складової державного апарату, з можливостями, які надає ринкова система для «виводу» господарських операцій за межі контролю, який накладається чинним законодавством. Серед них можна назвати такі:

- відпуск товарів державних підприємств приватним за заниженими цінами;
- відвантаження продукції без передоплати і без активної боротьби за погашення дебіторської заборгованості;
- наявність системи посередників, яким дістається основна частка доходу.

Розглядаючи вплив трансформації державної власності на зміну соціальної структури суспільства та на економічний стан кожної з соціальних верств, можна зробити висновок, що роздержавлення власності не сприяло формуванню, так званого, «середнього» класу. Якщо врахувати занепад економіки, її «тонізацію», «перекачування» капіталів в інші країни, то можна стверджувати, що воно не сприяло і створенню класу ефективних власників.

Особливості процесів приватизації (їх явно виражений тіньовий характер), застосованих в Україні, дають підставу стверджувати, що вони сприяли формуванню соціальної структури, не характерної сучасним розвинутим країнам. Останнім властиві значний середній клас, велика кількість дрібних і середніх підприємств, багаточисленні власники реального акціонерного капіталу. Натомість в Україні сформувався вузький шар крупних власників з розвинутими тенденціями до монополізації, переплетіння з держапаратом і використання неринкових методів перерозподілу власності в середині цього шару. Одночасно з безкарністю представників цього прошарку спостерігається тенденція до жорсткого (і неринкового) утиску дрібного бізнесу, відображенням якого є постійне зростання обсягу хабарів.

Отже, в плані формування нової соціальної структури проведена в Україні приватизація мало сприяла зростанню позитивних рис демократичного суспільства, базованого на ринковій, соціально орієнтованій економіці. Наслідком цього є зростання вкрай негативних проявів деградації суспільства – корупції, хабарництва, алкоголізму, наркоманії і тому подібне. «Культурно і соціально недорозвинуте суспільство, відмітила Голова спеціальної контрольної комісії Верховної Ради України В. Семенюк. – завжди буде породжувати корупцію, злочинність, наркоманію та бідність, що, на жаль, відбувається в Україні в останні роки. Все це призводить до деградації суспільства, тому цей процес ми повинні зупинити» [2, С.7]. Один з засобів подолання цих явищ – висока соціальна ефективність приватизації державного майна.

Однією з особливостей здійснення соціальної політики в трансформаційному періоді є використання коштів, отриманих від продажу державного майна виробничого призначення для погашення заборгованості держбюджету з виплати пенсій, заробітної плати, стипендій та інших соціальних витрат. В цілому такий підхід при достатньому рівні урегульованості та раціональності обсягів допустимий (оскільки використовуються кошти від реалізації власності, яка належить громадянам країни). Але при цьому необхідно врахувати таке:

- грошова приватизація має обмежений характер як в часі, так і в обсягах, тому не може бути постійним джерелом поповнення соціальних фондів споживання;
- внаслідок гострої боротьби, яка точиться навколо майна, призначеного до приватизації, надходження коштів від її продажу у бюджет нестабільні, а часто і сумнівні. Тому реальність виконання державою своїх зобов'язань по соціальних виплатах не гарантована;
- невиконання запланованих обсягів фондів соціального страхування та заробітної плати робітникам бюджетної сфери виступає наслідком загального розбалансування народного господарства внаслідок неефективного управління ним з боку держави. Поповнення цих фондів за рахунок держмайна більше маскує причини недоліків, ніж допомагає кардинальним чином вирішити проблему.

Слід відзначити, що ці факти не є проявом якихсь суто національних особливостей приватизації в Україні. Внаслідок бюрократизації державного апарату подібні явища мали також місце і в народному господарстві Росії. Так, С. Надель відмічає, що в ході економічних трансформацій були спотворені як принципи економічної свободи, так і принципи рівноправ'я та соціальної справедливості. Особливо наглядно це проявилось при розподілі державної власності. «Високопоставлені урядові чиновники, – пише він, – які проводили її розподіл, керувалися, в усякому разі на початкових етапах, не стільки економічною доцільністю, скільки політичними мотивами: необхідністю створити опору курсу ринкових реформ в певних впливових прошарках суспільства» [4, С.21]. Такої ж думки притримується російський економіст В. Рязанов: «Що стосується форсованої приватизації, – стверджує він, – то вона звелася до продажу за безцінь (7,2 млрд. дол.) ласих шматків – 500 найкрупніших підприємств, які за найскромнішими оцінками коштували близька 200 млрд. дол.» [9, С.570].

