

ISSN 2313-8211

**ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ:
*наукові нотатки***

**ACCOUNTING, ECONOMICS, MENEDZHMENT:
*scientific notes***

**Міжнародний збірник наукових праць
International collection of scientific papers**

Випуск 3

Issue 3

**Луцьк 2014
Lutsk 2014**

УДК 657.338.658

ББК 65.052

О 16

ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки /
Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 / відпов. ред.
І.Б. Садовська. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. – С. 1-450.

ISBN 978-617-672-057-7

ISSN 2313-8211

Збірник наукових праць містить результати наукових досліджень з питань обліку, економіки та менеджменту, що спрямовані на перспективи розвитку економічних наук в умовах глобалізації економіки.

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 20767-10567 Р від 22.05.2014 р.*

Міжнародний збірник наукових праць з 2014 року зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань (ISSN International Centre. Paris, France).

Міжнародний збірник наукових праць в 2014 році включено до міжнародних каталогів наукових видань і наукометричних баз: Російський індекс наукового цитування (РІНЦ), Російська наукова електронна бібліотека (eLIBRARY.RU).

Редакційна колегія: **головний редактор** – к.е.н., професор Садовська І.Б. (Україна); **відп. редактор** – к.е.н., доцент Бабіч І.І. (Україна); д.е.н., професор Аверіна О.І. (Росія); д.е.н., професор Бессонова О.А. (Росія); д.е.н., доцент Вегера С.Г. (Білорусь); д.е.н., професор Голян В.А. (Україна); к.е.н., доцент Голячук Н.В. (Україна); д-р, професор Димитров С.С. (Болгарія); к.е.н., доцент Жураковська І.В. (Україна); д-р Гжегож Зайонц (Польща); к.е.н., доцент Зеленко С.В. (Україна); д-р Дорота Казмерчак-Пец (Польща); д.юр.н., професор Конабаєв О.К. (Казахстан); Легенчук С.Ф., д.е.н., професор (Україна); Левицька С.О., д.е.н., професор (Україна); д.е.н., доцент Макарова В.І. (Росія); д.е.н., професор Малік М.Й. (Україна); к.е.н., доцент Мальцевич Н.В. (Білорусь); д.т.н., с.н.с. Мокєєв В.В. (Росія); д.е.н., доцент Морозова Н.І. (Росія); к.е.н., доцент Московчук А.Т. (Україна); к.е.н., доцент Нагірська К.Є. (Україна); к.е.н., доцент Нужна О.А. (Україна); к.е.н., доцент Петрова О.О. (Росія); к.е.н., доцент Писаренко Т.М. (Україна); Правдюк Н.Л., д.е.н., професор (Україна); к.е.н., доцент Савош Л.В. (Україна); к.е.н., доцент Семенишена Н.В. (Україна); к.е.н., доцент Секачова В.М. (Росія); к.е.н., доцент Сидоренко Р.В. (Україна); к.е.н., доцент Сушко Т.І. (Білорусь); к.е.н., доцент Талах Т.А. (Україна); к.е.н., доцент Ткачук І.М. (Україна); к.е.н., доцент Тлущкевич Н.В. (Україна); д-р Хенрік Федевіч (Польща); к.е.н., доцент Чудовець В.В. (Україна); к.е.н., доцент Шаріпов Д.Г. (Таджикістан); к.е.н., доцент Шестакова І.М. (Росія); д.е.н., професор Шешукова Т.Г. (Росія).

Головний редактор:
к.е.н., професор І.Б. Садовська

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових праць. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

© ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки, 2014

ЗМІСТ

Мазур Ю.П. Особливості та перспективи обліку в будівництві	8
Мартинюк Н.Ю. Контроль якості в системі управлінського обліку будівельного підприємства	14
Матрос О.М. Проблеми обліку господарської діяльності підприємців - платників єдиного податку	23
Мельник В.В. Характеристика інноваційних процесів як головної складової ефективної інноваційної діяльності	28
Метла О.С. Экономическая сущность полезных ископаемых как объектов бухгалтерского учета	35
Михайлишин Н.П. Облік витрат і калькулювання собівартості поліграфічної продукції	43
Михалевич С.Г. Актуальні питання обліку операційної діяльності та необхідність їх вирішення	51
Михальська О.Л. Маржинальний аналіз поведінки витрат на основі їх розподілу на релевантні та нерелевантні	57
Мних Є.В. Визнання предметної області економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання	65
Нидоев Парвиз Фозилович Внедрение процедур оценки управления рисками для проведения таможенного аудита в таможенных органах Республики Таджикистан	73
Ніколаєва А.М. Саморегулювання в системі регулювання фінансового ринку: переваги та недоліки	77
Нужна О.А. Оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств: методичне та обліково-аналітичне забезпечення	86

Оксенюк К. Кластери як інноваційна форма економічного розвитку регіонів	94
Пелехатий А.О. Використання власного потенціалу сільської територіальної громади як спосіб підвищення рівня фінансової самодостатності місцевих бюджетів	100
Petrova Diana Significance of accounting information for detailed sales analysis in the trade companies under globalization conditions	108
Петруша Л. Удосконалення обліку основних засобів на автотранспортних підприємствах	113
Писаренко Т.М. Суть, зміст та завдання стратегічного управлінського обліку	120
Писаренко В.В., Чайка Т.А. Источники финансирования эко-социо-экономического развития универсальных агроэкологических районов в Украине	125
Румяна С. Пожаревска Нематеріального культурного насліддя в умовах глобалізації – теоретичні опорні точки за визнанням за рахунок певних цілей	133
Полінкевич О.М. Оцінка інноваційно активних підприємств волинської області у машинобудуванні	141
Поліщук О.М. Моделювання комплексної системи ефективного ведення м'ясного скотарства	146
Поліщук І.Р., Колеснікова М.Л. Механізм оновлення основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку: бухгалтерський аспект	155
Попадинець Н.М. Вплив сільських громад на розвиток лісової промисловості	163
Попова Н.И. Подходы к определению ликвидности и платежеспособности	171
Порторескул С.В., Мехедова Т.М. Особливості та основні методи нарахування амортизації основних засобів у сучасних умовах	177

Радченко О.Д. Вплив системних ризиків на бюджетну політику аграрного сектору	184
Риковська Л.О. Місце внутрішньої звітності в системі управління підприємствами	189
Савош Л.В., Савош К.А. Порівняння ринку сільського зеленого туризму України і Польщі	193
Садовська І.Б. Інституційний базис організаційного механізму управлінського обліку	201
Сапего И.И., Михалевич О.И. Совершенствование методики аудита операций по учету ипотечных активов	207
Светличная Е.Ю., Тунин С.А. Необходимость и пути совершенствования учета затрат на производство и реализацию продукции растениеводства в системе управления предприятиями сферы АПК	216
Ситар Л.Й. Проблеми дослідження стану інфраструктури сфери культури на регіональному рівні	221
Скарюпина М.Б., Полинкевич А. Применение ситуационного менеджмента для развития спортивно-туристического комплекса «Шерегеш»	229
Сова Ю.С. Проблеми формування і накопичення інтелектуального капіталу підприємств АПК	234
Сорока Л.С. Джерела інформації для оцінки рівня екологічної безпеки підприємств	240
Сударева О.О. Научно-практическое обоснование автоматизации учета затрат на производство мясной продукции	246
Сушко Т.И., Волкова Е.В. Основные подходы к оценке экономического потенциала организаций	254
Талах Т.А. Методичні підходи до аналізу маркетингових витрат	262

Тарасюк М.В. Проблемні аспекти оцінки ефективності інвестиційних проектів	272
Терен Г.М. Моделювання залежності ліквідності сільськогосподарських підприємств від результатів діяльності	278
Ткаченко С.А. Організаційне забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації	286
Ткачук І.М. Значення додаткової професійної освіти для бухгалтера	302
Тлущкевич Н.В. Собівартість за змінними витратами: галузевий аспект	307
Тоцька О.Л. прогнозування географічної структури зовнішньої торгівлі товарами та послугами Волинської області	313
Транченко Л.В. Розвиток альтернативних видів туризму	321
Транченко О.М. Конкурентоспроможність – виклик часу для української економіки	330
Транченко Л.В., Лопатюк Р.І. Стан та динаміка іноземного інвестування	336
Туварчиева Г.А. Особенности функций заработной платы	343
Тупчій Ю.І., Жилякова О.В. Можливості розвитку деяких видів страхування в умовах фінансової кризи	350
Filipova-Slancheva, Atanaska Ivova Maintenance of Capital Buffers by Bulgarian Banks pursuant to the New Regulatory Framework Basel III	356
Шарипов Д.Г., Сафоев А.К. Основные направления и приоритеты государственной региональной инвестиционной политики в Республике Таджикистан	363
Шевченко Л.Я. Формування робочого плану рахунків для обліку ресурсного потенціалу із застосуванням сформованого класифікатора (номенклатури) за їх видами	373

Шепелюк В. Сутність і роль корпоративного контролю в умовах управління корпоративною власністю	388
Шестакова И.М. Моделирование формирования и управления затратами в управленческом учете	399
Шурпенкова Р.К. Організація аналізу ризикованості проекту на підприємстві	406
Щербатюк В.В. Национальные особенности совершенствования бухгалтерского учёта	416
Szczyrba I. Wymogi dokumentacyjne jako przedmiot audytu	425
Яцюк О.С. Дослідження взаємозв'язку причин кризи та методів фінансування санаційних заходів	430

УДК 657

Мазур Ю.П.,
к.е.н., старший викладач
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОБЛІКУ В БУДІВНИЦТВІ

В сучасних складних економічних умовах пов'язаних з енерго- та ресурсозбереженням, ефективне господарювання постало перед вибором: розумне використання наявних виробничих потужностей та реконструкцію діючих підприємств, або будівництво нових потужностей.

Ключові слова: облік, будівельна діяльність, витрати.

In today's difficult economic conditions related to energy efficiency, effective management faced a choice: wise use of available production capacities and modernization of existing businesses or building new facilities.

Keywords: accounting, construction activities, costs.

В современных сложных экономических условиях связанных с энерго- и ресурсосбережением, эффективное хозяйствование встало перед выбором: разумное использование имеющихся производственных мощностей и реконструкция действующих предприятий, или строительство новых мощностей.

Ключевые слова: учет, строительная деятельность, расходы.

Будівництво, як галузь має свої особливості відображення операцій в бухгалтерському обліку. При веденні бухгалтерського обліку в будівельних підприємствах крім найважливішого завдання обліку – формування статей витрат при виконанні та реалізації робіт, доцільно дотримуватися певних правил, що стосуються оподаткування, неправильного визначення собівартості у будівництві.

Нормативне забезпечення бухгалтерського обліку в будівельній галузі розглядаються в працях Н.Б. Іщенко, управлінням витратами в будівництві розглядає російський вчений А.Н. Асаул, особливості обліку в будівництві та його відмінності від інших галузей показують в своїх працях Ф.Ф.Бутинець та В.П. Загородний.

Метою дослідження є особливості обліку при проведенні робіт в будівництві.

Напрямки та об'єкти сучасної вітчизняної будівельної діяльності залишаються традиційними: житлове і цивільне будівництво

(житлової нерухомості, цивільних об'єктів, та інфраструктури), комерційна нерухомість (об'єкти комерційної нерухомості, нежитлові будинки), промислове будівництво (промислові будівлі та склади), інженерні споруди.

Статистичні дані показують, що незважаючи на зниження індексу будівельної продукції, який у 2013 р. становив 85,5% порівняно з 2012 р., вітчизняний ринок підтверджує тенденції щодо нового будівництва. Із загальної суми 58,9 млрд. грн., у 2013 р. від загального обсягу виконаних будівельних робіт підприємствами України, 81,4% передбачали нове будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння. Об'єми робіт по капітальному і поточному ремонтах становили 11,2% та 7,4% відповідно (табл.1).

Таблиця 1

Структура будівельних об'єктів в Україні

Будівельний об'єкт	Січень - листопад 2013 р. до січня - листопада 2012 р.	Грудень 2013 р. до грудня 2012 р.	2013 р. до 2012 р., %
Будівництво в цілому	85,7	83,9	85,5
Будівлі:	91,2	86,6	90,7
з них: житлові	108,5	93,4	106,6
нежитлові	83,6	83,5	83,6
Інженерні споруди	81,2	81,5	81,2

Ситуація залишається аналогічною і в новому 2014 році. Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння за січень склали 82,4% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонти – 8,7% та 8,9% відповідно [1].

Географія галузі розширюється з урахуванням подальшого комплексного розвитку економічних районів та областей України, забезпечення повного виконання обсягів будівельно-монтажних робіт. Проте сьогодні найбільш перспективними для будівельної галузі є регіони, що виконують рекреаційну функцію (табл. 2).

Як видно із даних табл. 2 лише 7 регіонів (25,9 %) із 27 збільшили обсяги будівельних робіт. Загальний обсяг будівельних робіт в названих регіонах становить 21 %, що говорить про невисоку будівельну активність.

Таблиця 2

Індекси будівельної продукції та обсяги виконаних будівельних робіт за регіонами [1]

Регіон (область)	Січень-листопад 2013 р. у % до січня-листопада 2012 р.	2013 р. у % до 2012 р.	Виконано будівельних робіт за 2013 р.	
			млн.грн.	у % до загального обсягу
Україна	85,7	85,5	58879,8	100,0
Автономна Республіка Крим	100,9	96,0	2143,9	3,6
Івано-Франківська	118,9	116,6	1265,3	2,2
Київська	100,7	93,4	2948,4	5,0
Одеська	101,2	110,6	4182,7	7,1
Херсонська	115,1	111,4	540,9	0,9
Черкаська	119,6	114,9	840,3	1,4
м. Севастополь	111,1	106,4	458,3	0,8

Крім зовнішніх чинників (економічна криза, валютна нестабільність, відсутність дешевих кредитів, інфляційні процеси), які є основними, на скорочення будівельних робіт впливають:

➤ значні терміни будівельного виробництва, через що накопичуються великі обсяги незавершеного будівництва, а враховуючи інфляційні процеси – зростає собівартість будівництва;

➤ для будівельного виробництва характерна висока трудомісткість робіт, що призводить до збільшення вартості робіт, що в окремих випадках призводить до порушення фінансової дисципліни;

➤ будівельне виробництво знаходиться в значній залежності від управлінської виробничо-технічної комплектації, засобів механізації і автоматизації, роботи торговельно-посередницьких баз, функціонування систем розрахунків та фінансування;

➤ через відсутність місць збереження ТМЦ знижується контроль за витратами матеріальних цінностей;

➤ чітке розмежування між природними втратами і втратами безгосподарності через зміну кліматичних умов, які призводять до

додаткових витрат матеріальних цінностей.

Вище приведені фактори підтверджують необхідність постійного контролю за рівнем витрат виробництва і незавершеного будівництва, визначення собівартості будівельної продукції. Наведені функції при проведенні будівельних робіт успішно виконує бухгалтерський облік основними завданнями якого в будівельних організаціях є:

1) забезпечення достовірною інформацією про господарські процеси та фінансові результати всіх користувачів інформації, відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій на підставі затверджених правил ведення документообігу з урахуванням особливостей діяльності;

2) забезпечення функціонування системи контролю за наявністю та рухом будівельних матеріалів, інших активів та зобов'язань будівельного виробництва, ефективного використання трудових, матеріальних, фінансових ресурсів відповідно до норм та нормативів;

3) формування відповідної інформації з метою недопущення негативних явищ у фінансово - господарській діяльності будівельного підприємства, мобілізація та виявлення внутрішніх резервів за рахунок застосування системи рахунків, реєстрів аналітичного обліку та способів реєстрації й узагальнення наявної інформації та оброблення облікової інформації [2].

Ведення обліку в будівництві регламентується (П(С)БО 18 «Будівельні контракти"», «Загальними умовами укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві», «Про затвердження типових форм первинних документів з обліку в будівництві», «Методичними рекомендаціями з формування собівартості будівельно-монтажних робіт». Будівельна організація самостійно визначає власну облікову політику та порядок організації бухгалтерського обліку, але існують спільні особливості при обліку витрат на виконання будівельно-монтажних робіт [3].

Підготовка до виконання будь-яких будівельних робіт передбачає ряд витрат, які неминуче впливають на собівартість об'єкта. Замовнику будівництва слід врахувати витрати, які будуть понесені на розробку робочого проекту та його затвердження, створення проектно - кошторисної документації (ПКД) та експертного звіту по ній.

Як показує сучасна практика діяльності вітчизняних будівельних організацій, початок будівництва завжди супроводжується внесенням авансових платежів для закупівлі матеріалів (крім державних установ). Оскільки витрати на будівельні матеріали, які становлять близько 60 % загальної вартості будівництва, мають тенденцію до зростання, то скорочення додаткової вартості можна досягти за рахунок укладення довгострокових угод на придбання будівельних матеріалів, впровадження ефективніших матеріалів, з вищими експлуатаційними характеристиками (міцність, довговічність), широкого використання заміників тощо.

Ще однією особливістю в обліку будівельних робіт, є формування фонду оплати праці, який базується, згідно чинного законодавства, на державних будівельних нормах (ДБН), що постійно оновлюються. Тому важливо, щоб в умовах обмеження коштів на проведення будівельних і монтажних робіт, використовувати всі можливі резерви для їх економії [4].

Замовнику потрібно бути готовим, в разі довготривалого будівництва, до зростання собівартості об'єкта.

Ще однією особливістю обліку будівельних робіт є оформлення первинних документів (№ КБ-2в "Акт приймання виконаних підрядних робіт" та № КБ-3 "Довідка про вартість виконаних підрядних робіт"), які підтверджують понесені витрати. Адже лише в разі правильного оформлення первинних документів підприємство має право включити суми понесених витрат у складі валових витрат в податковому обліку та у складі витрат виробництва в бухгалтерському обліку підприємства [4].

Тому Замовнику необхідно вимагати від Виконавця відповідного оформлення первинних документів, інакше фактична собівартість будівельних робіт, а саме в частині непродуктивних витрат (у т. ч. штрафи, пені, неустойки тощо) може зрости [5].

Певна специфіка формування витрат є і при застосуванні будівельної техніки і механізмів.

Перспективи розвитку будівельного комплексу та проведення облікової політики в будівельних організаціях пов'язані з такими напрямками:

➤ розширення участі підприємств недержавних форм власності у здійсненні будівельних і монтажних робіт забезпечує суворіший

контроль за використанням коштів, поліпшенням якісних характеристик споруджуваних об'єктів, скороченням термінів будівництва;

➤ активне впровадження різних форм власності – дослідження показують, що в структурі джерел фінансування будівельних робіт зменшується частка державних коштів і невпинно зростає частка коштів підприємств недержавних форм власності;

➤ застосування сучасних будівельних технологій, серед яких збільшення обсягів випуску нових будівельних матеріалів, ефективних збірних будівельних елементів, легких та економічних великомірних конструкцій і виробів поліпшеної якості, а також, підвищення якості виробів для будівництва;

➤ підвищення технічного рівня на підприємствах усіх ланок комплексу за рахунок реконструкції технічної бази промисловості будівельних матеріалів, подальша механізація та автоматизація технологічних процесів;

➤ збільшення потужності будівельних підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному ринку будівельних послуг;

➤ активне розширення сировинної бази комплексу за рахунок використання величезних обсягів відходів промислового виробництва, комплексне використання сировини, широке впровадження матеріалів супутнього видобутку, вторинної сировини;

➤ зниження техногенного навантаження на природне середовище та зменшення рівня забруднення його компонентів;

➤ застосування в будівельних організаціях автоматизованих систем бухгалтерського обліку, що дозволить систематизувати витрати будівництва, які відповідатимуть сучасним стандартам.

З метою підвищення ефективності будівництва суб'єкти – організації, що планують замовляти та проводити будівельну діяльність мають дотримуватися принципів ведення обліку, які передбачаються Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, формувати спільну політику обліку витрат та їх економії під час проведення робіт, не допускати формування додаткових непродуктивних витрат.

Список використаних джерел:

1. Виконання будівельних робіт в Україні за 2013 рік./ Експрес-випуск Державної служби статистики України від 17.01.2014 № 25/0/03.6вн-14. –

[Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: www.ukrstat.gov.ua.

2. Римар Г. Специфіка формування витрат у будівництві / Г. Римар. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.library.tane.edu.ua/images/naukvydannya/grIwOO.pdf>.

3. Іщенко Н.Б. Бухгалтерський облік у будівництві [Електронний ресурс] / Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Науково-популярний журнал. – 2010. – №1. – С. 53-62. Режим доступу до джерела: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nivif/2010_1/08.pdf.

4. Правила визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1 — 1-2000), затверджені наказом Держбуду України від 27.08.2000 р. № 174 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: <http://dbn.at.ua>.

5. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно - монтажних робіт від 31.12.2010 № 573 [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: <http://msmeta.com.ua/file/Metoduchni%20rekomen-dazii.pdf>.

6. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу до джерела: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

УДК 657

Мартинюк Н.Ю.,
асистент
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк

КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається управлінський аспект контролю якості будівельної продукції через дослідження змісту кожного з видів контролю якості, що використовується на будівельних підприємствах, та документації, якою оформляються його результати з метою визначення цінності її змісту для управлінського обліку.

Ключові слова: *контроль якості, аудит якості, система управлінського обліку.*

In the article the administrative aspect of quality control of construction products through research content of each type of quality control that is used on construction enterprises, and documentation, which issued its findings in order to determine the value of its content for management accounting.

Keywords: *quality control, quality audit, management accounting system.*

В статье рассматривается управленческий аспект контроля качества строительной продукции через исследование содержания каждого из видов контроля качества, что используется на строительных предприятиях, и документация, которая оформляет его результаты с целью определения ценности ее содержания для управленческого учета.

Ключевые слова: контроль качества, аудит качества, система управленческого учета.

Специфіка будівельної діяльності історично обумовила велике значення контролю в процесі спорудження об'єктів. В умовах конкурентного середовища більшої актуальності та важливості набуває фактор якості в будівництві як інструмент конкурентної боротьби. Потреба забезпечити необхідний рівень якості об'єктів та досягти керованості процесу забезпечення якості спричинила розвиток засобів контролю якості на всіх етапах створення будівельної продукції.

В Україні забезпечення якості будівельної продукції на сучасному етапі розвитку господарських відносин здійснюється у формі наступних заходів [1]:

1) ліцензування будівельної діяльності відповідно до чинного законодавства;

2) забезпечення відповідності вимогам «Технічного регламенту будівельних виробів, будівель і споруд», що деталізовані у регламентних технічних умовах і будівельних нормах;

3) забезпечення відповідності якості будівельно-монтажних робіт і закінчених будівництвом об'єктів вимогам стандартів серії ISO 9000.

Забезпечення відповідності в будівництві досягається за допомогою реалізації системи контрольних заходів різних видів зовнішнього та внутрішнього контролю, що мають обов'язковий чи рекомендаційний характер.

В ДБН А.3.1-5-2009 «Організація будівельного виробництва» визначені наступні види контролю якості виконання робіт у процесі будівельного виробництва як інструменти забезпечення якості будівельної продукції: виробничий (вхідний контроль проектно-кошторисної документації, будівельних конструкцій, виробів, матеріалів та устаткування, операційний контроль будівельних процесів та виробничих операцій, приймальний контроль виконаних робіт), інспекційний контроль ефективності контролю якості

виконання робіт, авторський та технічний нагляд за якістю виконання робіт та державний контроль якості будівельно-монтажних робіт [1].

До суб'єктів державного контролю якості належать інспекції державного архітектурно-будівельного контролю, органи державного пожежного нагляду та інші органи державного нагляду (контролю), до чийх повноважень входить державний контроль якості будівельно-монтажних робіт [1].

В залежності від специфіки об'єкта перевірки, яким може бути окрема операція, вид робіт, відповідальна конструкція, етап будівництва, тощо суб'єктами контролю якості є комісія, до складу якої входять представники будівельного підприємства, представники технічного нагляду замовника, авторського нагляду, можуть залучатися також спеціалізовані субпідрядні проектні організації.

В будівництві набуває поширення страхування будівельно-монтажних робіт. Страхові компанії беруть на себе частину ризиків, і відповідно зацікавлені у їх мінімізації. В системі контролю це проявляється в тому, що експерт страхової компанії також стає суб'єктом контрольного процесу та бере активну участь у заходах.

Основними внутрішніми суб'єктами контролю є працівники підприємства, що здійснюють вхідний, операційний контроль та залучаються до приймального контролю. Вхідний контроль здійснює майстер чи виконроб, може брати участь також керівник підприємства та, у разі потреби – геодезист. Операційний контроль входить до обов'язків майстра чи виконроба, у випадку необхідності в процесі виконання певних видів робіт залучають геодезиста, інженерів будівельної лабораторії. Участь у приймальному контролі можуть брати майстер чи виконроб, геодезист, головний інженер, лаборант. Крім того, бригади зобов'язані проводити самоконтроль якості виконаних робіт на основі схем операційного контролю.

Іншим посилюючим елементом системи контролю якості будівельного підприємства є проведення контрольних заходів в рамках розробки та впровадження на добровільних засадах сертифікованих систем управління якістю. Практика передбачає створення спеціальної служби з якості, працівники якої беруть участь у всіх видах контролю та на всіх етапах як виробничого процесу, так і інших допоміжних процесах будівельного підприємства. Крім того, може вводиться посада внутрішнього аудитора з якості, до обов'язків

якого належить проведення аудитів якості постачальника, внутрішніх аудитів якості продукції, адекватності та відповідності систем менеджменту за підрозділами та процесами.

Вищевикладене показує, що система контролю якості в будівництві є достатньо потужною. Поряд з тим, на практиці, системи контролю якості будівельних підприємств не виконують своєї функції повною мірою, допускаючи випадки зловживань, що може свідчити про існування недостатньо контрольованих ділянок. Однією з причин такого стану справ є недосконалість документального забезпечення контрольованого процесу та слабкий зв'язок з обліковою системою. Процес контролю не завжди є належно документованим, існують недоліки щодо розробки форм збору інформації. Крім того, контрольна інформація не завжди є фінансовою, і тому, недооцінюється її корисність в системі управлінського обліку.

В умовах пошуку рішень проблем та завдань, що виникають при управлінні якістю, роль контрольної інформації як фінансової, так і нефінансової зростає. Саме в частині контрольної управлінської інформації знаходиться значний потенціал для розширення можливостей покращення інформативної функції управлінського обліку.

Для пошуку шляхів розширення інформаційних можливостей системи управлінського обліку важливим є розгляд управлінського аспекту контролю якості будівельної продукції через дослідження змісту кожного з видів контролю якості та документації, якою оформляються його результати та визначення цінності її змісту для управлінського обліку.

Вхідний контроль проектно-кошторисної документації є властивістю притаманною тільки будівельній діяльності. Він полягає у тому, що підприємство провадить «перевірку комплексності, технологічності проектних рішень та достатності технічної інформації для виконання робіт [1]. Під оцінкою рівня якості проектно-кошторисної документації розуміють «сукупність операцій, що включає вибір номенклатури якості; визначення значень цих показників; порівняння їх з базовими значеннями відповідних показників» [2, с. 187]. Даний вид контролю є надзвичайно важливим, тому що дозволяє підприємству на початкових етапах виявити можливі помилки, технічні і економічні прорахунки, поява яких на

стадіях виробництва чи експлуатації може викликати значні збитки.

Основними інформаційними джерелами вхідного контролю проектно-кошторисної документації є проектна документація, проект акту оцінки якості проектної документації, експертний висновок та, у разі наявності – розрахунки економічного ефекту від прийняття проектних рішень. Всі документи надаються підрядному підприємству замовником.

Здійснюється вивчення інженерних рішень, уточнення строків робіт, перевірка наявних дозвільних документів, оцінка можливостей виконання робіт із врахуванням технічних характеристик наявних механізмів та обладнання, перевірка відповідності кваліфікації робітників та інженерно-технічних працівників, тощо [2, с. 184].

На основі даних оцінки якості проектної продукції проводять аналіз техніко-економічного рівня об'єкта, що проектується, може розроблятися система ключових показників якості об'єкта для подальшої організації їх моніторингу, в тому числі і облікових даних.

Іншим видом вхідного контролю є контроль придбаних та власно виготовлених будівельних конструкцій, виробів, матеріалів та устаткування, що постачаються на будівельний майданчик. Перевіряється наявність паспортів, сертифікатів якості та інших супровідних документів на придбану продукцію; відповідність даних документів вимогам робочої документації.

У випадку виявлення продукції неналежної якості оформляється акт повернення та складається вимога – претензія на заміну чи повернення неякісної партії.

Також до інформаційних джерел даного виду контролю належить Графік поставки на об'єкт будівельних конструкцій, виробів, матеріалів і устаткування (форма 2) та Транспортно-технологічні комплекси поставки на об'єкт будівельних конструкцій, виробів і матеріалів (форма 3) [1], відповідно до яких здійснюється контроль вчасності надходження матеріалів, тощо.

Операційний контроль якості виробничих процесів є важливим і вагомим етапом будівельного процесу. Він має на меті забезпечити своєчасне виявлення дефектів та невідповідностей у дотриманні технології виконання будівельно-монтажних робіт та застосування заходів щодо їх запобігання [1]. Даний вид контролю є основним видом виробничого контролю, адже, 80 % дефектів в будівництві

пов'язані з відхиленням від проектів та вимог при виконанні робіт на будівельному майданчику [3].

Операційний контроль здійснюється систематично під час будівельного процесу. Завдання майстрів та виконробів полягає у своєчасному виявленні та усуненні дефектів. В залежності від характеру робіт, що виконуються, та характеру виявлених дефектів і невідповідностей, їх усунення може проявлятися у незначному додатковому залученні ресурсів, наприклад, від кількох хвилин роботи спеціаліста до кількох годин роботи техніки та працівників, що її обслуговують. Можуть виникати суттєвіші наслідки втрат, що проявляються не лише в додатковому залученні трудових, технічних та енергетичних ресурсів, а й спричиняють брак матеріалів. При «котловому» методі обліку витрат, який переважно використовується в будівництві, усталеною є практика ігнорування незначних витрат на виправлення дефектів, виявлених у ході виконання робіт. Їх окремий облік не ведеться, поряд з іншими виробничими витратами їх відносять до собівартості виконаних робіт як доцільніший спосіб. Ці ситуації є прикладом існування прихованих витрат на якість. При розробці системи управлінського обліку, орієнтованої на якість, виникає потреба у їх відображенні, щоб забезпечити адекватне формування облікової інформації для потреб управління якістю.

Під час операційного контролю перевіряється відповідність виконання робіт вимогам нормативних та технологічних документів.

До нормативних належать національні стандарти України, державні будівельні норми та правила. На державному рівні визначений перелік державних будівельних норм та регламентних технічних умов, відповідність вимогам яких свідчить про відповідність вимогам Технічного регламенту будівельних виробів, будівель і споруд, затверджений відповідним наказом Міністерства регіонального розвитку та будівництва України № 9 від 13.01.2011 року.

До технологічних документів в будівництві належить проект організації виробництва та проект виконання робіт, який містить схеми операційного контролю в складі технологічних карт, тощо.

Схеми операційного контролю є одним із основних документів контрольного процесу. Вони розробляються на кожен об'єкт та надаються до початку робіт майстру чи виконробу. Типові схеми

операційного контролю містять:

- перелік методів випробувань та контролю якості будівельних матеріалів, виробів та конструкцій при виконанні будівельно-монтажних робіт в розрізі найменування показників, що підлягають контролю; зазначення методу контролю, визначення нормативного документу, де містяться вимоги, засобів контролю, обсягів та періодичності його здійснення;

- склад операцій та засобів контролю за видами робіт (будівельних, ремонтно-будівельних та монтажних), а саме, зазначення етапів робіт, операцій, що контролюються, методів та обсягів контролю, документу, до якого заносяться результати контролю. Крім того, за кожним видом визначається контрольно-вимірний інструмент та суб'єкти вхідного, операційного і приймального контролю, містяться технічні вимоги у вигляді креслень, межі допустимих відхилень, наводяться вказівки з виконання робіт, що встановлені нормативними документами [3].

Результати операційного контролю вносять до загального журналу робіт та спеціальних журналів з окремих видів робіт, а саме щодо монтажу будівельних конструкцій, замонолічування монтажних стиків і вузлів, зварювальних робіт, виконання монтажних з'єднань та болтах із контрольованим натягом, антикорозійних робіт та щодо антикорозійного захисту зварних з'єднань. Форми журналів рекомендовані ДБН А.3.1-5-2009 «Організація будівельного виробництва».

Загальний журнал робіт є первинним виробничим документом, в якому окрім відомостей про відтворення технологічної послідовності, строків та умов виконання робіт, ведеться відомість результатів контролю якості будівельно-монтажних робіт за наступними позиціями: дата, найменування конструктивних частин і елементів, місця їх розташування з посиланням на номер креслення, результати контролю якості та посада і підписи осіб, що оцінюють якість робіт [1].

До спеціальних журналів заносяться відомості про виконання робіт, серед яких контроль якості проявляється у внесенні записів щодо [1]:

- фаху, освіти, кваліфікаційного розряду інженерно-технічного персоналу, задіяного на монтажі будівель, споруд із зазначенням

кваліфікаційного посвідчення, даних про проходження атестації;

- назв об'єктів робіт (конструкцій, вузлів, тощо) та їх зв'язок із кресленнями чи схемою;

- наявність технічних паспортів та сертифікатів;

- контролю ключових факторів впливу зовнішнього середовища, що можуть вплинути на якість виконання певної операції чи виду робіт, наприклад, атмосферні умови (температура повітря, опади, швидкість вітру);

- контролю фізичних характеристик процесу, наприклад, температура попереднього обігрівання елементів у вузлах, температура бетону в момент укладання, результати випробувань контрольних зразків (через 7 днів, через 28 днів), число перевірених болтів, температура під час виконання антикорозійних робіт на поверхні матеріалу та навколишнього повітря на відстані не більше 1 метру від поверхні, кількість нанесених шарів та їх товщина, тривалість сушіння окремих шарів покриття, тощо.

- даних про виконавця, його підписів, зазначенні клейма зварників, тощо. У цьому проявляється закріплення персональної відповідальності за якість виконання ділянки робіт.

Крім того, передбачено занесення результатів перевірки якості, зауважень і пропозицій від суб'єктів контролю: керівника підприємства, авторського нагляду, технічного нагляду замовника. А засвідчення погодження якості виконаних робіт з боку відповідальної особи за виконання робіт – майстром, виконробом чи бригадиром, та осіб, які здійснюють нагляд відбувається у вигляді проставлення підписів.

На наш погляд, вищеописані первинні документи спрямовані на підтримку організаційного аспекту контрольного процесу, де значна увага приділяється персональній відповідальності за виконання певної операції та контроль дотримання технології виконання. Також, документи забезпечують фіксування вимог усунення невідповідностей.

Операційний контроль тісно пов'язаний з приймальним контролем, оскільки кожен вид виконаних робіт приймається комісією та оформляється актом, який є свідченням прийнятності якості робіт.

ДБН А.3.1-5-2009 «Організація будівельного виробництва» рекомендує форми Акту на закриття прихованих робіт (додаток К) та

Акту проміжного прийняття відповідальних конструкцій (додаток М). Метою складання документів є засвідчення відповідності виконаних робіт до вимог проектної документації, стандартів, будівельних норм і правил, технічних умов і відповідність вимогам їх прийняття, а також видача дозволу на виконання наступного виду робіт [1]. В актах передбачено внесення інформації про відхилення від проектної документації, зазначається інформація про сертифікати матеріалів та конструкцій. Акти не містять облікової інформації. Наявність акту можна вважати свідченням погодження якості виконаних робіт та відсутністю претензій на певному етапі будівельного виробництва.

Якщо комісія виявила невідповідності та має вимоги щодо їх усунення, таку інформацію акти не забезпечують. Отже, відсутня можливість оцінити витрати на доопрацювання недоліків у роботі та внести інформацію до облікової системи.

В обліковому аспекті цінними є дані, що дозволяли б встановити причини допущення невідповідностей та оцінити втрати від їх усунення. На жаль, результати дослідження виявили, що у документованій системі будівельного підприємства, яку рекомендовано до використання на рівні держави, не передбачено збір такої інформації, що можна вважати суттєвою перепорою для процесу формування управлінської інформації щодо підтримки управління якістю. Варто відзначити, що найкраща обізнаність про причини допущення невідповідностей та оцінка втрат в натуральних показниках може відбуватись саме на операційному рівні та потребує відповідне вдосконалення існуючих форм.

Список використаних джерел:

1. Організація будівельного виробництва. [Електронний ресурс] : ДБН А.3.1-5-2009. – [Чинний від 2012-01-01]. – К. : Мінрегіонбуд України, 2011. – (Державні будівельні норми України) – Режим доступу: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-294>.
2. Салихов С. А. Управленческий учет и контроль затрат на качество продукции в строительных организациях : дис. ... канд. экономических наук : 08.00.12 / Салихов Саид-Ансар Сайд-Мустафаевич. – Астрахань, 2009. – 239 с.
3. Схемы операционного контроля качества строительных, ремонтно-строительных и монтажных работ. [Електронний ресурс] / : Санкт-Петербургское отделение Общероссийского общественного фонда «Центр качества строительства». - Санкт-Петербург, 2008. - Режим доступу: http://www.ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/54/54465/index.php

УДК 657.446:336.221.4

Матрос О.М.,
к.е.н., старший викладач
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМЦІВ - ПЛАТНИКІВ ЄДИНОГО ПОДАТКУ

Основна увага приділена документальному оформленню діяльності фізичних осіб – підприємців. Запропоновано форму розрахунково-платіжної відомості для обліку розрахунків за виплатами працівникам.

Ключові слова: фізична особа – підприємець, заробітна плата, розрахунково-платіжна відомість, єдиний соціальний внесок, податок з доходів фізичних осіб.

The main attention is paid to documenting the activities of individuals - entrepreneurs. A form of settlement and payroll calculations to account for employee benefits.

Keywords: individual - entrepreneur, wages, cash-Payroll, unified social contribution tax on personal income.

Основное внимание уделено документальному оформлению деятельности физических лиц - предпринимателей. Предложено форму расчетно-платежной ведомости для учета расчетов по выплатам работникам.

Ключевые слова: физическое лицо - предприниматель, заработная плата, расчетно-платежная ведомость, единый социальный взнос, налог с доходов физических лиц.

Ведення господарської діяльності фізичними особами-підприємцями (ФОП) без створення юридичної особи нині є досить розповсюдженим явищем. Питання обліку господарської діяльності таких суб'єктів господарювання є досить суперечливим і повністю не вирішеним. Постійна зміна нормативної бази щодо обліку та звітності на підприємствах малого бізнесу спонукає до перегляду організації первинного обліку даних суб'єктів господарювання.

Введення нових груп – платників єдиного податку вимагає більш конкретного роз'яснення порядку обліку та звітності для кожної окремої групи.

Даній проблемі присвячено праці багатьох науковців. Серед них: Гоголь Т.А., Костенко Л., Коцупатрий М.М., Орлова В.О., Туржанський В.А., Хома Д.М. та інші. Однак, враховуючи наявні

теоретичні розробки, проблеми удосконалення організації обліку та звітності малого бізнесу в Україні досі залишаються не вирішеними.

Так, Коцупатрий М.М., у своїй статті доводить, що як загальна система оподаткування та обліку діяльності ФОП, так і спрощена мають свої переваги та недоліки. Переваги спрощеної системи оподаткування такі: ФОП не використовують реєстратори розрахункових операцій, сплата єдиного соціального внеску в розмірі мінімального страхового внеску. Недоліками спрощеної системи оподаткування є: обмеження чисельності найманих працівників, обмеження обсягу доходу за рік, неможливість добровільної реєстрації платником ПДВ (крім третьої групи ФОП), заборона займатися деякими видами господарської діяльності [2].

Метою статті є обґрунтування проблем пов'язаних з документуванням господарських операцій підприємцями – платниками єдиного податку та доведення пропозицій щодо удосконалення існуючих форм документів бухгалтерського обліку.

Почнемо з бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік підприємці-платники єдиного податку не ведуть. Так, відповідно до ст. 1 базового Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 червня 1999 р. бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, збереження та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень". А п. 1 ст. 2 цього Закону наголошує, що "цей закон поширюється на всіх юридичних осіб, створених відповідно до законодавства України, незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності". Фізичні особи до цього Закону не мають жодного відношення [5].

Записи в бухгалтерському обліку здійснюються на підставі первинних документів, тому не можна лишити поза увагою "Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку", затверджене наказом Мінфіну № 88 від 24 травня 1995 р. Пункт 1.1 цього Положення "встановлює порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових регістрів, бухгалтерської звітності підприємствами, їх об'єднаннями та

госпрозрахунковими організаціями" [4]. Як бачимо, цей документ обов'язковий для застосування також лише юридичними особами.

Щодо наявності у підприємців товарних накладних як одного з найпоширеніших первинних документів, то з цього приводу звернімося до "Інструкції про порядок виготовлення, зберігання і застосування типових форм первинного обліку № КО-1 і № М-20", затвердженої наказом Держкомстату №263 від 27 липня 1998 р. Відповідно до її п. 1.1 "Типова форма № М-20", "Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей" є обов'язковою до застосування всіма підприємствами, організаціями, філіями, відділеннями, іншими структурними підрозділами, незалежно від форми власності та господарювання. У переліку суб'єктів, які обов'язково застосовують цю Інструкцію, підприємців-фізичних осіб немає. Підтвердженням цього є і норма п. 2.2 даної Інструкції: "Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей є підставою для списання товарно-матеріальних цінностей підприємством, що здійснило їх відпуск, для оприбуткування їх підприємством-одержувачем та для дозволу на вивіз їх з території підприємства-постачальника, а також для їх складського, оперативного і бухгалтерського обліку".

Оскільки підприємець-платник єдиного податку відповідно до п. 2 ст. 55 Господарського кодексу України (ГК) є суб'єктом господарювання, то норми ГК для нього обов'язкові. В Господарському кодексі обговорюється:

по-перше, п. 8 ст. 19 ГК зобов'язує всіх суб'єктів господарювання здійснювати первинний (оперативний) та бухгалтерський облік результатів своєї роботи, складати статистичну інформацію, а також надавати відповідно до вимог закону фінансову звітність та статистичну інформацію щодо своєї господарської діяльності, інші дані, визначені законом;

по-друге, обов'язки підприємців-фізичних осіб у ГК виділені окремо. Так, відповідно до п. 6 ст. 128 ГК - громадянин-підприємець зобов'язаний... вести облік результатів своєї підприємницької діяльності відповідно до вимог законодавства, своєчасно надавати податковим органам декларації про доходи, інші необхідні відомості для нарахування податків і сплачувати податки в порядку і в розмірах, встановлених законом. Цей перелік обов'язків є вичерпним і, як видно, обов'язку зі зберігання та надання для перевірки первинних

бухгалтерських документів немає. А облік необхідно вести відповідно до вимог законодавства, яке наразі не зобов'язує підприємця вести бухгалтерський облік [1].

Великою перевагою є затвердження у 2011 році методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. Методичні рекомендації визначають систему реєстрів, порядок і спосіб реєстрації та узагальнення інформації в них без застосування подвійного запису для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

Але невирішеною проблемою все ж таки залишається первинний облік, тобто документування господарських операцій суб'єктів господарювання.