Узагальнюючою думкою економістів щодо приватизації в Росії можна вважати висновки, зроблені вченими Російської Академії наук, згідно з якими масова прискорена приватизація «...зовсім не є найкращим способом формування дійсно ринкових суб'єктів. В цьому випадку широкого розповсюдження набирає його розтягання, яке веде до криміналізації всієї економіки» [9, С.7]. Це характерно не тільки для держав пострадянського простору. Учені Р. Фридман, К. Мерфі, А. Рапачинський наводять, наприклад, дані про те, що 80% нових румунських мільйонерів вийшли з номенклатури. В Росії серед 100 найбільш заможних бізнесменів 61 – з

колишньої номенклатури. Польські економісти, які відслідкували кар'єри кількох сотень функціонерів з вищої номенклатури з 1988 до 1993 року, засвідчили, що більше половини з них знайшли місце в керівній верхівці приватного сектору. В Угорщині ця цифра ще вища. «...Приватизація дала ту міру легітимності нагробованого номенклатурою, якої старий режим, що намагався узаконити його через ідеологію, а не через давній і шанований інститут приватної власності, не міг забезпечити» [4, С.61].

Ми вважаємо, що в основі соціальних трансформацій, які мають місце в післяприватизаційній Україні, лежить перетворення радянської правлячої еліти з розпорядників державного майна в його юридичних і фактичних власників.

Висновки

1. Приватизація в Україні супроводжувалася катастрофічним спадом обсягів виробництва, привела в Україні до корінної зміни соціальної структури суспільства, швидкого зростання доходів вкрай незначної соціальної групи, в основі чого лежить не новостворений продукт, а перерозподіл уже існуючого, який був загальнонародним.

2. Приватизація в Україні не супроводжувалася пропорційним притоком інвестицій.

3. В економіці України почала формуватися ринкова галузева структура, проте цей процес ускладнювався двома основними чинниками:

Список літератури

1. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2000. – № 9. – С.40.
2. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – № 3. – С.7.
3. Закон України від 1991.03.01 № 803-ХІІ “Про зайнятість населення”.
4. Ларцев В. Проблеми і труднощі процесу приватизації у 1996–1999 рр. // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2001. – № 7. – С.58–63.
5. Ледомська С., Бондар О., Синенко О. Аналіз етапів приватизації за критеріями їх ефективності // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – № 4 – С.3.
6. Надель С. Рыночная экономика и экономическая демократия // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2
7. Нікітін Ю., Бондаренко В. Соціальні наслідки приватизації у сфері трудових відносин // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2003. – № 12. – С.20–22.
8. Покритан А. Про характер виробничих відносин у сучасній Україні // Економіка України. – 1999. – № 10. – С. 61–69.
9. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX–XX веках. – Сп.-Б.: Наука. – 1998. – 796с.
10. Указ Президента України від 2000.05.24 № 717/2000 «Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року».

И. Давыдов

Вплив приватизації на соціальне розшарування суспільства

В статье рассмотрены вопросы влияния приватизации на социальную структуру общества Украины, занятость населения, особенности приватизации в Украине.

I. Davydov

Influence of privatization is on social stratification of company

The article deals with the issue of privatization of the social structure of society in Ukraine, zanyatist population, particularly privatization in Ukraine.

Одержано 23.12.09

УДК 371.3:33

Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Управління якістю підготовки фахівців як засіб контролю

В статті розкриті основні етапи процедури контролю підготовки фахівців. Кожен з визначених етапів має свої цілі, якісне виконання процедури дозволить досягти необхідних результатів. Одним з пріоритетних завдань проблеми удосконалення змісту вищої освіти на етапі адаптації України до Болонського процесу є запровадження моделі управління навчально-творчою діяльністю студентів, яка має бути реалізована відповідно до сучасних принципів педагогіки.

якість освіти, модель управління

Якість освіти - поняття складне. Воно традиційно пов'язується із змістом і формою навчального процесу, який, як правило, базується на кваліфікації та досвіді викладачів.

Сьогодні якість освіти це не лише сума знань, засвоєних людиною. У сучасному світі, де знання, технології оновлюються швидше, ніж життя одного покоління людей, слід спрямувати навчальний процес не тільки на засвоєння базових знань, але й набуття у тих, хто навчається, потреби, умінь і навичок самостійно засвоювати нові знання та інформацію протягом всього життя, і ефективно використовувати їх на практиці; вміння сприймати зміни, які стають невід'ємною рисою буття людини, готовності вчасно відмовитись від старого досвіду й норм поведінки.