Облік розрахунків з оплати праці є досить складною проблемою бухгалтерського обліку, яка вимагає ретельного організаційного забезпечення, питання розрахунків з оплати праці розглядається в нормативних документах та розкривається в працях провідних науковців. Використовуючи працю найманих працівників - підприємець-платник єдиного податку зобов'язаний вчасно нараховувати та виплачувати заробітну плату своїм працівникам [3]. Для цілей обліку заробітної плати можна використовувати одну з форм обліку розрахунків за виплатами працівникам:

- типову форму № П-6 (Розрахунково-платіжна відомість працівника);
- типову форму П-49 (Розрахунково-платіжна відомість);
- типову форму П-50, П-51 (Розрахункова відомість);
- типову форму П-52 (Розрахунок заробітної плати).

Якщо розглядати кожну з цих форм розрахунково-платіжних відомостей, то можна сказати, що вона є досить складними і громіздкими та не містять поправок відповідно до змін законодавства, які стосуються нарахування та оплати праці. Зміни, які стосуються податкової соціальної пільги та ставок податку з доходів фізичних осіб – обов'язково повинні знайти своє відображення в запропонованій розрахунково-платіжній відомості (табл. 1).

Якщо також брати до уваги і той факт, що переважна більшість підприємців не мають економічної освіти, то запропонована форма розрахунково-платіжної відомості є досить простою та зрозумілою у використанні для пересічного громадянина.

Таблиця 1

Розрахунково-платіжної відомості для підприємств – платників
єдиного податку

ПІБ	Нарахована заробітна плата	Індексація	ПСП*	Утримання			Усього утримань	Сума до сплати
				ЄСВ** 3,6%	ПДФО***			
					15%	17%		
Коваль Г.Р.	1300	-	536,5	46,8	107,51	-	154,31	1145,9
Петров М.П.	2000	-	-	72	289,20		361,2	1638,8
Зайцев О.Д.	10800	-	-	388,8	-	1769,9	2158,7	8641,3
Разом	14100	-	x	507,6	2166,61		5925,01	11426

*ПСП – податкова соціальна пільга

**ЄСВ – єдиний соціальний внесок

***ПДФО – податок з доходів фізичних осіб

На думку більшості вітчизняних дослідників проблем обліку малого бізнесу в нашій державі за всі роки незалежності, не дивлячись на окремі успіхи в даній галузі, так і не вдалося створити єдиної ефективної системи організації обліку для фізичних осіб - підприємств. Отже, результати проведеного дослідження щодо застосування спрощеної системи обліку в організації документування господарської діяльності фізичних осіб - підприємств знайшли своє відображення в запропонованій формі розрахунково-платіжної відомості. Всі інші питання залишаються відкритими і потребують подальшого дослідження в перспективі.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Коцупатрій М.М. Системи оподаткування діяльності фізичних осіб-підприємців в Україні/ М.М. Коцупатрій, С.І. Ковач // Актуальні проблеми економіки. - №10(136). - 2012. –С. 183-194.
3. Матрос Е.Н. Учет и налогообложение трудовых отношений у физического лица-предпринимателя: [Електронний ресурс] / Е.Н. Матрос. - режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-313/accounting-and-auditing-313/19307-313-0100>.
4. Положення «Про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку» затверджені наказом Мінфіну України № 88 від 24 трав. 1995 р. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. — Режим доступу :

<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. №996 – XIV // [Електронний ресурс]. - режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 330.322

Мельник В.В.,

к.е.н., доцент

Уманський національний університет садівництва,

м.Умань

ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЯК ГОЛОВНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інновації є невід'ємною складовою діяльності людини в усіх сферах господарювання, а інноваційний процес безперечно пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій. Досвід розвинених країн свідчить, що в умовах стрімкого розвитку суспільства виграє той хто має найбільш розвинену інноваційну діяльність. Ефективна інноваційна політика буде сприяти входженню України до світової спільноти.

Ключові слова: *Інновації, підприємство, ринок, процес, конкуренція, економіка, інфраструктура, прогрес, стратегія, технології, виробник, досвід.*

Innovation is an integral part of human activities in all areas of management and innovation process undoubtedly related to the creation, development and dissemination of innovations. The experience of developed countries shows that with the rapid development of society benefit those who have the most advanced innovation. Effective innovation policy will facilitate the entry of Ukraine into the global community.

Keywords: *innovation, enterprise, market, process, competition, economy, infrastructure, progress, strategy, technology, manufacturer, experience.*

Інновации являются неотъемлемой составляющей деятельности человека во всех сферах хозяйствования, а инновационный процесс бесспорно связан с созданием, освоением и распространением инноваций. Опыт развитых стран свидетельствует, что в условиях стремительного развития общества выигрывает тот, кто имеет наиболее развитую инновационную деятельность. Эффективная инновационная политика будет способствовать входжению Украины в мировое сообщество.

Ключевые слова: *Інновации, предприятие, рынок, процесс, конкуренция, экономика, инфраструктура, прогресс, стратегия, технологии, производитель, опыт.*

У спеціальній літературі велика кількість точок зору щодо характеристики такого явища, як інноваційний процес. Разом з тим всі вони підтверджують висновок, що даний процес безперечно пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій. На думку А. Пригожіна, «нововведення» – це процес, тобто перехід певної системи з одного стану в інший [3].

Незалежно від того, який сегмент ринку обслуговує те чи інше підприємство, з метою задоволення потреб споживачів, на ньому функціонують і інші виробники, що займаються аналогічною діяльністю. Таким чином, конкуренція змушує відповідних виробників дбати про максимальну ефективність своєї діяльності. Зрозуміло, що це можливо лише за умов систематичного провадження нововведень у виробничий процес, що буде формувати вищу споживчу вартість продукції і відтак сприяти привабливості для покупців.

Всі відкриття, винаходи, нові або вдосконалені процеси, структури та методики, стандарти, які можуть бути використані в суспільстві для суспільства, становлять новації, а після прийняття до реалізації та розповсюдження набувають нової якості і стають інноваціями. Зрозуміло, що тільки корисність має соціальну економічну цінність і становлять основу нововведень на ринку. Зокрема американський економіст Б.Твісс підкреслює, що винахід або новація – це формування або висування ідеї, а нововведення чи інновація – це застосування, тобто процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту.

Питання, що стосуються класифікації інновацій розглядають в своїх наукових роботах чимало вчених та економістів. Серед них можна виділити праці О.І. Волкова, М.П. Денисенка, А.А. Пересади, С.Ф. Покропивного, О.О. Лапко, В.І. Карпова, М.Т. Пашути, В.Л. Макарова, Б. Санто, М. Портера, Дж. Сороса тощо.

Взагалі, щодо інновацій, то в економічній літературі є різні точки зору щодо визначення даного терміну, але більшість з них ґрунтується на концепції відомого Йозефа Шумпетера (1883-1950), який вважав відкриття, винахід нового пристрою або технології початковою подією, а впровадження цього пристрою чи технології – завершальною подією, розглядаючи інновацію з погляду економічного застосування, що передбачає створення нових ресурсів

або використання вже відомих в інший спосіб. Світова економічна думка інтерпретує інновацію, як перетворення потенційного науково-технічного прогресу на реальний, утілений в нових продуктах і технологіях [2].

Взагалі, стрімкі темпи соціально-економічного розвитку передбачають, що інновації стають невід'ємною частиною діяльності людини в усіх сферах господарювання, забезпечують конкурентоспроможність і дієздатність в ринкових умовах. Особливо інтенсивне зростання інноваційної діяльності відбувається на міжнародному рівні, зокрема це пов'язано зі збільшенням витрат на науково-дослідні розробки, створюються нові наукомісткі галузі виробництва, змінюється система освіти і професійної підготовки тощо.

Сукупність процесів і явищ, що відбуваються в різних галузях економіки умовно можна поділити на традиційні та інноваційні. Традиційні передбачають звичайне функціонування економіки та її галузей, а інноваційні – розвиток на якісно новому рівні. Результатом інноваційних процесів є впровадження нововведень у бізнес-практику.

Інвестиційний процес – це досить складний комплекс робіт, який передбачає визначення таких основних складових, як визначення об'єкта інвестування, залучення фінансових коштів, здійснення контролю за їх використанням на інвестиційному ринку, найважливішим є забезпечення виробництва і руху інвестиційних товарів за допомогою елементів інвестиційної інфраструктури. В країнах з розвинутою ринковою економікою мережа відповідних елементів є надзвичайно широкою. Велика кількість різних посередників на інвестиційному ринку варіюють відповідну інфраструктуру і їх взаємодія характеризує стан інвестиційного ринку.

Важливою складовою інноваційного ринку є інноваційна інфраструктура, яка представлена сукупністю підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій, будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності. Особливо великого розвитку набула консалтингова наукова діяльність. Взагалі виникнення і розвиток консалтингових послуг цілком необхідні для економіки, в якій виробничі відносини регулюються не адресною дією командної системи управління, а й шляхом створення політичних, економічних, соціальних, правових і

технологічних умов, за яких відбувається саморегулювання цих відносин відповідно до дії об'єктивних економічних законів. Також до складу інноваційної інфраструктури входять інноваційно-технологічні центри, технологічні інкубатори, технопарки та інші спеціалізовані установи. З метою удосконалення інноваційної інфраструктури слід ширше залучати весь регіональний науково-технічний потенціал.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що в умовах стрімкого розвитку суспільства виграс той, хто має найбільш розвинену інноваційну діяльність, і той, хто найбільш ефективно її використовує.

Вплив на інноваційну діяльність в різних країнах світу здійснюється за допомогою різних факторів. Так країни, як США, Японія, Англія, Франція складають технологічне ядро світового розвитку і є лідерами у виробництві високо конкурентної наукової продукції. Країни з розвинутою ринковою діяльністю здійснили зміни в законодавстві. В першу чергу це пільги, які заохочують інноваційну діяльність, а також державна підтримка інновацій.

Великий досвід у зарубіжних країнах накопичений щодо застосування податкових пільг, які орієнтовані сприяти реалізації досягнень науково-технічного прогресу, а також щодо застосування податкових стимулів [1].

Таким чином, довгострокових конкурентних переваг можна досягти за допомогою впровадження інновацій за досить високого ризику, але відмова від них несе з собою ще більші ризики.

Щодо класифікації інновацій, то найбільшої уваги заслуговують крім Й.Шумпетера також праці Г.Менша, К.Фрімена, К.Павітта, Ю.Яковця. Разом з тим, незважаючи на деякі відмінності щодо класифікації, базою слугує класифікація Й.Шумпетера. Зокрема в своїй праці «Кон'юнктурні цикли» він виділяє базисні і вторинні інновації в кожному класі, використовуючи поняття «кластер» з метою визначення певної групи. Між іншим, така класифікація дуже важлива, оскільки базисні інновації складають важливі винаходи і стають підґрунтям формування нових поколінь техніки. А вторинні пов'язані з поліпшенням властивостей наявних процесів виробництва і продуктів. Крім того, з точки зору джерела виникнення розрізняють інновації споживачів та виробників. Також, залежно від мети, інновації націлені на підвищення ефективності виробництва, поліпшення умов праці, підвищення його продуктивності,

конкурентоспроможності тощо. Для відображення джерел фінансування інновації класифікують як венчурні, державні, корпоративні, змішані. Залежно від характеру інновацій, вчені виділяють і тип механізму їх здійснення, а саме одиничні і дифузні. Так, перші, тобто одиничні, впроваджуються одним споживачем, а дифузні – на декількох об'єктах.

Дослідник Ільдеменов С.В. запропонував підхід, що ґрунтується на ступені використання отриманих знань і галузі застосування нововведень у різних сферах суспільства:

- новації, засновані на використанні фундаментальних наукових знань, результати яких знаходять широке застосування в різних сферах;
- нововведення, що спираються на наукові дослідження, але мають обмежену галузь застосування;
- розробленні з використанням вже існуючих знань нововведення з обмеженою сферою застосування; нововведення, що входять у комбінації різних типів знань в одному продукті;
- використання одного продукту в різних галузях;
- технічно-складні нововведення, що з'явилися як побічний результат великої дослідницької програми;
- використання відомої техніки, методів у нових галузях [4].

Взагалі інноваційні етапи і стадії породжують організаційно відокремлені функціональні підрозділи. Для забезпечення ефективності інноваційного процесу в цілому першочергове значення мають такі форми організації, в яких результат кожної стадії є основою для подальшого руху до наступної. Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі, основними його етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний.

На відміну від науково-технічного прогресу інноваційний процес не завершується тільки впровадженням новації (техніки, технології, продукту) у виробництво, а має неперервний характер, оскільки «з поширенням (дифузією) інновація вдосконалюється, стає ефективнішою, набуває нових споживчих якостей. Це відкриває для неї нові можливості застосування, нові ринки, а відповідно, і нових споживачів, котрі сприймають даний продукт, технологію або послугу як нові саме для себе» [5,].

Інноваційний процес охоплює невиробничу сферу, сферу матеріального виробництва й експлуатації. Він є системою етапів, стадій та видів робіт, і тому має складну структуру.

Простий внутрішньо-організаційний інноваційний процес передбачає створення і використання нововведення у рамках однієї організації. Розширений інноваційний процес виявляється з появою нових виробників нововведення, порушуючи монополію виробника — піонера, що сприяє через конкуренцію удосконаленню властивостей нововведення.

Вирізняють такі форми трансферу інновацій на світовому ринку:

- передавання, продаж або надання за ліцензією всіх форм промислової власності (за винятком товарних і фірмових знаків);
- торгівля високотехнологічною продукцією;
- передавання технологічного знання, необхідного для придбання, монтажу і використання обладнання, машин, напівфабрикатів і матеріалів, одержаних за рахунок оренди, закупки, лізингу або будь-яким іншим шляхом;
- промислове і технічне співробітництво в тій частині, що стосується технічного утримання обладнання й устаткування, напівфабрикатів і матеріалів;
- надання консалтингових послуг і інжиніринг;
- передавання технологій у рамках інвестиційного співробітництва.

Процес передавання технологій тісно пов'язаний з теорією життєвого циклу інновації. На етапі «дослідження і розробка» передавання технології (новації) не відбувається, бо ще не відомі сфери її використання і витрати на розробку. На етапі «впровадження» з'являється новий товар, виробництво якого є монопольним. Конкуренція відсутня. Дифузія інновації здійснюється у формі експорту товарів. На етапі «зростання» інновація поширюється в інших країнах, проте ще повністю не освоєна. З настанням періоду «зрілості» виникає поширення і обмін інноваціями між різними країнами. Поступово нова технологія удосконалюється і стандартизується, іде активне її передавання в країни, що розвиваються. Вона одержує загальне поширення, цінність її знижується, в розвинених країнах припиняється виробництво, експорт

товару змінюється імпортом. Виникає нова хвиля передавання технологій з країн, що розвиваються, в слаборозвинуті країни[6].

Розвинені країни накопичили значний досвід організації інноваційних процесів. Слід зазначити багатогранність шляхів і форм, за допомогою яких досягається інтеграція стадій інноваційного процесу.

Інноваційний процес має циклічний характер розвитку, здійснюється в просторі і часі, основними його етапами є: науковий, технічний, технологічний, експлуатаційний. Вони охоплюють такі види діяльності:

- фундаментальні дослідження (ФД);
- прикладні дослідження (ПД);
- дослідно-конструкторські розробки (ДКР);
- дослідно-експериментальні розробки (ДЕР);
- дослідна база наук (ДБН); в організаційно-економічна робота (ОЕР);
- промислове виробництво нових товарів (ПВНТ), масове виробництво;
- впливом на ринок, тобто ринковою новизною (економічний аспект) [2].

Однією з проблем реалізації економічної реформи в Україні в умовах переходу до ринкових відносин є розробка та впровадження нового господарського механізму, що дозволить зберегти й розвивати потенціал підприємства, підвищити ефективність його функціонування.

Реформи в економіці України поки що не призвели до зростання обсягів виробництва, конкурентоспроможності великої частини вітчизняних підприємств, рівня життя населення. Все це у значній мірі пов'язано із несприятливим інноваційним та інвестиційним кліматом. У той же час накопичений світовий досвід країн, що динамічно розвиваються, виділяє інновації та технічний розвиток як необхідні та першочергові засоби вирішення як соціальних, економічних так і екологічних проблем. Стратегія розвитку сфери виробництва та технологій цих країн спирається на принцип концентрації, державне регулювання й ініціативу підприємств. Різноманітність інновацій, їх комплексний характер і багатогранність використання потребують подальшого дослідження та вивчення, що дасть можливість

усвідомити їх глибинну роль та значення в суспільному розвитку. Тим більше, що на сучасному етапі розвитку суспільства значно загострилися проблеми, що виникають в управлінні процесами створення нових знань, творчим потенціалом, іншими аспектами нововведень.

Таким чином, створення ефективної системи управління інноваційною діяльністю потребує наявності відповідних теоретичних розробок, та запровадження їх результатів безпосередньо у виробництво.

Список використаних джерел:

1. Дем'янюк О.Б. Податкові важелі стимулювання інноваційної діяльності / О.Б.Дем'янюк // Інноваційна економіка. – 2010. – № 2. – С.68-71.
2. Дудар Т.Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. [Текст] / Т.Г. Дудар, В.В. Мельниченко. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 250 с.
3. Економіка підприємства: (навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів) / (П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін ..); за аг. ред. П.В. Круш, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. - (2-ге вид., Стереотип.). - К.: Ельга-Н, КНТ, 2009.-780с.
4. Ильдеменов С.В. Управление нововведениями / С.В. Ильдеменов; под ред. В.Н.Войтоловского, А.М. Лайкова. - ЛФЭИ, Л., 1991. - 420 с.
5. Мойсеенко І.П. Інвестування: навч.посіб / І. П. Мойсеєнко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
6. Семернікова І. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ Ірина Семернікова, Наталія Мешкова-Кравченко,. - Херсон: ОЛДІ-плюс, 2003. - 311 с.

УДК 657.1

Метла О.С.,
аспірант

Полоцкий государственный университет
г. Новополоцк

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОЛЕЗНЫХ
ИСКОПАЕМЫХ КАК ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА**

В статье приводится обзор существующих подходов к определению сущности понятий, применяемых в сфере недропользования, сделанный на основе анализа как зарубежных, так и отечественных источников, а также нормативно-правовых актов. Обосновывается авторская позиция относительно объектов бухгалтерского учета на этапе разведки и добычи полезных ископаемых.

Ключевые слова: *полезные ископаемые, запасы полезных ископаемых, минеральные ресурсы, минеральное сырье, объект бухгалтерского учета.*

This article provides an overview of existing approaches to the definition of terms used in the mineral resources, made based on the analysis of both foreign and domestic sources, as well as legal acts. Substantiates the author's position relative to objects of accounting at the exploration and mining.

Keywords: minerals, mineral reserves, mineral resources, mineral resources, to accounting.

У статті наводиться огляд існуючих підходів до визначення сутності понять, застосовуваних у сфері надрокористування, зроблений на основі аналізу як зарубіжних, так і вітчизняних джерел, а також нормативно-правових актів. Обґрунтовується авторська позиція щодо об'єктів бухгалтерського обліку на етапі розвідки і видобутку корисних копалин.

Ключові слова: корисні копалини, запаси корисних копалин, мінеральні ресурси, мінеральну сировину, об'єкт бухгалтерського обліку.

Важной составляющей национального богатства страны являются полезные ископаемые. В соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, стратегическая цель развития минерально сырьевой базы состоит в повышении уровня обеспеченности собственными минерально-сырьевыми ресурсами, рациональном их использовании и минимизации негативного воздействия процесса добычи на состояние окружающей среды. В этой связи возникает необходимость в создании более совершенной информационной базы для принятия эффективных управленческих решений в сфере охраны, воспроизводства и использования полезных ископаемых.

Необходимым фактором развития системы эффективного управления рациональным недропользованием является наличие комплексного бухгалтерского учета организаций-недропользователей, который выступает информационной основой не только для планирования и прогнозирования развития минерально-сырьевой базы, но и для отражения в системе национальных счетов запасов полезных ископаемых и их истощения.

В силу наличия специфических особенностей осуществления производственной деятельности организациями добывающей отрасли существует неоднозначная трактовка специалистами для целей учета и отчетности одних и тех же фактов хозяйственной деятельности. Следовательно, системно-комплексный подход к исследованию

вопросов бухгалтерского учета в сфере недропользования требует, прежде всего, уточнения и формирования научной терминологии. В этой связи рассмотрим сущность понятий «полезные ископаемые», «минеральные ресурсы», «минеральное сырье» с целью определения содержания объекта бухгалтерского учета и его характеристик при отражении операций в организациях добывающей промышленности.

Согласно кодексу Республики Беларусь о недрах под полезными ископаемыми понимается содержащиеся в недрах природные минеральные образования неорганического или органического происхождения, которые находятся в твердом, жидком или газообразном состоянии и химический состав и физические свойства которых позволяют осуществлять их промышленное и иное хозяйственное использование в природном виде или после первичной обработки (очистки, обогащения) [1]. В Кодексе Украины о недрах определение данного понятия отсутствует. Вместе с тем оно находит свое отражение в Налоговом кодексе и Горном законе Украины, в соответствии с которым полезные ископаемые представляют собой природные минеральные образования органического и неорганического происхождения в недрах, в том числе любые подземные воды, а также техногенные минеральные образования в местах удаления отходов производства и потерь продуктов переработки минерального сырья, которые могут быть использованы в сфере материального производства и потребления непосредственно или после первичной переработки [2].

Следует отметить, что в Кодексе о недрах Республики Беларусь полезные ископаемые, извлеченные из недр и подвергнутые первичной обработке (очистке, обогащению) именуется минеральным сырьем. Определения понятия «минеральные ресурсы» кодекс не содержит. Однако выделяет такую категорию как минерально-сырьевая база и дает ей следующую трактовку: совокупность полезных ископаемых и иных ресурсов недр, подготовленных для промышленного и иного хозяйственного использования [1].