З огляду на управління якістю підготовки фахівців контроль полягає у виявленні відхилень фактичних параметрів керованої системи від нормативів, що прийняті у якості критеріїв оцінки, у вимірюванні, оцінці результатів виконання програми.

Процедура контролю як функція управління якістю навчального процесу складається з трьох чітко відокремлених етапів:

1. Вироблення стандартів та критеріїв.
2. Співставлення з ними отриманих результатів.
3. Прийняття необхідних корегуючих дій.

Перший етап процедури контролю демонструє взаємозв'язок функцій контролю та планування. У якості стандарту формулюються конкретні цілі контролю, досягнення яких передбачає вимірювання. Такі цілі певним чином народжуються з процесу планування.

Цілі, які можуть бути використані в якості стандартів для контролю мають дві важливі особливості. Вони характеризуються наявністю часових меж, в яких має бути виконана певна робота, та конкретного критерію, відповідно до якого можна оцінити ступінь виконання роботи. Конкретний критерій та визначений проміжок часу є показник результативності. Показники дозволяють співставляти реально виконану роботу та набуті знання із запланованими та дати відповіді на питання: «Що ми повинні зробити, щоб досягти запланованих цілей?» та «Що лишилося незробленим?».

Другий етап процесу контролю полягає у співставленні реально досягнутих результатів з встановленими стандартами. На цьому етапі викладач має визначити, наскільки досягнуті результати відповідають його очікуванням. На цій стадії процедури дається оцінка, яка слугує основою для прийняття відповідного рішення щодо початку дій.

Діяльність, що реалізується на цій стадії контролю, частіше всього є найбільш помітною частиною всієї системи контролю. Ця діяльність полягає у визначенні масштабу відхилення, вимірюванні результатів, передачі інформації та її оцінці.

Вимірювання результатів, що дозволяють встановити наскільки вдалося досягти стандартів, найбільш важкий елемент контролю. Для того щоб бути ефективною, система вимірювання має відповідати тому виду діяльності, який підлягає контролю. Необхідно обрати таку одиницю вимірювання, яку можна перетворити в одиниці вираження стандарту. Важливим є також узгодження швидкості, частоти та точності вимірювань з діяльністю, що підлягає контролю.

Для того, щоб система контролю діяла ефективно, необхідно довести до відома студентів як встановлені стандарти, так і досягнуті результати. Особливої важливості набуває забезпечення ефективного зворотного зв'язку, що діяв би точно та вчасно і дозволяв студенту самостійно виявити прогалини у власних знаннях, коригувати процес пізнання і не давати закріпитися помилковим вмінням та навичкам.

Після визначення оцінки процес контролю переходить на третій етап. Залежно від результативності оцінювання викладач обирає один із шляхів:

- нічого не робити (якщо результати контролю збігаються з стандартами);
- виправити відхилення (зрозуміти причини відхилення та домогтися досягнення або наближення до стандарту);
- переглянути стандарти (стандарти, вимоги яких досягти неможливо роблять неефективними прагнення студентів досягти визначених цілей та зводять нанівець мотивацію до навчально-пізнавальної діяльності).

Узагальнюючи викладене вище, зазначаємо, що контроль управлінського процесу і передбачає отримання інформації про результати управлінських впливів.

В управлінському циклі системи управління якістю навчального процесу у вищих навчальних закладах контроль посідає останнє місце лише за логічною послідовністю, а не за значенням.

Для процесу контролю необхідними є:

- наявність системи показників;
- можливість будь-якої системи пізнавати реальність та спів ставляти її з системою визначення критеріїв;
- вироблення корекційних заходів.

Детальніше зупинимося на управлінні навчально-творчою діяльністю студентів, яке сприяє якісній підготовці фахівців.

Одним з пріоритетних завдань проблеми удосконалення змісту вищої освіти на етапі адаптації України до Болонського процесу є запровадження моделі управління навчально-творчою діяльністю студентів, яка має бути реалізована відповідно до сучасних принципів педагогіки з урахуванням наступних функцій управління:

- планування стратегії освітньої діяльності;
- організації кредитно-модульної технології;
- мотивації регулярної активної навчально-дослідної роботи студентів;
- впровадження дієвої системи зворотного зв'язку ;
- моніторингу якості навчання тощо.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку ринкової економіки, система підготовки сучасних кадрів вищого гатунку повинна базуватися на замовленні суспільства у фахівцях, здатних володіти професійними знаннями та вміннями, що відповідають інтенсифікації виробництва та передовим досягненням світової науки і техніки.