Налоговый кодекс Украины приводит следующее определение понятия «минеральное сырье»: товарная продукция горнодобывающего предприятия, что является результатом его хозяйственной деятельности по добыче полезных ископаемых, в том числе путем выполнения хозяйственных договоров об услугах по

давальческим сырьем, и по качественным характеристикам отвечает требованиям установленных законодательством стандартов или требованиям договоров [2]. Данное определение также свидетельствует о том, что минеральное сырье – это добытое полезное ископаемое.

Иной подход к определению данных понятий представлен в Налоговом кодексе Российской Федерации и Законе Республики Казахстан «О недрах и недропользовании», согласно которому полезное ископаемое трактуется значительно уже, чем понятие «минеральное сырье», понимая под полезными ископаемыми продукцию добывающей промышленности, содержащуюся в добытом из недр минеральном сырье. Также существуют позиции, согласно которым последние понятия отождествляются [3].

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что существует различное интерпретирование и законодательное разъяснение о толковании смыслового значения и формулировки понятий «полезные ископаемые», «минеральные ресурсы» и «минеральное сырье». В этой связи, автором были рассмотрены подходы к определению сущности указанных понятий, встречающиеся в литературе, а также законодательных и нормативных документах разных стран.

Проведенный анализ позволяет заключить, что по мнению большинства авторов и нормативно-правовых документов под полезными ископаемыми понимается содержащееся в недрах природное минеральное образование, пригодное для использования в материальном производстве. Из изложенного следует, что, если минеральное образование извлечено на поверхность, то она уже не является полезным ископаемым.

В дополнение к вышесказанному нами был проведен анализ подходов к сущности понятия «минеральное сырье», исходя из которого, следует, что согласно большинству подходов, под минеральным сырьем понимают полезные ископаемые, извлеченные из недр и подвергнутые первичной обработке.

Следовательно, на основании проведенного исследования содержания и взаимосвязи понятий «полезные ископаемые» и «минеральное сырье» следует полагать, что если минеральное образование содержится в недрах, то оно представляет собой полезное

ископаемое. В случае его добычи, то есть извлечения из недр, оно будет являться минеральным сырьем.

Следует отметить, что и такие подходы, согласно которым минеральное сырье есть товарная продукция горнодобывающего предприятия, и полезные ископаемые, которые вовлечены в материальное производство имеют место в литературе и нормативно-правовых актах разных стран. Это обусловлено тем, что после обработки минеральное сырье будет являться одновременно минеральной продукцией предыдущего и исходным сырьем для последующего производственного процесса. Однако, если исходить из классического определения основополагающего понятия «сырье», понятие «минеральное сырье» может быть определено следующим образом: минеральное сырье - извлеченные из недр и подвергнутые первичной обработке полезные ископаемые, являющиеся исходным материалом для последующего производства минеральной продукции.

Возвращаясь к сущности понятия «полезные ископаемые» отметим, что данное понятие - геологическое. Это обусловлено залеганием полезных ископаемых в недрах земли в виде скоплений различного характера, которые образуют месторождения полезных ископаемых. А изучением процессов образования месторождений полезных ископаемых, их строением, составом, условиями образования и закономерностями размещения в недрах занимается непосредственно геология полезных ископаемых.

В то же время понятие «полезные ископаемые» не теряет своей принадлежности к юридической направленности, о чем, в свою очередь свидетельствует необходимость наличия эффективного правового регулирования отношений, связанных с использованием недр и добычей полезных ископаемых.

Когда полезные ископаемые выступают в роли минерально-сырьевой базы для развития производства, являются основой национальной безопасности и залогом устойчивого развития экономики, то становятся категорией экономической. Экономический подход обусловлен непосредственно стоимостной оценкой полезных ископаемых, а также необходимостью оценки экономического эффекта от добычи и использования полезных ископаемых в материальном производстве и иных целях.

Следует отметить, что количественная оценка полезных

ископаемых выражается их запасами, которые могут быть оценены с различной степенью достоверности их размеров, зависящей от сложности геологического строения месторождений.

Под запасами понимают количество полезных ископаемых в пределах определенного минерального образования (скопления или его части), установленное на основе полученной (в процессе производственных и научно-исследовательских работ) геолого-горно-экономической информации и обоснованных кондиций. [4, с. 9] Согласно отраслевой терминологии стандартов GAAP, применяемых в бухгалтерском учете и отчетности нефтегазодобывающих компаний, запасы — количество полезных ископаемых, которые предполагается экономически эффективно извлечь. [5]

Запасы полезных ископаемых, находящиеся в недрах приобретают ценность (значимость), лишь будучи: обнаруженными и разведанными, т.е. количественно установленными и идентифицированными по всем основным геолого-промысловым и физико-химическим параметрам; признанными экономически эффективными для последующего освоения (подготовки залежи к добыче) и разработки (собственно добычи); добытыми и использованными для удовлетворения потребностей в топливе, энергии и сырье для получения нефтехимических продуктов. [6]

В этой связи некоторые ученые-экономисты отождествляют полезные ископаемые с минеральными ресурсами, рассматривая их непосредственно с функциональной точки зрения. Однако, в соответствии с большинством определений сущности понятия «минеральные ресурсы», встречающихся в литературе и нормативно-правовых документах, под минеральными ресурсами понимают совокупность запасов полезных ископаемых. Вместе с тем, авторы выделяют отличительные признаки последних, а именно: обнаруженные, выявленные, разведанные и предварительно оцененные, подсчитанные, доступные и пригодные для использования, экономически значимые и коммерчески целесообразные. Запасы полезных ископаемых приобретают указанные характеристики по итогу геологоразведочных работ, когда детально изучено геологическое строение месторождения, получена информации о количестве и качестве запасов полезных ископаемых, их минеральном и химическом составе, технологических свойствах и

других особенностях полезных ископаемых с полнотой и достоверностью, обеспечивающими промышленную оценку, обоснование решения о порядке и условиях вовлечения их в промышленное освоение [7].

Таким образом, минеральные ресурсы – это запасы полезных ископаемых, в отношении которых определена рентабельность их извлечения на основе полученной геологической информации и они могут быть использованы в процессе хозяйственной деятельности. Данная позиция объясняется тем, что в экономической теории понятием «ресурсы» обозначают совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг. [8, с. 50]. Следовательно, понятие «полезные ископаемые» следует рассматривать более широко, чем понятие «минеральные ресурсы», поскольку последнее ориентировано на фактическую или потенциальную эксплуатацию этих ресурсов в хозяйственной деятельности.

Возможность использования минеральных ресурсов в промышленных целях предполагает получение от их экономических выгод в будущем. Согласно МСФО, экономические ресурсы организации, приобретенные ею в результате событий, произошедших в прошлом, позволяющие получить экономические выгоды в будущем относятся к активам. В бухгалтерском учете Республики Беларусь существует аналогичное понятие, которое в нормативных документах сформулировано как «имущество организации». Следовательно, минеральные ресурсы могут выделяться как активы организации и рассматриваться в качестве объекта бухгалтерского учета.

Заметим, что освоение минеральных ресурсов в добывающей промышленности процесс длительный и многостадийный. Так стадии добычи минеральных ресурсов предшествуют этап приобретения прав на разведку и оценку запасов полезных ископаемых, геологоразведочные работы, обустройство и разработка месторождения. Таким образом, длительный период выявления и освоения минеральных ресурсов позволяет отнести их к долгосрочным активам.

Согласно кодексу РБ «О недрах» право собственности на добытые полезные ископаемые принадлежит недропользователю. В этой связи, минеральное сырье, определенное как имущество субъекта

хозяйствования, может рассматриваться в качестве объекта бухгалтерского учета на этапе добычи полезных ископаемых.

На основании вышесказанного, минеральное сырье, с точки зрения его экономической сущности, в бухгалтерском учете следует отражаться в составе производственных запасов. В именно, то сырье, которое требует переработки учитывать как сырье и материалы, а то, что не требует переработки – как готовую продукцию организации.

Подводя итог сказанному, можно сделать вывод, что нельзя без определенной оговорки условий применения отождествлять понятия «полезное ископаемое» и «минеральное сырье». Недопустимо также ставить знак равенства между полезным ископаемым и минеральными ресурсами.

Полезные ископаемые представляют собой содержащиеся в недрах природные минеральные образования неорганического или органического происхождения, которые находятся в твердом, жидком или газообразном состоянии и химический состав и физические свойства которых позволяют осуществлять их промышленное и иное хозяйственное использование. Объектом бухгалтерского учета при вовлечении полезных ископаемых в хозяйственную деятельность на этапе геологической разведки выступают минеральные ресурсы, а на этапе добычи – минеральное сырье. При этом рекомендуется следующие определения данных понятий для целей бухгалтерского учета:

Минеральные ресурсы – это долгосрочные активы, представляющие собой совокупность выявленных запасов полезных ископаемых, доступных и пригодных для использования в промышленных целях, коммерческая целесообразность которых определена по результатам геологической разведки.

Минеральное сырье – это краткосрочные активы, представляющие собой извлеченные из недр и подвергнутые первичной обработке полезные ископаемые, являющиеся исходным материалом для последующего производства минеральной продукции.

Список использованных источников:

1. Кодекс Республики Беларусь о недрах от 14 июля 2008 г. № 406-З
2. Налоговый кодекс Украины от 2 декабря 2010 года № 2755-VI
3. Шимова О.С., Соколовский Н.К. Экономика природопользования: Учеб. Пособие. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 362с.
4. Секисов Г.В. Минеральные объекты и их рациональное освоение / Г.В.

Секисов. – М.: Наука, 1994. – 259с.

5. Ефримова А. А. Учет расходов на освоение природных ресурсов в соответствии с требованиями US-GAAP и IAS. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbsys.ru/page.php?press-centre/publications/2003/08/09/80/>. - Дата доступа: 19.02.2014 г.

6. Богомольный Е. И.. Социально-экономические проблемы становления и развития новой системы недропользования в России: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01: Москва, 1998 153 с. РГБ ОД, 61:99-8/875-6. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dslib.net/econom-teoria/socialno-jekonomicheskie-problemy-stanovlenija-i-razvitiija-novoj-sistemy.html>. - Дата доступа: 15.03.2014 г.

7. Чая В.Т., Панкратова В.В. Особенности учета в нефтегазовых компаниях / В.Т. Чая, В.В. Панкратова // Аудит и финансовый анализ. – 2010. - №1. - С.1-23

8. Экономическая теория. Под ред. Добрынина А.И., Тарасевича Л.С. 3-е изд., испр. и доп. - СПб.: СПбГУЭФ, Питер, 2004. — 544 с.

УДК: 657.471

Михайлишин Н.П.,

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль

ОБЛІК ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

В статті розглянуто діючу методику обліку витрат і калькулювання собівартості поліграфічної продукції. Відображено вплив технологічних особливостей галузі на побудову обліку витрат і вибір методу калькулювання собівартості продукції.

Ключові слова: облік витрат, калькулювання собівартості, поліграфічна продукція, замовлення, статті калькуляції.

The paper considers the existing method of cost accounting and costing printed products. Demonstrate the effect of the technological features of the industry to build cost accounting and which is costing products.

Keywords: cost accounting, costing, printing products, orders, items costing.

В статье рассмотрено действующую методику учета затрат и калькулирования себестоимости полиграфической продукции. Отражено влияние технологических особенностей отрасли на построение учета затрат и выбор метода калькулирования себестоимости продукции.

Ключевые слова: учет затрат, калькулирование себестоимости, полиграфическая продукция, заказ, статьи калькуляции.

Поліграфічна діяльність є одним з найважливіших видів економічної діяльності цивілізованої держави, підприємства якої виготовляють різноманітні види друкованої продукції - книги, журнали, газети, плакати, календарі, буклети тощо. Для неї характерна взаємодія виробника і покупця друкованої продукції через ряд виробничих (редакції, видавництва, друкарні) і посередницьких (розповсюджувачі друкованої продукції) ланок.

Об'єктивну характеристику процесу виробництва поліграфічних підприємств дає система обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Повна і достовірна інформація про витрати і собівартість є тим ресурсом, який дозволяє підприємству зміцнити свою конкурентоспроможність. Тому особливого значення набуває розвиток методики обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, направленої на підвищення їх адекватності сфері поліграфії.

Дані проблеми в тій чи іншій мірі розглядали Барановський Н.І., Габдулін Р.Р., Гура Н.О., Мартинів В.В., Нікандров К.Л., Нікандрова Л.К., Штангрет А.М. та інші вчені.

Мета дослідження – вивчити специфіку обліку витрат і калькулювання собівартості поліграфічної продукції з врахуванням технологічних особливостей галузі.

На облік витрат і калькулювання собівартості продукції впливають технологічні особливості галузі:

- поопераційна організація поліграфічного виробництва з виділенням трьох основних видів операцій: додрукарські, друкарські і післядрукарські;
- короткий виробничий цикл виготовлення продукції;
- наявність великої кількості замовлень;
- індивідуальні технічні характеристики і параметри кожного замовлення (обсяг видання, формат, художньо-технічне оформлення, вид набору і спосіб друку тощо);
- серійний тип виробництва;
- використання різноманітних калькульованих груп;
- власником виробленої друкованої продукції, як правило, є замовник, а не поліграфічне підприємство.

Облік витрат і калькулювання собівартості продукції поліграфії

регламентуються Методичними рекомендаціями з формування складу витрат і собівартості видавничої та поліграфічної продукції, затвердженими наказом Державного комітету телебачення і радіомовлення України від 29 квітня 2013 р. № 87.

Відповідно до Методичних рекомендацій собівартість поліграфічної продукції формують поточні витрати поліграфічного підприємства на виробництво продукції, виражені у грошовій формі.

Калькулювання собівартості здійснюється в розрізі окремих видів продукції за статтями калькуляції [1]:

Матеріали.

На дану статтю відносять вартість основних, допоміжних матеріалів, палива та енергії на технологічні та інші операційні потреби, МШП.

Основні матеріали входять до складу поліграфічної продукції і визначають її споживчі властивості (папір, фарба для коректур, папір для перекладання, картон, полімерні матеріали, скло, фарба друкарська, фольга для тиснення, палітурні, оздоблювальні матеріали). Якщо для виробництва продукції використовують папір замовника, то він є давальницькою сировиною і в собівартість продукції не включається.

Допоміжні матеріали використовують для обслуговування технологічних процесів (хімікати, фотоматеріали, мастильні, пакувальні матеріали).

Вартість основних і допоміжних матеріалів прямо включають у собівартість поліграфічної продукції. Якщо пряме віднесення утруднене, то вони підлягають розподілу пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників.

Враховуючи особливості поліграфічного виробництва, можуть виникнути труднощі при віднесенні на конкретне замовлення витрат деяких основних матеріалів (наприклад, фарби). Щоб не зменшувати частку прямих витрат у собівартості продукції і не знижувати точність розрахунків, такі витрати попередньо розподіляють між замовленнями пропорційно до нормативних витрат.

Сума витрат за статтю «Матеріали» зменшується на вартість *зворотних відходів*, які використовуються:

- для виробництва основної продукції (залишки паперу на гільзах, обрізки паперу, картону й палітурних матеріалів, рулонної

фольги, тощо),

- для господарських потреб (стружка, відходи цинку тощо);
- реалізуються на сторону.

Зворотні відходи оцінюють за ціною можливого використання, повною ціною вихідного матеріалу або за справедливою вартістю (при реалізації).

Куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати.

За даною статтею обліковують вартість придбаних виробів і напівфабрикатів, що використовуються для комплектації продукції чи її додаткової обробки. Вартість купованих комплектуючих виробів і напівфабрикатів прямо включають у собівартість окремих видів поліграфічної продукції.

Роботи й послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій.

Роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств (контроль за дотриманням встановлених технологічних процесів, обробка матеріалів, які використовуються у процесі виробництва тощо) прямо відносять на собівартість окремих видів продукції і замовлень.

Основна заробітна плата.

До основної заробітної плати належать виплати за виконання основних виробничих функцій з виготовлення поліграфічної продукції у складальних, друкарських, формних, брошурувального-палітурних та інших цехах основного виробництва. Основна заробітна плата обчислюється за тарифними ставками (окладами) та відрядними розцінками для робітників, які виробляють продукцію.

Основна заробітна плата прямо включається у собівартість продукції.

Додаткова заробітна плата

За цією статтею обліковують доплати, надбавки, гарантійні виплати, передбачені законодавством, премії за виконання виробничих завдань і функцій. Додаткова заробітна плата прямо включається у собівартість продукції або розподіляється пропорційно до суми основної заробітної плати робітників.

Відрахування на соціальні заходи.

До відрахувань на соціальні заходи відносять відрахування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне

страхування, відрахування на індивідуальне страхування робітників, зайнятих виробництвом поліграфічної продукції, на недержавне пенсійне забезпечення, страхування за довгостроковими договорами страхування життя.

Втрати від браку.

Втрати від браку включають вартість остаточно забракованої продукції, зменшену на її справедливую вартість, та витрати на виправлення браку.

Технологія сучасного поліграфічного виробництва дозволяє суттєво знизити відсоток браку, що сприяє економії паперу, фарби та інших матеріалів. Цифрову інформацію про пробу фарби з точним відтворенням кольорів можна передати замовнику, який знаходиться на значній відстані від поліграфічного підприємства і він матиме можливість об'єктивно оцінити якість майбутнього тиражного відтиску. Це дасть змогу попередити можливі втрати при виникненні браку.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування кожного цеху (витрати на рухову енергію, амортизаційні відрахування тощо) прямо включаються у собівартість тих видів продукції, які виготовляються в даному цеху або розподіляються між ними пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників.

Загальновиробничі витрати.

Загальновиробничі витрати включають до собівартості окремих видів продукції пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників.

Витрати на утримання та експлуатацію устаткування та загальновиробничі витрати протягом місяця узагальнюються за кожним цехом, а в кінці місяця списуються на основне виробництво.

До незавершеного виробництва на поліграфічних підприємствах належать: аркуші, віддруковані лише з одного боку або не всіма фарбами; незверстане складання; вироби на брошурувально-палітурних дільницях, не здані на склад тощо. Залишки незавершеного виробництва, виявлені в ході інвентаризації, підлягають оцінці за вартістю витрат на незакінчені замовлення.

З метою узагальнення витрат на виробництво за звітний період проводиться зведений облік витрат на виробництво за цехами,

калькульованими групами, видами продукції, статтями витрат основного виробництва.

Порядок визначення фактичної виробничої собівартості товарної продукції такий:

фактична собівартість незавершеного виробництва на початок звітної періоду + фактична собівартість повністю закінчених замовлень у звітному періоді - фактична собівартість незавершеного виробництва на кінець звітної періоду

Основним *об'єктом обліку витрат* є окреме замовлення.

В поліграфії замовлення – це робота, що виконується за договором підяду, пов'язана із виробництвом друкованої продукції і передачею її результатів замовнику.

Для підвищення точності розрахунків доцільно ввести додаткові об'єкти витрат, якими будуть окремі технологічні операції, згруповані за підрозділами:

- дільниця підготовки до друку - складання (тексту), комп'ютерне графування, сканування, кольороділення, кольорокоректування, верстання (сторінки), коректування, монтування (сторінок), проявлення (формного матеріалу) та ін.;

- дільниця друку - друкування високим (флексографічним, офсетним, глибоким, металографічним, трафаретним) способом;

- палітурна дільниця - підрізування (аркушів), фальцювання, пресування, комплектування блока, скріплювання блока та ін.

Таким чином об'єктом обліку витрат буде комбінація «замовлення + операція».

Об'єктами калькулювання є калькульовані групи і замовлення.

Калькульованими групами в поліграфічній промисловості є: книжково-журнальна і етикеткова продукція; картографічна продукція, газети, бланкова продукція, інша друкована продукція (лотерейні квитки, бланки військових квитків, паспортів тощо), непродовольчі товари (зошити, альбоми і папки для малювання і креслення тощо).

Калькуляційною одиницею є калькульована група, що відповідає певним видам готових виробів у натуральному виразі.

Поліграфічні підприємства з дрібносерійним виробництвом використовують позамовний метод обліку витрат, а підприємства, які випускають широкий асортимент продукції у значних обсягах -

попроцесний метод обліку витрат.

Переважає в галузі попроцесний метод з позамовним обліком прямих витрат із застосуванням елементів нормативного методу, що полягає в нормуванні витрат матеріальних і трудових ресурсів [1]. Такий підхід дозволяє усунути традиційні недоліки позамовного методу і забезпечити оперативність обліку та контролю за собівартістю на основі формування інформації про витрати за нормами і відхиленнями від норм в ході технологічного процесу виготовлення продукції.

Калькуляційну систему «директ-костинг» використовують поліграфічні підприємства із значною часткою змінних витрат і відносно постійним завантаженням (типографії, що спеціалізуються на флексографічному друці, виробники гнучкої упаковки тощо). Підприємства, що друкують книги, журнали, газети традиційно калькулюють повну собівартість продукції.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства поліграфії здійснюють безперервний пошук раціональних та ефективних форм і методів обліку та контролю витрат.

Що стосується номенклатури калькуляційних статей витрат, то в основу її побудови покладено ступінь участі витрат у технологічному процесі і можливість їх віднесення на конкретний вид продукції. Оскільки підприємство самостійно формує номенклатуру статей витрат, то може з однієї типової статті виділити декілька статей. Зокрема, для посилення контролю за амортизаційними відрахуваннями, витратами електроенергії на технічні і технологічні потреби, витратами на утримання апарату управління, на утримання будівель і споруд доцільно дані витрати виділити в самостійні калькуляційні статті. Якщо ж питома вага окремих витрат у собівартості продукції незначна, то їх можна об'єднати в одну статтю. Наприклад, втрати від браку і витрати на утримання і експлуатацію устаткування обліковувати в складі загальновиробничих витрат.