Особливо актуально постає питання підготовки менеджерських кадрів економічного профілю, які повинні вміти в умовах невизначеності та ризику приймати творчі управлінські рішення з високим рівнем компетентності, брати на себе роль

лідера, вести за собою інших. У сучасних умовах реформування економіки виробництву потрібні якісно нові кадри, здатні бути не просто керівниками і технологами, але й підприємцями, які володіють виробничим менеджментом, здібними глибоко аналізувати і прогнозувати господарську діяльність, які безперервно працюють над поновленнями своїх знань і умінь [8].

Крім того, згідно з сучасними соціальними замовленнями підготовка фахівців економічного профілю вищої кваліфікації повинна ґрунтуватися на методологічній основі їх майбутньої професійної діяльності. Сучасний фахівець вищої економічної освіти повинен мати не тільки належну професійну підготовку, але й вміти навчати інших розробляти основи управління освітнім процесом в системі підготовки і перепідготовки кадрів.

Володіти вищезазначеними навичками та досвідом творчої діяльності можливо лише за умов створення відповідної системи підготовки фахівців - професіоналів, яка б базувалася на концепції якості. Під час розробки програм якості у вищому навчальному закладі маємо на увазі, що інтегральна якість фахівця з перспективними властивостями визначатиметься такими чинниками: якістю управління системою освіти і професійної підготовки; ефективністю політики зарахування абітурієнтів; ефективністю дидактичної концепції вищої освіти; якістю дидактичного забезпечення навчального процесу; якістю науково-педагогічного персоналу; ефективністю політики забезпечення якості оцінювання навчальних досягнень студентів; сумісністю змісту та структури освітньої програми відносно відповідних характеристик студентів (інтелектуальному розвитку, професійно важливим якостям тощо); відповідністю реального навчального навантаження студента вимогам законодавства.

Враховуючи вищезазначені особливості і вимоги розвитку системи підготовки кадрів, за сучасних умов необхідно розробити модель підготовки спеціалістів на основі управлінських концепцій. Цей напрям пов'язаний з проблемою управління навчально-творчою діяльністю студентів, яка може вирішуватися тільки на основі системного підходу. Останнє положення є найбільш актуальною проблемою розвитку вищої національної освіти. Як зазначає З. А. Решетова: «У другій половині ХХ століття ідеї управління системами проникають у всі сфери науково-практичних розробок. Не залишилися осторонь і педагогіка. Для неї настав період активних пошуків таких дидактичних підходів і засобів, які могли надати гарантоване досягнення цілей навчання» [8].

Проблема управління навчально-творчою діяльністю (НТД) може вирішуватися дійсно тільки на основі системного підходу - охоплювати всі елементи педагогічної системи:

- 1) колектив викладачів;
- 2) колектив студентів;
- 3) цілі навчання, що задаються у вигляді моделей результатів навчально-творчої діяльності;
- 4) зміст освіти, орієнтований на розвиток творчої спрямованості;
- 5) принципи навчання, які набувають розвитку у зв'язку з ускладненням об'єкту управління;
- 6) форми, методи і засоби навчання, адекватні рівням засвоєння навчально-творчої діяльності;
- 7) дидактичні процеси, які покликані органічно зв'язувати всі вищезазвані елементи з метою формування творчих здібностей фахівців [6].

Відповідно до системного підходу, модель управління навчально-творчою діяльністю студентів повинна базуватися на сучасних дидактичних принципах Болонського процесу, об'єднувати інноваційні педагогічні технології та реалізувати

загальні та специфічні функції менеджменту: планування, організація, мотивація, контроль, корегування.

Дидактичною оболонкою цієї системи, на наш погляд, повинна бути модульно-рейтингова технологія - це комбінована система умов організації навчально-творчої діяльності студентів, серед яких виділяються:

- структурований поділ навчального матеріалу на окремі тематичні блоки(модулі);
- технологічна послідовність вивчення дисципліни,
- система дидактичного забезпечення навчання;
- мотиваційні умови навчально-творчої діяльності студентів.

Вона обов'язково повинна включати підсистему адаптивного програмованого управління (самоуправління), елементом якої є модуль.

Модель управління НТД, на нашу думку, включатиме такі елементи: цілі навчання; суб'єкт управління; об'єкт управління; дидактичні процеси; результати освіти (рис.1).



Рис. 1 - Модель управління навчально-творчою діяльністю

Методологічною основою реалізації моделі повинен стати гуманістичний підхід. Для цього потрібно забезпечити високий рівень децентралізації управлінського впливу, створити таку структуру дидактичного процесу, за якої студенти матимуть можливість самі надавати ідеї щодо удосконалення змісту освіти; за власною ініціативою, самостійно або разом з викладачем творчо виконувати завдання фахової підготовки. Педагогічний вплив суб'єкта (керуючої системи) забезпечується виконанням загальних та спеціальних функцій управління, які повинні реалізовуватися не тільки викладачами і студентами, але й інформаційними змістовими модулями з відповідним банком інформації та методичним забезпеченням.

Об'єкт (керована система) виступає у ролі процесора, який відчуває цей вплив у якості відповідних видів діяльності викладачів і студентів, які направлені на створення і ефективно функціонування підсистем планування, організації навчального процесу, мотивації та контролю.

Керована система ставить за мету перетворити наявний потенціал студента(здібності, мотиви, потреби, індивідуальні задатки, характер, темперамент, рівень підготовленості тощо) у якісний результат - забезпечити необхідну кваліфікацію з визначеним фаховим рівнем знань, умінь та навичок. Корегування управлінського впливу здійснюється дидактичними процесами (педагогічні технології, методи активізації навчального процесу), які впливають на керовану систему, так і на систему, якою керують. Це знаходить своє відображення у конкретних формах організації навчання і контролю [9].

Високий рівень управління навчально-творчою діяльністю здійснюється модульно-рейтинговою програмою вивчення дисципліни, у якій представлено стратегію

і тактику отримання студентом відповідного рівня знань, умінь, навичок та досвіду творчої діяльності. Важливо зазначити, що відповідно до рівнів сформованості творчого досвіду у цій програмі представлено різноманітні індивідуальні форми навчально-творчої діяльності студента в системі реалізації функцій управління.

Функція планування. Студент самостійно планує індивідуальну стратегію навчання відповідно до модульного банку інформації. На установчій лекції студент отримує модульно-рейтингову програму, де вказуються вагомий коефіцієнти окремих модулів, критерії оцінки, рівні рейтингу, що відповідають конкретним балам і оцінкам. Тобто модульна програма поєднує в собі банк інформації і методичні рекомендації її самостійного, індивідуально-орієнтованого засвоєння. Важливо зазначити, що планування навчально-творчої діяльності здійснюється студентом індивідуально.

Організація навчально-творчої діяльності передбачає перш за все побудову системи функціонального забезпечення делегування дидактичних функцій: інформаційно-ілюструючої, тренажерної, мотиваційної, контролюючої. Педагогу належать такі функції, як: корегування навчальною діяльністю, консультативна, координуюча, комунікативна та виховна. Студенти виконують крім навчально-комунікативних функцій - функції планування і організації особистої стратегії навчання, забезпечення досягнення цілей.

Функція мотивації - забезпечується рейтингом, у якому можна врахувати будь-яку форму діяльності студента (якість аудиторної і самостійної роботи, рівень мислення, інтелектуальний потенціал тощо). Зміст цієї діяльності полягає у побудові мотиваційної системи за високим рівнем індивідуалізації, застосування інноваційних методів навчання і контролю знань, а також в одержанні студентами «заробітної плати» у вигляді балів рейтингу. Суть цього процесу полягає в тому, що кожен елемент навчально-творчої діяльності (практична робота, семінарське заняття, виконання самостійних вправ, написання реферату, участь у наукових конференціях, складання тестів, кросвордів та ін.) має свою «вартість», яка враховується і оцінюється відповідною кількістю балів рейтингу.