Важливою проблемою для підприємств поліграфічної промисловості є викривлення собівартості окремих видів продукції (замовлень) через необґрунтований розподіл непрямих витрат (витрат на утримання і експлуатацію устаткування і загальновиробничих витрат), що в майбутньому призводить до прийняття помилкових управлінських рішень в асортиментній і ціновій політиці.

Непрямі витрати на підприємствах поліграфії, як правило, розподіляються пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників. Дана база розподілу виправдана на поліграфічних підприємствах із значною часткою ручної праці, що може бути пов'язано із специфікою замовлень, спеціалізацією робіт, економічним станом. Але сьогодні все більше підприємств намагаються автоматизувати кожен ділянку виробництва і тому більшість витрат носить машинозалежний, а не трудозалежний характер. Тобто, в даний час заробітна плата, як база розподілу, не завжди адекватна ситуації і не відображає реального стану справ. Тому важливо виявляти не умовні, а причинно-наслідкові зв'язки між базою розподілу і непрямими витратами.

Крім заробітної плати в поліграфії використовуються й інші бази розподілу: час виконання замовлення; вартість 1 години роботи; вартість витрачених матеріалів.

Недоліком бази розподілу «час виконання поліграфічного замовлення» є те, що час виконання різнотипних операцій (з використанням різного устаткування) погано співвідноситься: на виконання ручних операцій витрачається значно більше часу, ніж на механізовані (автоматизовані). Тому для більш достовірного розподілу непрямих витрат потрібно використовувати поправочні коефіцієнти.

В розрахунок бази розподілу «вартість виконання 1 години роботи» потрібно включати тільки ті змінні витрати, які досить точно можна пов'язати з часом виконання поліграфічного замовлення. Лише у цьому випадку база розподілу відображатиме особливості технологічних процесів конкретного поліграфічного підприємства.

Використання бази розподілу «прямі матеріальні витрати» доцільне лише у тому випадку, коли питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції суттєво перевищує питому вагу заробітної плати [2].

Сучасні програмні продукти здатні оперативнo обробляти великі обсяги даних, що дозволяє використовувати найрізноманітніші схеми розподілу непрямих витрат, істотно розширивши можливості застосування різних баз розподілу.

Таким чином, облік витрат і калькулювання собівартості продукції – важлива ділянка роботи поліграфічного підприємства,

оскільки повна і достовірна інформація про собівартість продукції є основою для прийняття більшості управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації з формування складу витрат і собівартості видавничої та поліграфічної продукції. Затверджено наказом Державного комітету телебачення і радіомовлення України від 29 квітня 2013 р. № 87.

2. Методические рекомендации по организации позаказного планирования затрат на полиграфических предприятиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.farnc.ru/dms-static/9803fabbb-4d7c-4688-ba67-508eed393130.pdf

3. Никандрова Л.К. Бухгалтерский (управленческий) учет: Конспект лекций [Электронный ресурс]. М.: МГУП, 2000. - 56 с. – Режим доступа: www.hi-edu.ru/e-books/.../01/part-009.htm

УДК 658

Михалевич С.Г.,

к.е.н., доцент

Ковельський промислово-економічний коледж Луцького НТУ,

м. Ковель

**АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙНО ДІЯЛЬНОСТІ
ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

У статті розкрито проблемні питання обліку витрат та доходів операційної діяльності. Досліджено основні підходи щодо формування результатів операційної діяльності та неузгодженість діючого порядку відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Ключові слова: Операційна діяльність, операційні витрати, операційні доходи, фінансовий результат.

The article deals with the problematic issues of cost accounting and revenue operations. The basic approaches to the formation of the operating results and inconsistency of current display order of these operations on accounts.

Keywords: operations, operating expenses, operating income, profit or loss.

В статье раскрыты проблемные вопросы учета расходов и доходов операционной деятельности. Исследованы основные подходы к формированию результатов операционной деятельности и несогласованность действующего порядка отражения данных операций на счетах бухгалтерского учета.

Ключевые слова: операционная деятельность, операционные расходы, операционные доходы, финансовый результат.

За сучасних умов господарювання важливим є послідовне забезпечення виконання двох основних завдань. Перше - зростання прибутку завдяки розширенню асортименту продукції, збільшенню обсягу діяльності, одержання іншого операційного доходу. Друге - зростання прибутку за рахунок покращення механізмів управління операційної діяльності, зниження витрат, прискорення обігу коштів, впровадження ефективних технологій, боротьби за покупця.

При вирішенні першого завдання відбувається швидке збільшення витрат, хоча загальний кінцевий результат може поліпшуватися за рахунок збільшення обсягів реалізації. Вирішити друге завдання шляхом зменшення витрат можна лише тоді, коли є достатньо повна інформація про всі процеси, які відбуваються на підприємстві, тобто існує добре налагоджена система оперативного обліку. А тому суттєвим є дослідження організації обліку витрат та доходів операційної діяльності для підвищення прибутковості підприємства.

Питання обліку і порядку формування фінансових результатів операційної діяльності вивчали такі вчені як Лишиленко О. [4,с.22], Садовська І.Б., Михалевич С.Г. [5,с.67], Сідун В.А., Понамарьов Ю.В. [6,с.63], Ткаченко Н.М. [3,с.164-215] та інші вчені. Проте точки зору вчених щодо удосконалення досліджуваної категорії є різними, що свідчить про необхідність подальшого вивчення з метою уточнення.

Крім того, облік операційної діяльності регламентується цілою низкою нормативно-законодавчих актів. Так, основним документом організації обліку в нашій країні є Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1]. Відповідно до п. 5 ст. 8 даного Закону підприємство самостійно розробляє системи і форми внутрішньогосподарського обліку (в тому числі і операційної діяльності), звітності та контролю господарських операцій. Проте, як зазначає Белоусова І., підприємства не мають орієнтира для вибору форми управлінського обліку і не готові самостійно виконувати подібну методологічну роботу [2, с.35].

Мета дослідження полягає у дослідженні проблемних питань обліку витрат та доходів операційної діяльності для пошуку шляхів їх вирішення.

На багатьох підприємствах операційний дохід є єдиним джерелом формування прибутку. А тому управління формуванням

прибутку підприємств розглядається, як правило, як процес формування операційного прибутку.

Як свідчить аналіз літературних джерел значну увагу вчені приділяють питанню вивчення обліку витрат в цілому і операційних витрат зокрема для пошуку шляхів вдосконалення.

Зокрема, Ткаченко Н.М. проблемі обліку та вдосконаленню витрат присвячено спеціальний розділ монографії, а саме «Методологія обліку формування витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг)» [3, с.164-215].

У ньому розглянуто побудову обліку процесу формування витрат виробництва, методологію обліку витрат виробництва за елементами і статтями калькуляції, формування виробничої собівартості продукції, незавершеного виробництва, рентабельності та визначення ціни продажу.

Проте є різні погляди вчених на вирішення проблеми обліку операційної діяльності. Саме на цей аспект вказує І. Белоусова, яка зазначає, що є вітчизняні та перекладні підручники і навчальні посібники, проте в них спостерігаються суттєві розбіжності у визначенні змісту управлінського обліку витрат операційної діяльності, а також чітке формулювання предмета цього обліку [2, с. 355].

Що стосується операційної діяльності, то, досить суттєвим і важливим, на наш погляд, є підхід О. Лишиленко до вирішення проблеми їх обліку і аудиту.

Зокрема для вдосконалення обліку фінансових результатів операційної діяльності автор пропонує узгоджувальну схему обліку доходів і витрат відповідної основної і іншої операційної діяльності [4, с.22].

Так, облік доходів від реалізації 70 «Доходи від реалізації» продукції вчений пропонує обліковувати за субрахунками:

- 1) 701 «Дохід від реалізації готової продукції»;
- 2) 702 «Дохід від реалізації товарів»;
- 3) 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»;
- 4) 704 «Дохід від операційної оренди активів»;
- 5) 705 «Дохід від страхування»;
- 6) 706 «Вирахування з доходу»;
- 7) 707 «Перестрахування».

В свою чергу до рахунку 90 «Собівартість реалізації» запропоновано такі субрахунки:

- 1) 901 «Собівартість реалізованої готової продукції»;
- 2) 902 «Собівартість реалізованих товарів»;
- 3) 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»;
- 4) 904 «Витрати з операційної оренди активів»;
- 5) 905 «Страхові виплати та відрахування у резервні фонди».

Що стосується обліку доходів і витрат іншої операційної діяльності, то О. Лишиленко пропонує такі субрахунки до рахунку 71 «Інший операційний дохід»:

- 711 «Інші доходи від операційної діяльності»;
- 712 «Дохід від операційної оренди інших активів»;
- 713 «Дохід від операційної курсової різниці».

А облік інших витрат операційної діяльності пропонується здійснювати за субрахунками:

- 941 «Інші витрати операційної діяльності»;
- 943 «Витрати з операційної оренди активів»;
- 943 «Втрати від операційної курсової різниці».

Автор зазначає: «Запропоновані зміни в обліку операційної діяльності зроблять суттєвий поступ у вдосконаленні аудиту фінансових результатів підприємств різних форм власності» [4, с.23].

Інші вчені зазначають про необхідність вирішення проблеми обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат. Це забезпечить достовірну оцінку придбаних запасів, які становлять вагомий вагу у собівартості реалізованої продукції і, відповідно, значний вплив на результат операційної діяльності.

Для цього Садовська І.Б. та Михалевич С.Г. пропонують застосування додаткового субрахунку 932 «Транспортно-заготівельні витрати», відкритого до рахунку 93 «Витрати на збут». В подальшому, цей субрахунок підлягає закриттю на рахунок 79 «Фінансові результати», що значно спростить облік та аудит витрат підприємства [5, с.67].

У випадку, коли витрати на транспортування значні, вчені пропонують їх відокремлений облік, з застосуванням рахунку 29 «Витрати з придбання» у розрізі субрахунків 291 «Транспортно-заготівельні витрати» та 292 «Інші витрати».

За кожним відкритим субрахунком пропонується використання

додаткових рахунків аналітичного обліку за видами придбаних запасів. Це, на думку авторів, забезпечить оперативність одержання інформації про витрати підприємства з метою своєчасного ефективного управлінського впливу на здійснювані процеси.

Нестабільність бухгалтерського і податкового законодавства, реформа всієї системи обліку в країні, проблеми методологічного характеру, яких з кожним днем стає все більше, помітно ускладнюють роботу бухгалтерів.

Ряд інших вчених питанням, яке потребує вирішення, визначають встановлення з боку держави принципів і підходів до врегулювання і створення регламенту бухгалтерського обліку, правил і процедур обробки інформації та складання фінансової звітності тільки для зовнішніх користувачів, а безпосередньо для суб'єктів підприємницької діяльності – дати змогу самостійно встановлювати межі та форми ведення обліку для внутрішніх користувачів і потреб управління, включаючи ведення в окремій системі рахунків і реєстрів обліку доходів, витрат, фінансових результатів, товарно-грошових потоків у потрібному самому підприємству аспекти деталізації та регламентації [6, с.62].

Актуальним на сьогодні залишається і питання створення дієвої системи підготовки і підвищення кваліфікації бухгалтерів підприємств і організацій з метою забезпечення менеджменту оперативною, якісною й розрахованою на довіру і розуміння власників, інвесторів та інших користувачів фінансово-економічної інформації. Світова практика виробила єдині підходи до підвищення кваліфікації працюючих фахівців, що опирається на професійні саморегулюючі організації. Роботодавці в країнах з розвинутою економікою приймають на роботу лише фахівців, що є членами професійних організацій, які, приймаючи в свої ряди фахівця, контролюють за допомогою атестацій рівень його знань і навичок.

За кордоном, зазначають вчені, створена ціла системи безперервного підвищення професійної кваліфікації фахівців після закінчення ними інституту. І таку функцію (професійного росту дипломованих бухгалтерів і аудиторів) повинні взяти на себе само регульовані професійні бухгалтерські і аудиторські об'єднання України [6, с.63].

Необхідність створення таких професійних об'єднань, які

висувають чіпків вимоги до своїх членів (щорічне підвищення кваліфікації, виконання норм професійної етики), диктує сучасний стан справ на міжнародному ринку праці.

Таким шляхом іде весь світ і тому входження професійних бухгалтерських об'єднань України в міжнародне бухгалтерське співтовариство, без сумніву, допоможе більш успішно вирішувати численні проблеми в області обліку і аудиту операційної діяльності, що виникають в зв'язку з гармонізацією вітчизняної системи обліку і аудиту з вимогами міжнародної практики.

Система регламентних інструментів бухгалтерського обліку має бути такою, щоб надавати її продукт – обліково-звітну інформацію – у таких обсязі і структурі, що задовольняють потреби і забезпечують рівновагу інтересів усіх її користувачів, а витрати на застосування регламенту (тобто на саме ведення бухгалтерського обліку) мали б оптимальні параметри, що відповідалиме як корпоративним, так і державним інтересам.

Аналіз літературних джерел свідчить про неоднозначність підходу вчених до організації обліку операційної діяльності. Особливо гостро це питання стосується обліку операційних витрат, які значно впливають на результат діяльності. Визначені підходи щодо удосконалення обліку націлені на пошук шляхів підвищення дієвості обліку операційної діяльності та підвищення ефективності виробництва.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.2008 р. № 996.
2. Белоусова І. Проблеми вдосконалення управлінського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. / Белоусова І.– 2007. - № 4. – с.35-40.
3. Ткаченко Н.М. Теоретико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку: Монографія / Ткаченко Н.М. – К., 2001. - 348с.
4. Лишиленко О. Напрямки вдосконалення обліку та аудиту фінансових результатів // Бухгалтерський облік і аудит. / Лишиленко О.– 2005. - № 6. – с.16-23.
5. Садовська І.Б. Облік і контроль виробничих запасів в швейних підприємствах: теорія і практика: [монографія] / І.Б. Садовська, С.Г. Михалевич. – Луцьк: Луцький нац. техн. ун-т, 2008. – 218 с.
6. Сідун В.А., Понамарьов Ю.В. Економіка підприємства: Навч. посібник: Вид. 2-е доп. і перер. – К.: ЦНЛ, 2006. – 356 с.

УДК 657

Михальська О.Л.,
аспірант
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ

МАРЖИНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ ВИТРАТ НА ОСНОВІ ЇХ РОЗПОДІЛУ НА РЕЛЕВАНТНІ ТА НЕРЕЛЕВАНТНІ

В статті проаналізовано здійснений маржинальний аналіз варіантів розрахунку з вирішення найбільш актуальних проблем, що виникають в сучасних умовах на олійно-жирових підприємствах. Визначена оцінка рішення про прийом додаткового замовлення за ціною нижче собівартості. Обґрунтовано структуру виготовленої продукції та альтернативи самостійно переробляти відходи чи передати виробничу ділянку в оренду, проведено вибір рішення з урахуванням обмеженості на ресурси.

Ключові слова: релевантні та нерелевантні витрати, додаткове замовлення, обмеженість на ресурси, сировинні ресурси.

This paper analyzes carried out marginal analysis calculation options to address the most pressing problems that arise in modern terms for oil and fat enterprises. The estimation decision to accept additional orders for less than the cost. The structure of output and alternative self-recycle waste or transfer production facility lease choices made decisions based on the limited resources.

Keywords: Relevant and irrelevant costs an additional order, limited in resources, raw materials.

В статье проанализирован осуществленный маржинальный анализ вариантов расчета по решению наиболее актуальных проблем, возникающих в современных условиях на масложировых предприятиях. Определена оценка решения о приеме дополнительного заказа по цене ниже себестоимости. Обосновано структуру изготовленной продукции и альтернативы самостоятельно перерабатывать отходы или передать производственный участок в аренду, проведен выбор решения с учетом ограниченности на ресурсы.

Ключевые слова: релевантные и нерелевантные затраты, дополнительный заказ, ограниченность на ресурсы, сырьевые ресурсы.

Конкурентне середовище часто вимагає вирішення цілого ряду проблем, які вимагають прийняття спеціальних управлінських рішень, щодо негайної зміни обсягу виробництва окремих видів продукції або його призупинення чи здачу в оренду, що може виникнути при зменшенні прибутковості підприємства, обмежуючі сировинні ресурси

або не вигідності виробництва окремих видів продукції. Тому, для прийняття необхідних рішень здійснюють маржинальний аналіз поведінки витрат – як їх рівень у різних випадках буде впливати на рівень прибутковості.

Питанням здійснення маржинального аналізу поведінки витрат на основі їх розподілу на релевантні та не релевантні знайшли своє відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених як Вахрушина М.А. [1], Великий Ю.М. [2], Головкин В.І. [3], Друри К. [4], Партии Г.О. [6], Прохорова В.В. [2], Пушкар М.С. [7], Сабліна Н.В. [2] та інших.

При такому аналізі враховується тільки витрати, величина яких залежить від того або іншого рішення. Такі витрати називаються релевантними, тобто суттєвими або значними. Витрати, величина яких не залежить від рішень, які приймаються, є нерелевантними і при оцінці не враховуються. Наприклад, у підприємства олійно-жирової галузі є придбані раніше матеріали, які неможливо ні продати, ні використовувати для виробництва іншої продукції, окрім олії. У зв'язку з цим незалежно від того, чи буде продаватися дана продукція, величина вже здійснених витрат на матеріали не зміниться. Підприємство може також з міркувань виробничого або соціального характеру тимчасово залишити надлишкову робочу силу і, відповідно, забезпечувати певний рівень її оплати. У тому випадку, якщо така робоча сила буде використана для виробництва будь-якої продукції, витрати на її оплату в межах відповідного рівня будуть іррелевантними, оскільки вони здійснюються в будь-якому випадку. Релевантними будуть тільки додаткові витрати на оплату праці більше даного рівня, оскільки очевидно, що заробітна плата робітників, які виробляють продукцію, повинна буди вище, ніж при їх простій або неповній завантаженості.

Нарешті, постійні витрати можуть мати характер релевантних, тобто залежати від прийнятих рішень. Припустимо, підприємство взяло в оренду виробничі площі та виробниче обладнання. Протягом терміну орендного договору воно повинно здійснювати певні орендні платежі, незалежно від того, які рішення щодо ціни, обсягів та інших аспектів виробничо-фінансової діяльності прийматимуться, тобто орендна плата в даному випадку являє собою нерелевантні витрати. Проте, після закінчення терміну оренди, її умови можуть бути

переглянуті в частині ставки орендної плати, площі та кількості об'єктів оренди, якщо керівництво дійде висновку, що величина орендної плати занадто висока для обсягу продажів продукції, виробленої на орендованих площах (обладнанні). Зрештою, може бути визнано доцільним взагалі відмовитися від виробництва даної продукції і відповідно від оренди. Таким чином, постійні витрати у вигляді орендної плати будуть змінюватися в залежності від варіанту управлінського рішення.

На основі розподілу витрат на релевантні та нерелевантні, здійснимо маржинальний аналіз варіантів розрахунку з вирішення наступних, найбільш актуальних проблем, що виникають в сучасних умовах на олійно-жирових підприємствах, щодо:

1. оцінки рішення про прийом додаткового замовлення за ціною нижче собівартості;
2. обґрунтування структури виготовленої продукції;
3. обґрунтування альтернативи самостійно переробляти відходи чи передати виробничу дільницю в оренду;
4. вибір рішення з урахуванням обмеженості на ресурси.

1. Оцінка рішення про прийом додаткового замовлення за ціною нижче собівартості. Необхідність прийняття додаткового замовлення за ціною нижче собівартості може виникнути при зниженні попиту і одночасному недостатньому використанні виробничих потужностей підприємства.

Досліджуване олійно-жирове підприємство ТОВ «Каховка Протеїн Агро» реалізує за замовленнями у вересні 2013 року 2774 тонн соєвої олії по 7917 грн., за тонну при фактичній собівартості всього обсягу 18782,0 тис. грн. (в тому числі постійні витрати склали 195,0 тис. грн.), а 1 тонни – 6770,73 грн.

За прогнозом у жовтні – грудні 2013 року обсяг реалізації значно скоротиться і буде менше вересня на 50%. В той же час, на підприємство поступає додаткове замовлення на 700 тонн, але по реалізаційній ціні 6500 грн. за тонну (проти 7917 грн. у вересні місяці). Собівартість яка планується буде знаходитись на рівні фактичної, що склала у вересні місяці - 6770 грн. за 1 тонну.

На перший погляд, здається, що додаткове замовлення не вигідне, адже ціна реалізації нижча собівартості одиниці продукції. Здійснимо розрахунки, які наведені в таблиці 1.

Отже, навіть при ціні нижче собівартості, прийом додаткового замовлення економічно виправдано, тому що постійні витрати не розподіляються на додаткове замовлення, адже вони вже включені в діючий 100% пакет попереднього замовлення.

Таблиця 1

Обґрунтування додаткового замовлення на соєву олію на олійно-екстракційному цеху по ціні нижче собівартості на прикладі підприємства ТОВ «Каховка Протеїн Агро»

№	Показники	Одиниця виміру	Випадок 100% пакета замовлення	Випадок додаткового замовлення	
				50% пакета замовлення при незмінних собівартості і реалізаційної ціни	Додаткове замовлення на 700 тонн
1.	Обсяг виробництва і реалізації олії	тонн	2774	1387	700
2.	Реалізаційна ціна за одиницю продукції	грн.	7917,00	6500,00	6650,00
3.	Виручка від реалізації	тис. грн.	21969,0	10980,9	4655,0
4.	Змінні витрати на одиницю продукції	грн.	6700,00	6700,00	6700,00
5.	Загальна сума змінних витрат	тис. грн.	18587,0	9293,5	4690,0
6.	Виробнича собівартість одиниці продукції, виходячи із змінних витрат	грн.	6770,73	6770,00	6770,00
7.	Маржинальний дохід цеху (р.3-р.5)	тис. грн.	3382,0	-178,0	-25,0
8.	Постійні витрати підприємства в цілому додатково розподілені	тис. грн.	195,0	X	X
9.	Разом змінних і постійних витрат-собівартість всього випуску	тис. грн.	18782,0	9293,5	4690,0

Продовження табл. 1

10.	Прибуток (збиток) підприємства (р.7-р.9)	тис. грн.	3187,0	1687,4	-25,0
11.	Перекриття збитку по додатковому замовленню відсутністю постійних витрат, які вже списано на діюче виробництво	тис. грн.	X	X	+49,0

2. Обґрунтування структури виготовленої продукції. На основі маржинального аналізу можна прийняти рішення про зняття того чи іншого товару з виробництва або з метою збільшення питомої ваги продукції, що приносить більший прибуток.

Для вирішення цього завдання не підходить показник прибутку від продажів, тому що цей показник залежить від постійних витрат, а значить, не відображає внесок кожного продукту в загальний фінансовий результат. Тому, необхідно розрахувати маржинальної прибуток по кожному виробу.

Якщо маржинальний прибуток менше нуля, товар однозначно треба знімати з виробництва, бо змінні витрати на його виробництво нижче ціни. Якщо ж маржинальний прибуток дорівнює нулю, то не важливо, буде товар знято з виробництва чи ні, прибуток від продажів не зміниться, адже постійні витрати будуть розподілені на інші види продукції. Якщо маржинальний прибуток більше нуля, то товар не можна знімати з виробництва (за умови, що його нічим замінити), так як загальний прибуток скоротиться.

Досліджуване олійно-жировий підприємство ТОВ «Каховка Протеїн Арго» виготовляє три сорти соєвої олії. Необхідно проаналізувати і визначитися чи варто знімати з виробництва певний сорт виходячи із наступних даних (табл. 2).

Як свідчить дані розрахунків маржинальний прибуток олії III сорту нижче нуля, тому що змінні витрати на виготовлення товару вищі ціни. Якщо маржинальний прибуток більше нуля, то товар не має необхідності знімати з виробництва (при умові, що його нічим замінити), адже загальний прибуток скоротиться.

Таблиця 2

Розрахунок маржинального прибутку (по сортах) олії на
обґрунтування структури виготовлення продукції на
підприємстві ТОВ «Каховка Протеїн Агро»

№	Показники	Одиниця виміру	Види продукції за сортами		
			Сорт I	Сорт II	Сорт III
1.	Обсяг продажів	тонн	2774	1387	700
2.	Реалізаційна ціна за одиницю	грн.	7917,00	6500,00	5500,00
3.	Змінні витрати на одиницю продукції	грн.	6700,00	6700,00	6700,00
4.	Виручка-всього	тис. грн.	21969,0	10980,9	4550,0
5.	Змінні витрати - всього	тис. грн.	18587,0	9293,5	4690,3
6.	Маржинальний прибуток	тис. грн.	3382,0	1697,4	-140,3

Примітка: Джерело розроблене автором

Отже, проведений аналіз показує, що в структуру виготовленої продукції необхідно внести зміни, виключивши сорт III, як такий, реалізація якого збиткова і можна пропонувати збільшення виготовлення продукції I і II сортів.

3. Обґрунтування альтернативи самостійно переробляти відходи чи передати (цех) ділянку в оренду. В умовах, коли переробка відходів в окремому цеху дає збиток, який навіть може зростати, можлива передача його в оперативну оренду індивідуальному орендарю, де низькі накладні витрати. Вона приносить йому прибуток, а останній сплачуватиме орендну плату (табл.3).

Таблиця 3

Обґрунтування альтернативи самостійно переробляти використанні
відходи чи передавати виробничу ділянку в оренду на
підприємстві ТОВ «Каховка Протеїн Агро»

№	Показники	Одиниця виміру	Переробка в середньому за місяць фактично	При здачі в оренду
1.	Змінні витрати на переробку	тис. грн.	1200,0	-

Продовження табл. 3

2.	Виручка від реалізації	тис. грн.	1650,0	650,0 орендної плати
3.	Маржинальний дохід	тис. грн.	450,0	650,0
4.	Постійні витрати підприємства в цілому, які щомісячно відносяться на відходи, що переробляються	тис. грн.	525,0	525,0
5.	Операційний прибуток (збиток)	тис. грн.	-75,0	+125,0

Примітка: Джерело розроблене автором

Отже, здійснені розрахунки підтверджують економічну доцільність такої задачі об'єкта в оренду, адже із збиткового цех стає прибутковим.

4. Вибір рішення з урахуванням обмеженості на ресурси. На обмеженість ресурсів можуть вплинути зниження вартості олійних культур через кліматичні умови, або фінансові забруднення в можливості закупити повний обсяг передбаченої планом переробки сировини. В таких випадках виникає необхідність в прийнятті такого управлінського рішення, яке дало б можливість, і в умовах обмеженості на сировині ресурси, досягти передбаченого планом прибутку. З цією метою здійснюється маржинальний аналіз на предмет визначення такого співвідношення у виготовлених сортах олії, яке б забезпечило планову прибутковість.

В умовах, що склалися на IV квартал 2013 року олійно-жирове підприємство ТОВ «Каховка Протеїн Агро» має можливість закупити тільки 25000 тонн сільськогосподарської сировини замість 3000 тонн за планом (табл. 4)

Таблиця 4

Обґрунтування доцільності використання наявного сировинного ресурсу порівняно з передбаченим планом

№	Показники	Одиниця виміру	Продукція		Разом
			I-го сорту	II-го сорту	
1.	Плановий випуск продукції - замовлення	тонн	5000	8000	13000

Продовження табл. 4

2.	Планова величина ресурсу на одиницю продукції	тонн	3	2	5
3.	Планова необхідна величина ресурсу на весь обсяг замовлення	тонн	15000	16000	31000
4.	Змінні витрати на одиницю продукції	грн.	160,00	130,00	X
5.	Ціна одиниці продукції	грн.	250,00	200,00	X
6.	Маржинальний прибуток на одиницю продукції	грн.	90,00	70,00	X
7.	Маржинальний прибуток на одиницю ресурсу	грн.	30,00	35,00	X
8.	Фактична наявність ресурсу	тонн	9000	16000	25000
9.	Можливий випуск продукції	тонн	3000	8000	11000

Примітка: Джерело розроблене автором

Проведений маржинальний аналіз показав, в умовах обмеженості сировини, досягнення передбаченого планом прибутку є можливим в різкому скороченні виготовлення продукції I сорту. Тут необхідно значно більші змінні витрати, ніж на продукцію II сорту, а маржинальний прибуток на одиницю ресурсу складає 35 грн., тоді як I-го сорту 30 грн., завдяки цьому зберігається прибутковість діяльності підприємства.

Для олійно-жирової галузі методика маржинального аналізу, здійсненої на прикладі одного із підприємств, показує її перевагу над порівняльним та кореляційним аналізом, бо дає можливість вибору оптимальних управлінських рішень щодо прийому додаткового замовлення, обґрунтування структури виготовлення продукції, доцільність здачі окремих цехів в оренду та при обмеженості на сировинні ресурси.

Список використаних джерел:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерський управленческий учет: учебн. Для студентов вузов, обучающихся по экон. Специальностям. - 6-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2007. – 570с.
2. Великий Ю.М., Прохорова В.В., Сабліна Н.В. Управління витратами підприємства: Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. - 192 с.
3. Головка В.І. Економічний аналіз / В.І. Головка. - Підручник. - К. : ТзОВ „Курс", 2008. – 280 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: [учеб. для студентов вузов] / К. Друри. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Юнити-дана, 2005. — 735 с.
5. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб. з грифом МОН / Г.І. Купалова - К.: Знання, 2008. - 639 с.
6. Партии Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. - К.: УБС НБУ, 2008. -219 с.
7. Пушкар М.С. Идеальная система обліку: концепція, архітектура, інформація : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль: Карт-бланш, 2011. – 336 с.

УДК 33.021:334.7

Мних Є.В.,

д.е.н., професор

Київський національний торговельно-економічний університет,

м. Київ

**ВИЗНАННЯ ПРЕДМЕТНОЇ ОБЛАСТІ ЕКОНОМІЧНОГО
АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті порушуються питання визнання предметної області економічного аналізу господарюючих суб'єктів як прикладної галузі знань у загальній системі економічних наук та їх цільового спрямування. Визначені умови досягнення компромісу у диференціації та інтеграції економічних наук і галузей наукових знань.

Ключові слова: предмет науки, функції, цілі, науковий інструментарій у наукових дослідженнях, оцінка та діагностика економічних явищ і процесів, диференціація та інтеграція наук.

The article raises questions recognition domain of economic analysis of economic entities as applied branch of knowledge in the general system of economics and targeting. Conditions of compromise in the differentiation and integration of economics and branches of scientific knowledge.

Keywords: science object, function, purpose, scientific instruments for research, assessment and diagnosis of economic phenomena and processes of differentiation and integration of Sciences.

В статье затрагиваются вопросы признания предметной области экономического анализа хозяйствующих субъектов как прикладной отрасли знаний в общей системе экономических наук и их целевого направления. Определены условия достижения компромисса в дифференциации и интеграции экономических наук и отраслей научных знаний.

Ключевые слова: предмет науки, функции, цели, научный инструментарий в научных исследованиях, оценка и диагностика экономических явлений и процессов, дифференциация и интеграция наук.

Процес диференціації наук, в т.ч. і економічних, передбачає пошук компромісних варіантів розмежування їх предметних областей за яким зберігається цілісність наукових досліджень і їх прогресивна динаміка у вирішенні теоретичних і практичних проблем. Особливо складним в останній час став процес виділення предметної області економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання як у розвитку теоретичних засад, так і їх практичного спрямування. Значний вклад у вирішення цих наукових протиріч зробили українські вчені: Лазаришина І.Д., Івахненко В.Н., Лахтіонова Л.А., Олійник О.В., Шкарабан С.І., та інші, проте проблема і надалі залишається актуальною.

Розвиток будь-якої науки чи галузі наукових знань відбувається чітко в рамках їх предметної області. Саме тут формуються теоретичні, методологічні та організаційні засади наукових досліджень, їх практичні реалізації, визнання доцільності та ефективності тощо. Звичайно, що предметна область не є замкнутою, а такою, що розвивається, трансформується, модифікується і не лише виключно за внутрішніми чинниками, а також суттєво залежить від запиту на такі наукові дослідження і від динаміки розвитку суміжних галузей наукових знань, фундаментальних і прикладних наук. У цьому контексті формуються міжпредметні зв'язки і, як свідчить світова практика, найбільші і найвагоміші наукові результати отримують на стику різних галузей наукових знань. Зрозуміло, що методологічною основою будь-яких наук є теорія наукового пізнання, а для економічного аналізу ще і економічна теорія і саме на їх концептуальних основах формуються предметні області різних галузей економічної науки. Якщо для економічних наук предметом виступають пов'язані між собою суспільні форми буття та їх відображення у свідомості людей, то метою цих наук є теоретичне віддзеркалення економічної дійсності на основі якої формується

визначення наукових знань. Теоретичне узагальнення наукових знань про сутність, зміну та розвиток економічних явищ і процесів у конкретних практичних реаліях обумовлює предметну область фундаментальних і прикладних наук. Фундаментальні знання економічної теорії більш віддалені від безпосереднього застосування їх на практиці, оскільки вони націлені на пошук і відкриття нових тенденцій та закономірностей, а прикладні наукові знання більше пов'язані із практичною діяльністю і спрямовані на впровадження теоретичних знань у цю діяльність.

Фундаментальні дослідження щодо визнання предмету економічного аналізу провела Олійник О.В. виділяючи всі складові наукотворення у цьому контексті і еволюцію поглядів науковців [1]. Проте, як і очікувалося, абсолютного консенсусу відшукати не вдалося. Головною причиною тут є визнання аналізу як загальнонаукового методу пізнання в т.ч. і в економічному середовищі і намагання науковців ввести аналітичні дослідження у предметну область багатьох галузей наукових знань. Це, насамперед, менеджмент за всіма спрямуваннями, управлінський облік, прикладні фінанси і інше. Більше того і в галузі фундаментальних економічних наук появились науки з аналітичною аббревіатурою (макроекономіка – макроекономічний аналіз і мікроекономіка – мікроекономічний аналіз). Це закономірно, що без аналітичних досліджень пізнати природу та розвиток будь-яких явищ і процесів неможливо, тим більше зробити аргументовані висновки. Однак, виникає потреба напрацювання наукового інструментарію, коректної методики аналітичних досліджень щодо поставлених завдань, забезпечення організації реалізації аналітичних процедур за обраною методикою, що дозволить не лише досягти цілей аналізу, а і забезпечити його високу ефективність, що, на наш погляд і передбачає виділення спеціальної галузі наукових знань із чітко визначеними предметними параметрами. Не принесе шкоди будь-якій економічній науці чи галузі наукових знань міжпредметна дифузія економічного аналізу.

Проте, розглядаючи предметну область економічного аналізу як галузі наукових знань слід розмежувати декілька характеристик. По-перше, при дослідженні предмету економічного аналізу, як і більшості прикладних економічних наук, практично за всіма аспектами часто звертаються до уточнень економічних положень і категорій,

розглядаючи їх обліковий, контрольний, аналітичний, фінансовий і інші аспекти. Практично у 90% дисертаційних робіт за прикладними галузями економічних наук, у спеціалізованих монографіях та наукових статтях повертаються до питання уточнення змісту категорій. У більшості випадків нічого нового крім порівняння думок різних авторів немає. А нова інтеграція вносить або невиправдані доповнення, або має нове лінгвістичне вираження без зміни суті. Проведені спеціальні обстеження лише дисертаційних робіт, які були захищені в Україні за роки незалежності показали, що лише уточнень економічної категорії прибутку було більше 150, основних засобів – понад 100, грошових еквівалентів – більше 70 і т.д. На нашу думку, це пріоритетна предметна область економічної теорії, яка в системі економічних знань має надати інтерпретацію тої чи іншої економічної категорії.

По-друге, при дослідженні предмету тої чи іншої галузі економічних наук в т.ч. і економічного аналізу дають характеристику еволюції поглядів вчених на їх природу та предметну область [1, с.209-257] без прив'язки до еволюції розвитку економічної теорії і теорії наукового пізнання в цілому. Тут може допускатися некоректність у наукових висновках щодо змін предметної області економічного аналізу.

По-третє, слід чітко розмежувати предметну область і функціональне спрямування економічного аналізу. У функціональному вимірі економічний аналіз розглядається як забезпечуюча підсистема (аналітичне забезпечення планування, аналітичне забезпечення контролю і аудиту і т.п.). Зміст і форма такого забезпечення залежать від запиту функціонерів. Але цей запит не визначає і не обмежує предметну область економічного аналізу. Тому привнесення економічного аналізу в цілому або окремих елементів у предметну область інших функціональних наукових галузей економічних знань є безпідставним.

Визначаючи предметну область економічного аналізу слід врахувати такі обставини:

- оскільки функціонування будь-якої економічної системи і її ділова активність мають циклічний характер, то аналізом охоплюються всі фази цього циклу;

- аналізу підлягають не тільки кількісні, а і якісні характеристики діяльності господарюючих систем;
- аналізується вся сукупність причинно-наслідкових зв'язків, дія об'єктивних і суб'єктивних факторів, меркантильні і практичні субстанції підприємництва;
- у площині аналітичних досліджень знаходиться не тільки економічна сфера діяльності суб'єктів господарювання, а і правові, соціальні, екологічні аспекти їх функціонування;
- трансформація економічних систем, економічна глобалізація та інтернаціоналізація, перехід до нових форм і методів бізнесу, зміна філософії підприємництва призводять до ускладнення, видозмінювання, розширення меж предмету економічного аналізу.

Виділяючи предметну область економічної теорії у значенні макро- та мікроекономічного аналізу і предмет економічного аналізу діяльності господарюючих систем чітко обумовлюємо їх несуперечність та акцентуємо, що предметом останнього є їх реальна господарська практика, яка характеризується сукупністю економічних відносин у зв'язку із виробничо-фінансовими ресурсами, навколишнім природним середовищем, міжнародним співробітництвом та соціально-політичною атмосферою і відображається у системі економічної інформації. У змістовій площині він визначає цілеспрямовану діяльність дослідника (аналітика), яка полягає в ідентифікації показників, факторів зв'язку, алгоритмів зміни для пояснення і обґрунтування явищ і процесів господарського життя, їх формалізованого вираження та визначення шляхів адаптації досліджуваного об'єкта та досягнення очікуваної зміни.

Ідентифікація, виявлення факторних зв'язків та залежності, цільове спрямування конкретизують предметну область та інтегрованість економічного аналізу у системі наук. У конкретизації цих характеристик визначається запит на проведення аналітичних досліджень та створення адекватного аналітичного забезпечення, що подано на рис. 1.

Розвиток теоретичних, методологічних та організаційних засад економічного аналізу формує його наукову парадигму.

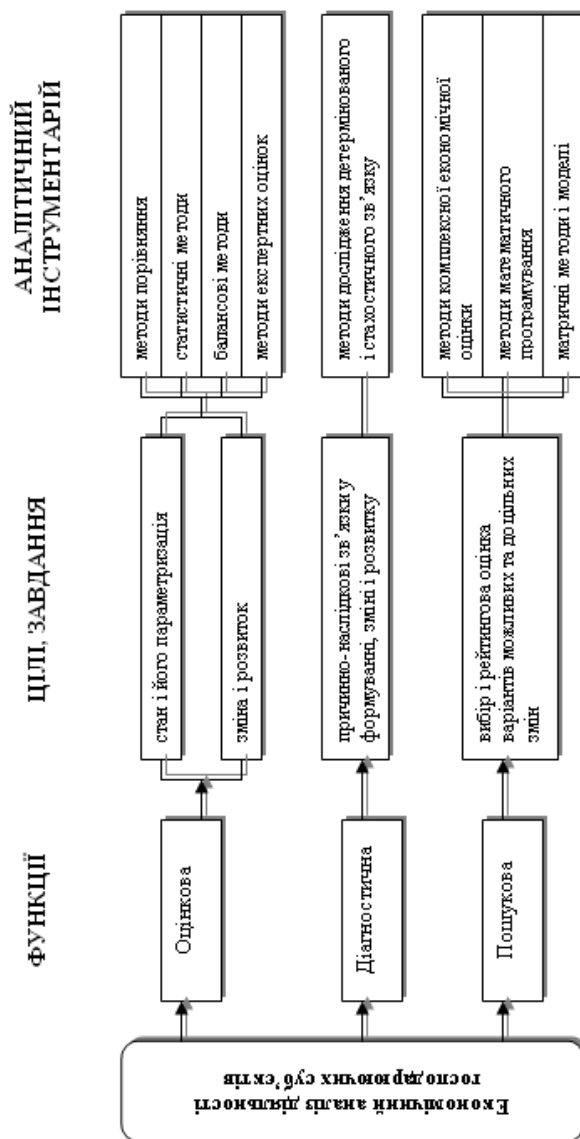


Рис. 1. Умови формування предметної області економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання

Набагато складніша ситуація із виділенням методики аналітичних досліджень у конкретній сфері економіки у програмах навчальних дисциплін. Проведені дослідження програм навчальних курсів з економіки за нормативними і особливо вибірковими дисциплінами показують, що тут на 30-50% представлено програмовий матеріал із курсу «Комплексний економічний аналіз діяльності підприємств, установ та організацій». Так, у програмі курсу «Менеджмент» виділені цілі розділи з економічного аналізу в частині аналізу виробничої діяльності, ресурсзабезпечення та ресурсовикористання, грошових потоків тощо.

У курсі «Фінансовий менеджмент» на 40-50% представлені теми, що пов'язані з аналізом фінансового стану підприємств (організацій), фінансових результатів їх діяльності, ділової та ринкової активності тощо, які входять у предметну область «Фінансового аналізу», як окремої навчальної дисципліни, де повноцінно систематизовано всі складові аналітичних досліджень. Разом з тим тут, із не зрозумілих причин практично не розглядаються питання моделювання різноманітних фінансових облаштувань (пірамід, сценаріїв, узаконених зловживань і т.п.), які практично паралізували цивілізований фінансовий менеджмент і державне фінансове управління в Україні. Аналогічна ситуація із курсом «Банківський менеджмент», який вивчається разом із курсом «Аналіз банківської діяльності». Від 50 до 70 % програмового матеріалу аналітичних досліджень подано у курсах «Управлінський облік», «Антикризове управління» та практично у всіх вибіркових курсах магістерської програми «Аналітичне забезпечення підтримки рішень у сфері державного управління та бізнесу». До речі у цій програмі жодного аналітичного курсу не виділено.

Зрозуміло, що аналітична підготовка, набуття знань та вмінь аналітичного мислення є запорукою будь-якої креативної економічної діяльності. Проте, її слід розглянути як вміння працювати з відповідними інструментами при тій чи іншій економічній діяльності, а їх змістові характеристики слід спрямувати на конструктивне управління економічними процесами, яке мінімізує ризик негативних результатів та виникнення конфліктів і протиріч.

При виділенні спеціальних дисциплін за програмами підготовки менеджерів різного профілю виділяються дисципліни, за якими

вивчаються окремі функції економічного аналізу і за різними назвами виділені як: оцінка економічних явищ і процесів, діагностика економічного середовища та розвитку господарської діяльності, напрацювання управлінських рішень за різними сценаріями. В окремих навчальних закладах виділені навчальні дисципліни, які пов'язані із аналітичним обґрунтуванням прийняття управлінських рішень, здійсненням аналітичних процедур ц бізнес-плануванні та аудиті і т.п. такий розрив єдиної предметної області навчальної дисципліни економічного аналізу є абсолютно не виправданим. Дріб'язкові навчальні дисципліни з обсягом аудиторного теоретичного курсу до 20 академічних годин, які не вирізняються особливою предметною областю не можуть виділятися у навчальних планах будь-якої економічної спеціалізації.