Функція контролю. Відповідно до сучасної концепції якості освіти, рівень засвоєння знань визначається спеціально розробленими тестовими завданнями, що мають різні рівні складності. Відповідно до кожного рівня змінюється вагомий коефіцієнт тестового завдання, що проявляється у мотивації студента вийти на вищий рівень засвоєння одержати вищу «платню» за це у вигляді балів рейтингу. Для переведення балів рейтингу у традиційну чотирибальну шкалу оцінок або (шкалу ЕСТВ) можна запропонувати модель, використовуючи яку студент має можливість самостійно визначити стан своєї успішності на будь-якому етапі процесу одержання знань. Принципову модель рейтингової оцінки навчально-творчої діяльності студентів можна подати формулою (1):

$$PO = Mo + Bar + Бер + Бнтд, \quad (1)$$

де PO - рейтингова оцінка навчально-творчої діяльності за окремим модулем;

Mo - вагомий коефіцієнт модуля (враховує зміст та обсяг модуля, значущість навчального матеріалу в системі фахової підготовки спеціаліста);

Bar - бали рейтингу аудиторної роботи за програмним навчальним матеріалом;

Бнтд - бали рейтингу, якими оцінюються індивідуальні види навчально-творчої діяльності (участь у роботі наукових конференцій, олімпіадах, захист творчих проєктів).

За модульно-рейтинговою технологією бали рейтингу відповідно до кожного окремого виду діяльності студента визначаються трудомісткістю щодо виконання ним завдання з певним рівнем якості. За одиницю виміру трудомісткості пропонується

приймати академічну годину, а за базову оцінку одиниці трудомісткості - п'ятибальну рейтингову оцінку.

Якщо задати певний рівень складності завдання та необхідний час на його виконання, можна розрахувати рейтингову оцінку кожного елемента НТД (реферату, тесту, кросворду, наукової роботи тощо), за формулою (2):

$$PO = BT \times BO, \quad (2)$$

де PO - рейтингова оцінка певного елемента НТД;

BT - базова трудомісткість певного елемента НТД;

BO - базова оцінка одиниці трудомісткості.

Наприклад, для того, щоб визначити рейтингову оцінку реферату, необхідно його базову трудомісткість (5-6 годин) помножити на базову оцінку одиниці трудомісткості (5 балів), що дорівнюватиме 25-30 балів.

Для самооцінки знань на кожному етапі вивчення дисципліни студенти мають можливість планувати свою індивідуальну стратегію навчання залежно від попереднього рівня знань, можливостей щодо темпу засвоєння матеріалу, індивідуальних цілей навчання тощо. У табл.1 наведено приклад плану індивідуальної стратегії самонавчання студентів для дисципліни «Управління фінансовою санацією».

Таблиця 1 - Приклад плану індивідуальної стратегії навчально-творчої діяльності студентів з дисципліни «Управління фінансовою санацією»

Навчальний модуль1			Навчальний модуль2			Індивідуально-творча робота	Залік.-контр-на робота	Всього балів
Ауд-на робота	Сам-на робота	Тестування	Ауд-на робота	Сам-на робота	Тестування			
9-10	9-10	4-5	13-15	13-15	4-5	25-30	8-10	85-100
7-8	7-8	3-4	12	12	3-4	20-25	7-8	70-84
6-7	6-7	3-4	10-12	10-12	3-4	15	6-7	55-69
5	5	3	8	8	3	13	5	50

Таким чином, в якості дидактичної моделі управління навчально-творчою діяльністю студентів доцільно запровадження педагогічної технології модульно-рейтингового навчання, яка дозволяє студентській аудиторії більш активно і самостійно оволодівати певною сумою знань і умінь, стимулює пізнавальну діяльність, створює об'єктивні умови для розкриття творчих компонентів діяльності особистості, що безумовно позначиться на загальній ефективності фахівців у майбутньому.

Впровадження моделі управління навчально-творчою діяльністю повинно позитивно змінити стосунки між викладачем і студентом, створити умови для особистісно-індивідуального творчого зростання майбутніх фахівців.

Список літератури

1. Бурега В.В. Болонский процес - реальность жизни Дон ГУУ // Меркурий. - 2006 - №5. - С. 60.
2. Лузик З.В. Разработка и внедрение критериально-ориентированных тестов по учебным дисциплинам, формирующим общенаучную подготовку в вузе. - К., 2004. - 270с.
3. Лозинський О.Ю. Концептуальні засади кредитно-модульної системи організації навчального процесу та особливості формування програми підготовки фахівців // Аудиторія. - 2003. - 4.37 - С.7-9.
4. Левківський К.М., Сухарніков Ю.В. Завдання щодо забезпечення якості вищої освіти України в контексті Болонського процесу // Вища школа, №5-6,2004. С. 88-106.
5. Нагаєв В.М. Оцінювання навчальної діяльності студентів за модульно-рейтинговою технологією навчання // Педагогіка і психологія АПН України. - 2000. - №3. - С. 84-88.
6. Нагаєв В.М. Управління навчально-творчою діяльністю студентів: модульно-рейтинговий підхід // Збірник наукових праць «Наукові записки Кіровоградського ДПУ ім. В. Винниченка» - Вип. 46. - Кіровоград: РВУКДПУ, 2002. - С. 35-40.