Творчий і аргументований підхід до розвитку теоретичних засад та практичного спрямування будь-якої економічної науки чи галузі наукових знань може мати компромісний синергетичний ефект у вирішенні глобальних і локальних проблем цивілізованого поступу. Штучні дискусії, що нав'язуються у контексті розмежування предметної області наукових досліджень не мають перспективи і їх доцільно пріоритетно спрямовувати на відкриття нових горизонтів пізнання.

Список використаних джерел:

1. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін / О.В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
2. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика / І.Д. Лазаришина. – Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
3. Чумаченко Н.Г. Внутризаводской экономической анализ / Н.Г. Чумаченко. – К.: Техніка, 1968. – 136 с.

УДК 35; 354;657

Нидоев Парвиз Фозилович,

к.э.н., доцент

Институт предпринимательства и сервиса

г. Душанбе

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

В статье рассмотрены внедрение и применение управления рисками на осуществление принципов выборочности таможенного контроля и применения, адекватных мер по минимизации рисков и форм таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства Республики Таджикистан, с использованием методов анализа минимизации рисков, таможенной статистики, прогнозирования, проведения таможенного аудита.

Ключевые слова: Таможенная политика, экономической безопасности, риски и формы таможенного контроля, таможенный аудит, оценка управления рисками, Таможенная служба.

The article describes the implementation and application of risk management to implement the principles of selectivity and application of customs controls, adequate measures to minimize the risks and forms of customs control that are sufficient to ensure compliance with the customs legislation of the Republic of Tajikistan, using the methods of analysis to minimize risks, customs statistics, forecasting, conduct Customs audit.

Keywords: Customs policy, economic security, risks and forms of customs control, customs audit, evaluation of risk management, the Customs Service.

У статті розглянуті впровадження та застосування управління ризиками на здійснення принципів вибіркового митного контролю та застосування, адекватних заходів з мінімізації ризиків та форм митного контролю, які достатні для забезпечення дотримання митного законодавства Республіки Таджикистан, з використанням методів аналізу мінімізації ризиків, митної статистики, прогнозування, проведення митного аудиту.

Ключові слова: митна політика, економічної безпеки, ризики та форми митного контролю, митний аудит, оцінка управління ризиками, Митна служба.

Таможенная политика является важнейшим инструментом экономической стратегии каждого государства, совершенствование которой является необходимым фактором для развития международной внешней торговли.

На таможенной службе возложена выработка и осуществление

таможенной политики, направленной на защиту суверенитета и экономической безопасности Республики Таджикистан, активизацию связей отечественной экономики Республики Таджикистан в системе мировых экономических отношений, обеспечение защиты прав граждан, хозяйствующих субъектов и государственных органов, и соблюдение ими обязанностей в области таможенного дела.

На современном этапе, для эффективного и качественного решения возложенных задач на таможенные органы Республики Таджикистан, необходимо внедрение в практику новых методов и подходов по ведению таможенного дела.

В целях решения вышеназванных задач, с 1 января 2005 года вступила в силу новая редакция Таможенного кодекса Республики Таджикистан, основанная на Киотской конвенции версии 1999г, принятая Парламентом Республики Таджикистан и утвержденная Президентом Республики Таджикистан.

При этом, в новой (2013 год) редакции Таможенного кодекса года Республики Таджикистан приоритетным направлением работы таможенных органов Республики Таджикистан, является внедрение и применение процедур «Оценки риска» и постаможенного контроля.

Внедрение и применение указанных процедур направлено на осуществление принципов выборочности таможенного контроля и применения адекватных мер по минимизации рисков и форм таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства Республики Таджикистан, с использованием методов анализа минимизации рисков, таможенной статистики, прогнозирования, проведения постаможенного аудита и т.д..

Во исполнение положений новой редакции Таможенного Кодекса Республики Таджикистан структуре таможенной службы было организовано новое Управление аудита и постаможенного контроля.

Необходимо отметить, что за сравнительно небольшой период деятельности Управления, накоплен определенный опыт работы и имеются конкретные результаты.

Необходимо отметить, что мировой опыт внедрения новых технологий в таможенное дело основывается на международных стандартах, и, прежде всего, на Международной конвенции об

упрощении и гармонизации таможенных процедур, где одним из ключевых элементов эффективного таможенного контроля является внедрение системы управления рисками.

При этом при применении Системы управления рисками, таможенная служба Республики Таджикистан должно основываться на:

- реализации принципа выборочности таможенного контроля путем применения адекватных мер по минимизации рисков и форм таможенного контроля, установленных Таможенным Кодексом Республики Таджикистан и правовыми актами Таможенной службы Республики Таджикистан;
- установления порядка и случаев использования мер по минимизации рисков и форм таможенного контроля при проведении таможенного оформления товаров;
- эффективному использованию кадровых и материально-технических ресурсов таможенных органов;
- выявления, предотвращения и профилактики нарушений таможенного законодательства Республики Таджикистан, в части имеющих устойчивый характер, связанных с уклонением от уплаты таможенных сборов в значительных размерах, подрывающих конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей и затрагивающих другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы, а так же применения методов анализа и оценки рисков для определения товаров подлежащих проверке и установления степени такой проверки.

В настоящее время, в таможенной службе Республики Таджикистан используются меры по минимизации рисков, выявляемых при таможенном оформлении и таможенном контроле товаров, которые подразделяются на прямые и косвенные.

Под прямыми мерами минимизации рисков подразумевается комплекс мероприятий, по применению до выпуска товаров мер применяемых централизованно.

Под косвенными мерами минимизации рисков подразумевается комплекс мероприятий, направленных на процесс таможенного оформления товаров и осуществляемых после их выпуска.

Кроме того, в целях организации применения Системы

управления рисками, структурные подразделения Таможенной службы и региональные Таможенные управления осуществляют деятельность по следующей типовой схеме:

- организация мероприятий по сбору и предоставлению в таможенные органы информации о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Республики Таджикистан, а также о субъектах внешнеэкономической деятельности;
- сбор и обработку информации, полученной из различных источников, а также формирование и ведение информационных баз данных;
- выявление и анализ признаков возможных нарушений таможенного законодательства;
- выработка по результатам анализа предложений по применению прямых мер по минимизации рисков, исходя из системы мер оценки рисков;
- разработка проектов профилей рисков и ориентировок;
- прогнозирование результатов и возможных последствий планируемых мер;
- формирование профилей риска;
- организация мероприятий по доведению профилей риска до таможенных органов, осуществляющих таможенное оформление товаров;
- контроль применения таможенными постами прямых мер по минимизации рисков;
- проведение анализа эффективности прямых мер по минимизации риска, а по его результатам – выработка предложений об отмене конкретных профилей риска, либо об их актуализации;
- подготовка предложений руководству Таможенной службы об изменении стратегии таможенного контроля.

Как отмечалось ранее, методы управления рисками могут применяться до, в процессе и после таможенной очистки груза. Необходимо отметить, что из-за недостаточной оснащенности необходимым оборудованием в большинстве случаев в настоящее время в системе таможенной службы Республики Таджикистан системы управления рисками используется после таможенной отгрузки, для отбора импортеров повышенной степени риска.

Реализация вышеизложенных проблем, стоящих перед

таможенной службой Республики Таджикистан, таким образом, должно обеспечить снятию технических и связанных таможенных барьеров в торговле и совершенствованию взаимовыгодного сотрудничества страны с другими странами, гармонизировать, нормативно-правовые акты и отечественного технического законодательства с международной, что в конечном итоге позволит нашей стране равноправному вхождению в глобальную мирохозяйственную систему.

Список используемых источников:

1. Таможенный Кодекс Республики Таджикистан (в редакции Закона РТ от 3.03.2006г. №169)
2. Федеральная Таможенная Служба. / Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при подготовке и рассмотрении проектов профилей рисков, применении профилей рисков при таможенном контроле, их актуализации и отмене (с изменениями на 5 марта 2011 года) ПРИКАЗ от 11 января 2008 года N 11.
3. Приказ ФТС РФ 2295 от 12.11.12. / Об утверждении Положения об Управлении рисков и оперативного контроля
4. Федеральная Таможенная Служба / Приказ 17 августа 2005 г. № 751 Об утверждении порядка взаимодействия при применении системы управления рисками
5. Приказ ГТК РФ 367 от 26.03.04. Об утверждении Плана-графика первоочередных мероприятий по разработке и внедрению Системы управления рисками (СУР) в процесс таможенного оформления и таможенного контроля в 2004 году.

УДК 336.012.23(043.2)

Ніколаєва А.М.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

**САМОРЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ**

В статті дана характеристика системи регулювання на світовому та національному фінансовому ринках. Виявлено переваги та недоліки механізму саморегулювання. Визначено принципи створення діючих СРО.

***Ключові слова:** саморегулювання, саморегулювні організації, державний регулятор, фінансовий ринок.*

This paper describes the system of regulation in the global and national financial markets. Advantages and disadvantages of self-regulation mechanism. Principles creation existing SROs.

Keywords: *self-regulation, self-regulatory organizations, the government regulator, the financial market.*

В статье дана характеристика системы регулирования на мировом и национальном финансовых рынках. Выявлены преимущества и недостатки механизма саморегулирования. Определены принципы создания действующих СРО.

Ключевые слова: *саморегулирование, саморегулируемые организации, государственный регулятор, финансовый рынок.*

За останні десятиліття років спостерігається значний розвиток світового фінансового ринку, поява великої кількості інновацій у сфері фінансових продуктів, вдосконалення фінансових процесів. У свою чергу, розвиток фінансового ринку обумовлює необхідність постійного удосконалення механізмів регулювання шляхом розвитку принципів саморегулювання та підвищення ефективності взаємодії саморегулювальних організацій (СРО) та державних органів регулювання. Особливо гострою та актуальною проблема регулювання фінансового ринку як на світовому, так і на національному рівнях, постає в період економічної та фінансової кризи. Досить часто саме криза стає приводом до пошуку недоліків архітектури національної системи регулювання фінансового ринку і особливо критики системи саморегулювання.

Існує думка зарубіжних та вітчизняних вчених, що роль саморегулювання в системах регулювання сучасних фінансових ринків вимагає перегляду, оскільки саморегулювання має принципові недоліки, що перешкоджають належному виконанню завдань регулювання ринку. З іншого боку, як і раніше залишаються в силі рекомендації авторитетних міжнародних організацій в питаннях регулювання: спиратися на ринкові механізми регулювання (саморегулювання), які є запорукою високої ефективності і гнучкості систем регулювання національних фінансових ринків. У зв'язку з цим питання розвитку та удосконалення системи саморегулювання фінансових ринків не втрачають своєї актуальності.

Основні дослідження в галузі регулювання фінансових ринків присвячені проблемам ефективності регулювання та ефективного функціонування механізмів саморегулювання. Вони знайшли своє

відображення в працях таких зарубіжних вчених, як П. Де Марцо, Ж. Лаффона, Р. Познера, Ж. Тіроля, Дж. Стігліца, Дж. Фішмана, К. Хагерті, А. Шлейфера та ін. Найбільш авторитетна наукова школа з теорії регулювання знаходиться в континентальній Європі (Франція). Серед вітчизняних науковців теоретичні аспекти саморегулювання на фінансовому ринку достатньо глибоко досліджено в працях В. Козюка, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Т. Мельник, О. Мозгового, Ю. Макогона, В. Новицького, Є. Панченка, Ю. Пахомова, А. Поручника, А. Філіпенка, В. Шевчука, І. Школи та багатьох інших. Не зважаючи на значні наукові доробки в цій сфері, до сих пір питання переваг та недоліків механізму саморегулювання залишаються дискусійними.

Метою статті є аналіз системи регулювання на світовому та національному фінансовому ринках, виявлення переваг та недоліків механізму саморегулювання.

Основні цілі регулювання, на яких заснована у тому числі і сучасна теорія регулювання фінансового ринку, були сформульовані саме саморегулювними організаціями в ході об'єктивного історичного процесу, а також в результаті міжнародної конкуренції бірж за інвесторів та емітентів. З тих пір ці цілі практично незмінні і закріплені в офіційних документах міжнародних організацій [5, 6] (насамперед це „Цілі і принципи регулювання фінансових ринків” Міжнародної організації регуляторів ринку цінних паперів – IOSCO):

- захист інвесторів;
- забезпечення ефективності, справедливості та прозорості фінансових ринків.

На сучасному етапі розвитку фінансових ринків, тобто із збільшенням кількості і тісноти фінансових зв'язків між професійними учасниками та посередниками фінансового ринку до цих двох цілей додалася ще одна, яка, як часто вважають, виходить за рамки природного поля зору саморегулювальних організацій, – це зниження системного ризику.

Цілі регулювання тісно взаємопов'язані між собою: позитивні ефекти від заходів регулювання, спрямованих на досягнення однієї мети, призводять до позитивних ефектів у досягненні іншої. Наприклад, заходи щодо зниження кількості правопорушень на ринку сприяють підвищенню його ефективності, одночасно підвищують ступінь захисту інвесторів і частково знижують загрозу системного

ризик. Так само і регулятивне підвищення ступеня захисту інвесторів і зниження системного ризику призводять до зростання ефективності ринку. Таким чином, на попередньому етапі аналізу саморегулювання як первинне джерело упорядкування відносин на ринку могло б виявитися досить корисним з точки збалансованого досягнення цілей регулювання ринку.

У розвинених країнах протягом історії склалися різні типи систем регулювання, кожна з яких по-своєму адаптує механізми саморегулювання фінансового ринку. Об'єктивні передумови для саморегулювання є у всіх юрисдикціях, оскільки добровільне дотримання профучасниками ринку цілей регулювання на практиці не тільки підвищує привабливість фінансового ринку для інвесторів і веде до зростання очікуваного обсягу торгів і ліквідності ринку, але і відбивається на зростанні доходів самих профучасників. Існують сьогодні також і об'єктивні перешкоди тому, щоб СРО використовувалися повсюдно.

В даний час у провідних розвинених країнах склалося три типи систем регулювання:

– державний тип регулювання фінансового ринку (Німеччина, Франція, Японія): основні повноваження регулювання зосереджені в руках урядів і спеціалізованих державних відомств; повноваження СРО істотно обмежені до сфер, де їх участь є суворо необхідною (наприклад, розробка торговельних правил); норми, що розробляються СРО, вимагають обов'язкового узгодження з державними органами; механізми застосування права розвинені слабо і практично не застосовуються, порівняно з країнами інших типів;

– гнучкий тип регулювання (Австралія, Гонконг, Великобританія): учасники ринку мають можливість приймати власні регулятивні рішення, погоджуючи їх, якщо потрібно, з держрегулятором або інфраструктурними інститутами ринку, наділеними регулятивними повноваженнями. Гнучкість досягається за рахунок того, що крім існуючих законів система регулювання створює не жорсткі правила, а „м'які” рекомендації. Правозастосування суворіше й інтенсивніше, ніж у попередньої моделі;

– тип, заснований на співпраці регуляторів (США, Канада): СРО беруть участь практично в усіх питаннях регулювання ринку, обговорюють ініціативи регуляторів і висувають власні; уряд має

вельми обмежені повноваження щодо участі в питаннях регулювання фінансового ринку; відповідальність з контролю та нагляду у галузі рівномірно розподілена між СРО і регулятором. Правозастосовна практика на фінансовому ринку дуже розвинена, і СРО бере повноцінну участь у правозастосовній діяльності.

Отже, відмінність цих систем насамперед заснована на розподілі повноважень регулювання між державними відомствами і саморегулюванням. Всі три моделі систем регулювання, незважаючи на об'єктивно існуючі відмінності, будуються за єдиним принципом – функції СРО доповнюють функції, що виконуються регулятором.

Вивчення історичного та регіонального аспектів саморегулювання показало, що механізми саморегулювання мають переваги і недоліки (межі), які по-різному виявлялися в ході розвитку фінансових ринків, а також залежно від інституційних особливостей юрисдикції.

Основна перевага саморегулювання полягає в додатковій експертній інформації, якою володіють профучасники щодо специфіки роботи фінансового ринку, порівняно з інформацією, що доступна державному регулятору. Перебуваючи об'єктивно ближче до об'єкта регулювання, профучасники в силу свого становища краще обізнані про поточний стан і проблеми галузі. У таких умовах при колективному прийнятті рішень рівень невизначеності ситуації для СРО значно нижче, ніж у державного регулятора.

Інша перевага механізмів саморегулювання полягає в його інституційній гнучкості. СРО не схильні до тих системних (політичних) обмежень, які відчуває на собі суверенний регулятор. З точки зору політичного процесу, діяльність державного регулятора жорстко регламентована, і він не має права виходити за рамки своєї компетенції без попереднього узгодження з вищими інстанціями.

Гнучкість СРО проявляється у відносній свободі прийнятих регулятивних рішень в умовах мінливого середовища фінансових ринків. Гнучкість, швидкість реагування і відчуття пульсу ринку СРО – один з ключових аргументів на користь саморегулювання. Гнучкість дає СРО можливість застосовувати заходи регулювання шляхом розробки стандартів професійної етики та адаптації стандартів „найкращої практики” регулювання, які можуть містити більш суворі норми і вимоги порівняно з нормами державного регулятора. З цієї точки зору у саморегулювних організацій є можливість регулювання

фінансового ринку на рівні особистості, що являє собою „фундамент” національної системи регулювання фінансового ринку.

Наведемо ще деякі переваги СРО, які, на нашу думку, є більш спірними.

1. Показність СРО. Саморегулівна організація є узагальненим представником фінансової галузі. СРО відстоює інтереси колективу своїх профучасників – членів в ході політичної дискусії, виконуючи роль „представницького” профучасника. Це підвищує ефективність переговорів з держрегулятором з питань регулювання ринку.

2. Незалежність фінансування регулятивної діяльності з боку галузі. Незалежне фінансування знижує навантаження на бюджет країни, коли галузь самостійно фінансує діяльність своєї СРО. Зекономлені кошти могли б бути перерозподілені на фінансування контрольно-наглядової діяльності, на боротьбу з кризами і їх попередженням.

Отже, в літературі виділяються наступні ключові переваги СРО: інформаційна, „політична” гнучкість і „системна” свобода, показність, незалежне фінансування.

Розглянемо недоліки (межі) діяльності саморегулівних організацій. Основним недоліком механізмів саморегулювання, є конфлікт між регулятивною функцією СРО і комерційними інтересами її профучасників – членів. Конфлікт інтересів – це природна межа саморегулювання, що пов’язана з необхідністю колективного прийняття регулятивних рішень профучасниками щодо себе самих, тобто фактичним збігом суб’єкта та об’єкта регулювання. Конфлікт інтересів є межею саморегулювання з причини того, що порушує систему природних стимулів в СРО до суспільно орієнтованого виконання регулятивних функцій. СРО неминуче перебуває під впливом своїх профучасників – членів, для яких дотримання своїх особистих бізнес-інтересів має на сьогоднішній день за визначенням більш високий пріоритет по відношенню до здійснення справедливої політики регулювання. У цьому виявляється зворотна сторона показності СРО.

Одна з причин конфлікту інтересів полягає в тому, що СРО наділена владними повноваженнями, причому не тільки як ринкова монополія. У деяких країнах владні повноваження СРО закріплені законодавчо. Влада замість оптимізації правил регулювання та підвищення суспільного добробуту може бути використана СРО з

метою максимізації монопольної ренти.

Ще одним недоліком саморегулювання, що знижує ефективність регулювання, є неоптимальне фінансування. В умовах зростаючої конкуренції на фінансових ринках між торговельними майданчиками витрати на регулювання стають додатковим неконкурентним навантаженням для біржових СРО. СРО може потенційно спрямовувати більше коштів на обслуговування інтересів, пов'язаних з конкурентною боротьбою, а не на регулятивну діяльність. Як один з недоліків системи регулювання фінансового ринку з саморегулюванням часто згадується множинність регуляторів, що призводить до дублювання функцій СРО та державного регулятора, перетинання їх компетенцій і слабкої координації регулюючих органів. У результаті це може призводити до збільшення загальних витрат на регулювання фінансового ринку.

Таким чином, в літературі переважно виділяються наступні недоліки (межі) саморегулювання: конфлікт інтересів, що виникає в самих різних галузях регулювання, монопольна влада СРО, слабкість правозастосування, неоптимальне фінансування, дублювання функцій регулювання.

В Україні діяльність саморегулювних організацій регулюється Законами України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 р. № 2664-III, „Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні” від 30.10.1996 р. № 448/96-ВР, „Про цінні папери та фондовий ринок” від 23.02.2006 р. № 3480-IV, „Положенням про об'єднання професійних учасників фондового ринку” від 27.12.2012 р. № 1925, а також нормативними документами, розробленими НКЦПФР та Держфінпослуг. Специфіка вітчизняного ринку фінансових послуг полягає в тому, що держава в законодавчому або нормативному порядку може призначати саморегулювні організації, як це роблять у деяких країнах – не членах ЄС. Наприклад, таким чином в Україні вирішено питання щодо кредитних спілок [2].

Згідно із законодавством України саморегулювна організація – неприбуткове об'єднання фінансових установ, створене з метою захисту інтересів своїх членів та інших учасників ринків фінансових послуг та якому делегуються відповідними державними органами, що здійснюють регулювання ринків фінансових послуг, повноваження щодо розроблення і впровадження правил поведінки на ринках фінансових

послуг та/або сертифікації фахівців ринку фінансових послуг [1].

З метою створення ефективної системи регулювання та контролю на ринку цінних паперів за ініціативою НКЦПФР були утворені саморегульвні організації ринку цінних паперів, які об'єднують професійних учасників фондового ринку за видами діяльності, а саме: реєстраторів, торговців, зберігачів та депозитаріїв, а також інвестиційних керуючих [3]:

- Асоціація „Українські фондові торговці” (АУФТ) – є добровільним об'єднанням професійних учасників ринку цінних паперів, які здійснюють торгівлю цінними паперами;

- Професійна асоціація реєстраторів і депозитаріїв (ПАРД) – є недержавною, некомерційною організацією, що діє в галузі ведення реєстрів власників цінних паперів, обліку руху цінних паперів та депозитарної діяльності;

- Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ) – є недержавною, некомерційною організацією, що об'єднує усі компанії з управління активами в Україні.