7. Русакова Л.П. Пути повышения зффективности контроля учебно-познавательной деятельностью студентов: Автореферат дис. канд. пед. наук: 13.00.01 Киевский гос. университет им. Т. Шевченко. - К., 1989. -16 с.
8. Решетова З А. Процесе усвоения как деятельность // Сборник избранных трудов Международной конференции «Современные проблемы дидактики высшей школы»: Донецк ДонГУ, 1997. - С. 3-12.
9. Свистун В.І. Використання різних форм тестових завдань при викладанні економічних дисциплін. - Запоріжжя: Поліграф, 1999. - 60 с.
10. Сікорський П.І. Кредитно-модульна технологія навчання: Навч. посіб. - К.: Вид-во Європейського університету, 2004. - 127 с.
11. Тальгоша Н.Ф. Управление процессом усвоения знаний. - М.: Изд-во МГУ, 1984.-343 с
12. Хриков Є.М. Особливості управління сучасними вищими навчальними закладами // Тенденції розвитку технологій педагогічного менеджменту у вищій школі. - Луганськ: Вид-во Східноукраїнського нац. університету ім. Володимира Даля. - 2003. - С. 15-18.

Т. Котенко

Управление качеством подготовки специалистов как средство контроля

В статье раскрываются основные этапы процедуры контроля подготовки специалистов. Каждый этап имеет свои цели, качественное выполнение процедуры позволит достигнуть необходимых результатов. Одним с приоритетных заданий проблемы усовершенствования содержания высшей школы на этапе адаптации Украины к Болонскому процессу есть внедрение модели управления учебно-творческой деятельностью студентов, которая должна быть реализована соответственно современным принципам педагогики.

Т. Kotenko

Quality of preparation of specialists management as control

The basic stages of procedure of control of preparation of specialists open up in the article. Every stage has goals, high-quality implementation of procedure will allow to attain necessary results. One from foreground jobs of problem of improvement of maintenance of higher school on the stage of adaptation of Ukraine to the Bolonsky process there is introduction of case frame to educational-creative by activity of students, which must be realized according to modern principles of pedagogics.

Одержано 24.12.2009

ЗМІСТ

Г.М. Давидов, Ю.Г. Давидов, О.М. Черновол Фінансова структура підприємства - основа для організації системи бухгалтерського обліку	3
Ю.А. Верига, Н.В. Смірнова Передумови формування системи обліку в Україні.....	8
І.К. Дрозд Відповідальність внутрішнього аудитора у державному секторі	17
В.Ф. Максимова Синергетика обліку та контролю в управлінні інвестиційними процесами на промислових підприємствах.....	23
О.В. Пальчук, В.М. Савченко Посилення практичної складової підготовки фахівців з бухгалтерського обліку	32
І.І. Андрощук Соціально-трудова відносина та персонал як об'єкт завдань з надання впевненості.....	40
Л.М. Арестова Моделювання факторних складових регіональної продовольчої безпеки	49
Т.М. Банасько Нематеріальні активи промислового підприємства: проблема визначення сутності, можливі рішення її розв'язання.....	55
А.П. Бегун Методи формування портфеля проектів	60
В. Білик Стратегічні напрями нарощування інноваційного потенціалу регіону в умовах ринкової економіки	70
О.Є. Висока Особливості діяльності підприємств міського пасажирського транспорту та їх вплив на формування фінансових результатів.....	77
О.М. Гай, І.В. Рузмайкіна Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємства в рамках бухгалтерського обліку	81
Д.В. Глінкіна Особливості та необхідні умови розширеного відтворення в галузі рослинництва.....	85
С.П. Годорожа Принципи побудови податкової системи.....	91
В.Й. Даньків Регіональна конкурентоспроможність та її вимір	96
В.І. Дармограй Порівняльний аналіз соціальних наслідків економічного розвитку регіону в контексті глобалізації	107
О.В. Жовніренко Механізм фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах	111
Н.С. Завізна Методологічні основи інформаційного забезпечення регіональної інвестиційної політики	118
В.О. Іванченко Деякі аспекти ефективності інвестицій фермерських господарств	122
О.В. Колодич Зміст і форми взаємодії виробничої й соціальної інфраструктур у регіоні.....	128
О.В. Коломицева Система управління структурними змінами, як основа економічного зростання.....	133
Д.Л. Коляденко Формування інструментарію й системи інформаційного забезпечення контролінгу в малому бізнесі.....	138
Т.М. Котенко Тренінг як засіб активізації навчання у вищій школі	143
І.М. Крейдич, С.А. Ткаченко Дослідження показників та критеріїв оптимальності забезпечення інноваційного розвитку підприємства	147
А.М. Лисенко, Ю.В. Кернасюк Факторний аналіз рентабельності виробництва як основа моделювання альтернативних варіантів управлінських рішень.....	151
О.О. Лисиченко Застосування елементів оперативного обліку, аналізу та контролю на молокопереробному підприємстві.....	157

О.М. Любченко Наукові підходи до визначення сутності соціально-економічного потенціалу регіону.....	164
О.А. Магопєць Методологічні підходи до організації податкового планування на підприємстві	171
Т.А. Мельник Страхування депозитів населення в Україні	181
Г.Б. Назарова Методичні аспекти аудиту сільськогосподарських підприємств.....	186
Н.А. Невдаха Фінансовий аналіз як складова аналізу господарської діяльності підприємства.....	195
Н.М. Нечай Оптимізація витрат на гарантійний ремонт та сервісне обслуговування.....	205
А.В. Ніконов Вимір та оцінка інвестиційної привабливості нафтогазового комплексу.....	209
М.С. Письменна Внутрішній аудит банківських ризиків.....	214
В.В. Подплєтний Фінансове забезпечення мікрокредитування малого та середнього бізнесу в Україні.....	218
О.Б. Пугаченко Особливості аудиту інформаційних систем і технологій	223
О.О. Резніченко Д.С. Насипайко Стан людського розвитку на прикладі Кіровоградської області	229
О.В. Ридзєвська Особливості механізму та цілей монетарної політики України.....	235
Л.В. Саловська, А.А. Олійник Фінансовий механізм регулювання виробництва екологічно чистої аграрної продукції	243
Д.Є. Свідєрській Бухгалтерський і податковий облік операцій в іноземній валюті....	249
І.В. Смірнова Бюджетний облік як складова системи господарського обліку.....	259
А.С. Сурай Регіональний розвиток: методологія та досвід регулювання	265
К.І. Ткач Машинобудівний комплекс України в системі пріоритетів національної промислової політики	270
С.А. Ткаченко Бюджетування у встановленні оптимального рівня конкурентоспроможності продукції підприємства	275
Ю.О. Ткаченко Роль і місце побутового обслуговування населення в системі факторів соціально-економічного розвитку регіону	278
С.В. Фімяр Принципи й методи економічної діагностики розвитку регіонального ринку споживчих товарів та послуг.....	283
О.О. Черевко Методичні підходи до оцінки економічного розвитку регіональних продуктивних сил.....	287
В.В. Шалімов Напрямки підвищення ефективності системи місцевого оподаткування на Україні	294
Н.С. Шалімова Суб'єкти контролю якості аудиту в Україні.....	300
О.В. Шелковникова, Ю.В. Пузакова Особливості оцінки ризику, збору доказів та виконання процедур у ході аудиту витрат.....	310
В.О. Шпильова Сутність, типологія регіонів та особливості управління регіональним розвитком в умовах глобалізації	316
А.С. Шумілова Вплив бізнес концепції на процес реструктуризації підприємства	322
Л.А. Лахтіонова Економічна категорія «фінансова стійкість» в сучасному фінансовому аналізі підприємницької діяльності	327
І.Г. Давидов Вплив приватизації на соціальне розшарування суспільства	338
Т.М. Котенко Управління якістю підготовки фахівців як засіб контролю	344

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ
Кіровоградського національного технічного університету

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Збірник наукових праць

Заснований в 2001 році

Випуск 16

Частина II

Відповідальний за випуск В.М. Малишев

Підписано до друку 28.12.09. Формат 60x84 1/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний. Ум. др. арк. 41,15.
Замовлення № 017. Наклад 300 прим.

Надруковано в
Поліграфічно-видавничому центрі ТОВ «Імекс-ЛТД»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №195 від 21.09.2000.
25006, м. Кіровоград, вул. Декабристів, 29
тел./факс (0522) 22-79-30, 32-17-05
E-mail: imex@romb/net