На сьогодні в Україні, як вважають експерти, вітчизняні СРО на фондовому ринку перебувають у своєрідному „прикордонному” стані. Наявність в таких асоціаціях відповідного свідоцтва про реєстрацію ще не означає, що вони є повноправними саморегульвними організаціями, і дійсно наділені функціями контролю й успішно здійснюють та контролюють своїх учасників. Для вітчизняних СРО так само властивий конфлікт інтересів. З одного боку, вони фінансуються винятково за рахунок членських внесків учасників ринку. Тому члени – учасники у більшості випадків (за дуже рідкісним винятком) не задоволені необхідністю платити гроші за додатковий контроль над ними, за те, що їх додатково карають. З іншого боку, держава (у даному випадку – в особі НКЦПФР) ставиться до СРО як до опонента, тобто, представника ринку – лобіста відповідного бізнесу [4].

Тому, на думку експертів, щоб створити діючі СРО, треба дотриматися низки принципів, зокрема:

- ініціатива держави. Ініціатором повноцінного саморегулювання в Україні повинна стати держава, і розцінювати СРО не як опонента, а як фактичне продовження „руки регулятора”, але з особливим статусом, що йому може бути наданий;

– одна СРО за певним видом діяльності (ця норма зараз закріплена в Законі України „Про цінні папери та фондовий ринок”);

– зміна системи управління СРО – за участю державних органів в управлінні. На думку експертів, доцільно було б скористатися перевагами французької моделі саморегулювання і ввести так звану Раду ринку (замість Наглядової ради), що паритетно (50% на 50%) складається з представників державного регулятора і представників власне ринку. Ця Рада дозволить згладити усі проблемні моменти шляхом прийняття компромісних рішень між цілями і завданнями державного регулювання – з одного боку, та цілями і завданнями, які ставлять перед собою конкретні учасники ринку (бізнес). Так виникають і здійснюються практичні рішення, що влаштовують обидві сторони, – бізнес і державу.

Дані проблеми не обмежуються рамками фондового ринку, тому уряду доцільно продумати долю СРО у всіх секторах національного фінансового ринку.

Визначивши основні переваги та недоліки саморегулювання, можна зробити висновок про те, що саморегулювання являє собою таку інституційну можливість, яка досить істотно відрізняється від державного регулювання і може виявитися незамінною в тих ситуаціях, коли державні органи в силу власних обмежень не зможуть прийти до оптимальних рішень. З іншого боку, існуюче інституційне середовище (висока конкуренція, організаційна структура СРО) може істотно вплинути на глибину конфлікту інтересів у СРО. У такому випадку переваги СРО можуть виявитися розмитими в результаті наростання її меж.

Завдання національної системи регулювання та уряду країни полягає в тому, щоб в існуючих інституційних умовах сформувати збалансовану систему регулювання фінансового ринку, яка мінімізує недоліки саморегулювання і максимально виявить його переваги.

Список використаних джерел:

1. Закон України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

2. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг [Текст]: навч. посіб. / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.

3. Саморегулівні організації [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: офіц. сайт // Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/sro/>

4. Кий О. Саморегулювання на фінансовому ринку: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / О. Кий // Україна фінансова Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/012.htm.

5. IOSCO. Model for Effective Self-regulation. / The International Organization of Securities Commissions (IOSCO) // United nations conference on trade and development . – 2007 . – 16 p.

6. Principles of Financial Regulation Reform: A Model for change. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.calpers.ca.gov>.

УДК 336.77

Нужна О.А.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИЧНЕ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті досліджено сутність, призначення і характеристики скорингової системи, тобто автоматизованого визначення кредитоспроможності клієнта на підставі соціально-демографічних характеристик. Проаналізовано автоматизовані системи і технології скорингу, а також переваги скорингового методу. Вивчено також перспективи застосування програмної системи «Scoring» в Україні. Подано характеристику аналітичних програм для виробничих підприємств (в тому числі сільськогосподарських), комерційних банків, страхових та інших організацій. На основі досвіду використання програмних продуктів економічного аналізу сформовані основні вимоги до його проведення в умовах комп'ютерної обробки даних. Розроблено пропозиції щодо використання комплексу комп'ютерних програм, які забезпечують досить ефективну реалізацію всіх елементів процесу розв'язування аналітичних завдань для сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: банківська система, кредит, кредитоспроможність, сільськогосподарські підприємства, скоринг.

This paper investigates the nature, purpose and characteristics of a scoring system that is automated determination of the creditworthiness of the customer on the basis of socio-demographic characteristics. Analysis of automated scoring systems and technologies, as well as the benefits of a scoring method. Also studied the prospects of a software system «Scoring» in Ukraine. The characteristic of analytical applications for manufacturing

plants (including agricultural), commercial banks, insurance companies and other organizations. Based on the experience of using the software of economic analysis formed the basic requirements for its implementation in terms of computer data. Suggestions on how to use complex computer programs that provide enough effective implementation of all elements of the process of solving analytical problems for farms.

Keywords: banking, credit, credit standing, farms, scoring.

В статье исследована сущность, назначение и характеристики скоринговой системы, т.е. автоматизированного определения кредитоспособности клиента на основании социально-демографических характеристик. Проанализированы автоматизированные системы и технологии скоринга, а также преимущества скорингового метода. Изучены также перспективы применения программной системы «Scoring» в Украине. Дана характеристика аналитических программ для производственных предприятий (в том числе сельскохозяйственных), коммерческих банков, страховых и других организаций. На основе опыта использования программных продуктов экономического анализа сформированы основные требования к его проведению в условиях компьютерной обработки данных. Разработаны предложения по использованию комплекса компьютерных программ, которые обеспечивают достаточно эффективную реализацию всех элементов процесса решения аналитических задач для сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: банковская система, кредит, кредитоспособность, сельскохозяйственные предприятия, скоринг.

В сучасних умовах правильне визначення реального фінансового стану підприємства в цілому та його кредитоспроможності зокрема має велике значення не тільки для самих суб'єктів господарювання, але і для численних акціонерів, особливо потенційних інвесторів. Для забезпечення життєздатності підприємства вкрай необхідно реально оцінювати фінансовий стан як самого підприємства, так і його потенційних конкурентів.

Показники діяльності аграрних підприємств засвідчують, що незважаючи на трансформаційні процеси в галузі АПК, так і не вдалося досягти стійкого зростання сільськогосподарського виробництва. Одним з найбільш суттєвих факторів гальмування розвитку аграрного сектора економіки є недостатнє фінансове забезпечення агропідприємств через нестачу власних оборотних коштів, нерівномірність грошових надходжень від реалізації продукції, недостатнього внутрішнього платоспроможного попиту, високий рівень боргових зобов'язань, обмеженість зовнішніх джерел фінансування тощо. Саме тому, питання кредитування сільськогосподарських товаровиробників, як одного з найбільш

перспективних шляхів залучення фінансових ресурсів, потребують першочергового вирішення. При цьому важливо враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва, яка, в свою чергу, обумовлює особливості формування кредитних відносин в аграрній сфері.

Дослідженням механізму кредитування сільськогосподарських підприємств і методики оцінки кредитоспроможності позичальників займалося ряд українських вчених-аграріїв, зокрема М.Дем'яненко, М.Малік, О.Гудзь, О.Непочатенко, Ю.Потійко, В.Сусіденко та інші.

Але, як засвідчує огляд літературних джерел, є ще ряд питань, які вимагають комплексного і поглибленого дослідження.

Метою даної роботи є дослідження проблем, пов'язаних з методикою оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств. Відповідно до мети, визначені такі завдання, спрямовані на її досягнення: дослідити сутність, призначення і характеристики скорингової системи, проаналізувати автоматизовані системи і технології скорингу, а також переваги скорингового методу, вивчити також перспективи застосування програмної системи «Scoring» в Україні.

В результаті проведеного дослідження подано характеристику аналітичних програм для виробничих підприємств (в тому числі сільськогосподарських), комерційних банків, страхових та інших організацій; на основі досвіду використання програмних продуктів економічного аналізу сформовано основні вимоги до його проведення в умовах комп'ютерної обробки даних; розроблено пропозиції щодо використання комплексу комп'ютерних програм, які забезпечують досить ефективну реалізацію всіх елементів процесу розв'язування аналітичних завдань для сільськогосподарських підприємств.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості їх використання як наукової основи для вирішення проблеми банківського кредитування агроформувань, які дають змогу створити ефективний економічний механізм фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах розвитку ринкових відносин.

При наданні кредиту банками важливе значення має оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств. Аналіз кредитоспроможності контрагента банку регламентується

Положенням про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затвердженим постановою правління Національного банку України №279 від 06.07.2000 р. [3].

Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій (кредитних) та методикою проведення оцінювання фінансового стану позичальника (контрагента банку) з урахуванням вимог зазначеного Положення. У них мають бути визначені ґрунтовні, технічно виражені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників (контрагентів банку) на підставі аналізу їх балансів і звітів про фінансові результати в динаміці тощо. Показники, наведені у Положенні, враховуються обов'язково. Додатково можуть використовуватися й інші показники, які визначаються банками самостійно з урахуванням особливостей виробничих процесів у різних галузях господарювання.

Для отримання більш розширеної інформації про рівень надійності клієнта кредитні менеджери вдаються, в першу чергу, до послуг інших банків. У багатьох банках розроблена власна концепція градації підприємств за ступенем надійності. У таблиці 1 наведено перелік категорій підприємств за ступенем надійності та подано їх характеристики.

Таблиця 1

Категорії підприємств за ступенем надійності

Категорія	Ступінь ризику	Характеристика категорії
1	2	3
«А»	Незначний ризик	До цієї групи відносяться урядові організації, організації, що фінансуються повністю за рахунок державних коштів, націоналізовані промислові підприємства, вищі навчальні заклади, що фінансуються державою, комерційні компанії національного рівня. Але треба зауважити, що відбір компаній в дану категорію повинен провадитися на основі повної інформації про їх реальне фінансове положення. Солідна назва та авторитет компанії в минулому не є гарантією вічної кредитоспроможності. Тому будь-який клієнт, що потрапив до даної групи, повинен періодично проходити ретельну перевірку фінансового становища.

Продовження таблиці 1

«Б»	Звичайний комерційний ризик	До цієї групи відносяться стабільні компанії, фінансове положення яких на протязі достатньо довгого періоду часу є стійким. Для цих компаній характерна відсутність проблем з оплати рахунків. Дебіторська і кредиторська заборгованість не перевищують середнього рівня по галузі і добре диверсифіковані. Попадають в цю групу, як правило, після певного періоду успішного функціонування на ринку.
«В»	Клієнти, схильні не сплачувати рахунки	В цю групу потрапляють відносно стабільні організації, але за якими спостерігалися проблеми зі сплатою рахунків чи певні затримки в вирішенні цих питань. Іноді вважається, що клієнти даної категорії так само стабільні, як і клієнти попередньої категорії. Однак, додатковий ризик в даному випадку буде пов'язаний з вірогідними відстрочками у поверненні клієнтом кредиту та сплати за користування ним.
«Г»	Зачний ризик	Причиною занесення фірми до даної категорії ризику є їх наявна або прогнозована фінансова слабкість. Це область, що здатна стати джерелом значних фінансових втрат, тому вона потребує підвищеної уваги. В той же час нерідко трапляються випадки, коли операції з даною групою клієнтів більш прибуткові, ніж операції з менш ризикованими фірмами. Тому необхідно якомога раніше виявляти клієнтів, що належать до даної групи для розробки ефективних заходів постійного контролю над їх фінансовим станом.

Зауважимо, що більшість підприємств переживають тимчасові фінансові труднощі, тому в більшості випадків переведення їх на цій підставі до нижчої категорії є недоцільним. Вирішенням цієї проблеми є додавання до літери, що визначає групу ризику, літери «Х». Ця літера означатиме, що для даної компанії тимчасово припинено кредитування на умовах даної групи.

Серед головних причин недосконалості банківської системи України фахівці називають відсутність у кредитних закладів потужної скорингової системи, тобто автоматизованого визначення кредитоспроможності клієнта на підставі соціально-демографічних характеристик.

Свою негативну частку внесла й інфляція, яка значно знизила платоспроможність українських позичальників. Людям доводиться найперше думати, як прохарчуватися, а вже потім, як віддати банківський борг.

Скоринг – це одна із складових частин процесу прийняття рішення по кредитній операції, під час якої відбувається відсікання

неплатоспроможних позичальників з метою недопущення здійснення несвоєчасних кредитних зобов'язань [1, с. 15].

Головне призначення програмної системи «Scoring» є автоматизація процесів оцінки кредитоспроможності позичальників.

Програмна система автоматизації інформаційних процесів, пов'язаних з оцінкою кредитоспроможності позичальників, використовується для обробки анкетних даних позичальників, які подають заяву на отримання кредиту безпосередньо у філії, відділенні фінансової установи або в точці продажів, яка функціонує на підставі агентської угоди з фінансовою установою та прийняття відповідного рішення стосовно видачі кредиту клієнту.

Автоматизовані системи скорингу в даний період у вітчизняних банках майже не застосовуються, у той час як їх застосування в країнах Заходу вже більше 60 років є досить поширеним явищем, особливо у процесі кредитування фізичних осіб.

Технології скорингу мають постійні тенденції до розвитку та вдосконалення, що дозволяє розробляти нові алгоритми, які, у свою чергу, дозволяють мінімізувати кредитний ризик. Ці алгоритми мають у своїй основі різні критерії, які залежать від типу кредитної організації, параметрів кредиту та ін. Такі вдосконалення можуть успішно знайти своє застосування на Україні, де існує проблема недостатності історичних даних про попередній досвід кредитування [2, с. 149].

Визнаючи безсумнівні переваги скорингового методу, закордонні банкикладають у його розробку великі зусилля, не шкодуючи ні коштів, ні часу.

Однак скорингова система аналізу кредитних заявок повинна бути статистично вивірена і вимагає високого професіоналізму та постійного поновлення інформації і вдосконалення моделей.

Безпосередньо на сільськогосподарських підприємствах, на нашу думку, необхідно створити експертну комп'ютерну систему, яка втілює в собі досвід експерта, що ґрунтується на його знаннях в певній галузі.

Експертна система на основі обробки знань експерта може давати інтелектуальні поради, приймати рішення, а також пояснювати хід розв'язання в разі прийняття того чи іншого рішення.

Метою розробки експертної системи для аналізу фінансового

стану підприємства є створення програми, яка містить знання експертів у сфері фінансового аналізу.

Використовуючи такі знання, експертна система пропонує логічний висновок про фінансовий стан підприємства загалом та його кредитоспроможності зокрема. Дана система, взаємодіючи зі своїм користувачем зрозумілою йому мовою, пояснює і обґрунтовує свої дії.

До можливостей експертної системи фінансового стану підприємства відносяться:

- експертиза фінансового стану підприємства на підставі даних бухгалтерської звітності;
- відображення динаміки основних показників фінансового стану підприємства;
- порівняння кількох підприємств відповідно до вибраних критеріїв;
- наочне оформлення розрахованих даних діаграмами;
- використання експертних оцінок;
- пояснення здобутих результатів.

На підставі даних бухгалтерської звітності формується масив фінансових показників.

На основі отриманої інформації про аналіз фінансового стану підприємства роблять висновок про фінансовий стан підприємства і дають рекомендації щодо його поліпшення, використовуючи при цьому базу знань.

Вважаємо, що на сільськогосподарських підприємствах необхідно використовувати комплекс комп'ютерних програм, які забезпечують досить ефективну реалізацію всіх елементів процесу розв'язування аналітичних завдань.

Сьогодні існує достатньо велике коло аналітичних програм для виробничих підприємств (в тому числі сільськогосподарських), комерційних банків, страхових та інших організацій.

Характеристика найбільш розповсюджених програмних продуктів для проведення економічного аналізу подана в таблиці 2.

Комплексне проведення аналітичних досліджень дозволяє здійснювати оцінку для аналізу поточного і прогнозного фінансового стану господарюючого суб'єкта, вибір найкращої стратегії його розвитку, розробку інвестиційних проектів і бізнес-планів, ефективне управління збутовою і маркетинговою діяльністю.

Таблиця 2

**Характеристика найбільш розповсюджених
 програм економічного аналізу**

Програмний продукт	Функціональні можливості
ИНЗК Аналитик	У програмі реалізовано комплексну оцінку фінансового стану підприємства.
ИНЗК Инвестор	Дає можливість оцінювати фінансовий стан об'єктів інвестування і розділяти об'єкти, що аналізуються, за групами інвестиційної привабливості.
Sales Expert	Призначена для управління збутовою діяльністю господарюючого суб'єкта. Дозволяє проводити маркетинговий аналіз (оцінювати стан підприємства на ринку, формувати оптимальну структуру збуту).
Фин Эксперт	Ця система спроектована як додаток до Excel, а особливістю програми є можливість моделювання й прогнозування фінансового стану підприємства.
Forecast Expert	Програма є інструментом прогнозування економічних показників і аналізу тенденцій ринку. На її підставі можна скласти прогноз щодо майбутнього обсягу продаж і доходів підприємств.
БЭСТ-Ф	Програма дозволяє проводити оцінку фінансового стану підприємства та здійснює факторний аналіз прибутку, аналіз продажу в розрізі груп товарів чи покупців.
ИНЗК-АФСП	На підставі вихідних даних можна розрахувати такі параметри як ліквідність, фінансова стійкість, оборотність тощо. Програма містить довідник допустимих значень (верхню і нижню межі) коефіцієнтів для різних галузей економіки, в тому числі і для сільського господарства.

Скорингові системи вже є в багатьох установах: Дельта Банку, «Райффайзен Банку Аваль», Унікредит Банку, Родовід Банку, Universal Bank, Альфа-Банку (Україна), ОТП Bank, Home Credit Bank, Кредитпромбанку, VAB Банку. Деякі їх елементи використовує і Приватбанк.

Таким чином, досвід використання програмних продуктів економічного аналізу дає змогу сформулювати основні вимоги до його проведення в умовах комп'ютерної обробки даних:

- своєчасне і повне задоволення обчислювальних та інформаційних потреб при проведенні аналізу;
- мінімальний час відповіді на аналітичні запити;
- можливість подання вихідної інформації в табличній і графічній формах;

- повторення процесу вирішення завдання з будь-якої довільно заданої точки (стадії) розрахунку;
- можливість роботи в мережі;
- простота діалогу в системі людина-машина.

Отже, нами досліджено сутність, призначення і характеристики скорингової системи, проаналізовано автоматизовані системи і технології скорингу, переваги скорингового методу, вивчено перспективи застосування програмної системи «Scoring» в Україні.

Список використаних джерел:

1. Андреева Г.В. Скоринг как метод оценки кредитного риска / Г.В. Андреева // Банковские технологии. – 2003. – №6-9. – С. 15-17.
2. Дем'яненко М.Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань: Монографія / М.Я. Дем'яненко, О.Є Гудзь, П.А. Стецюк. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 302 с.
3. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Положення НБУ, затверджене постановою правління Національного банку України №279 від 06.07.2000 р.

УДК 330.341.1

Оксенюк К.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м.Луцьк

КЛАСТЕРИ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Досліджено феномен кластера в економіці. Наведено переваги та недоліки функціонування кластерів. Обґрунтовано доцільність створення кластерів як інноваційної форми економічного розвитку регіонів.

Ключові слова: кластер, економічний розвиток, регіон, кластерний підхід.

Investigated the phenomenon of cluster economy. The advantages and disadvantages of functioning clusters. Expediency cluster as innovative forms of economic development.

Keywords: cluster, economic development, region, cluster approach.

Исследован феномен кластера в экономике. Приведены преимущества и недостатки функционирования кластеров. Обоснована целесообразность создания кластеров как инновационной формы экономического развития регионов.

Ключевые слова: кластер, экономическое развитие, регион, кластерный подход.

Становлення і розвиток конкурентоспроможної національної економіки неможливі без впровадження та функціонування кластерів і кластерних технологій. Кластери дають можливість розширити ринки збуту, організувати стабільні зв'язки з споживачами, знизити собівартість кінцевої продукції на основі спільної діяльності виробників, переробників та торгових посередників. Застосування кластерного підходу в Україні є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва та підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів держави.

Дослідженнями щодо формування, розвитку та ефективності кластерів займалися і займаються провідні вчені, такі як О. Амоша, З. Варналій, М. Войнаренко, В. Гєсць, К. Дудкіна, Д. Євтухін, Н. Маракий, А. Мигранян, В. Пономаренко, М. Портер, В. Савченко, С. Соколенко, М. Четирбок, І. Шпак, М. Ярошук та інші.

Кластерна концепція тісно пов'язана з працями М.Портера про промислові та регіональні кластери, де він описує тісні взаємозв'язки між кластерним партнерством, конкурентоспроможністю фірм та галузей промисловості. Вчений визначає кластер як "географічно сконцентровану групу взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів агентств по стандартизації, торговельних об'єднань), які конкурують між собою та здійснюють спеціальну діяльність" [1].

Кластер за визначенням організації промислового розвитку ООН (ЮНІДО) – це локальна агломерація підприємств, що виробляють і реалізують певний асортимент пов'язаної або взаємодоповнюючої продукції у рамках окремого промислового сектора або субсектора.

Термін "кластер" має значну кількість тлумачень. Разом з тим, характерною ознакою сутності кластеру є об'єднання окремих елементів (складових частин) в одне ціле для виконання певної функції або ж реалізації (досягнення) визначеної мети.

Ми погоджуємося з визначенням, яке дав М. П. Войнаренко, що кластер – це територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення

конкурентоспроможності власної продукції та економічного розвитку регіону [2].

Головна ідея кластеризації – об'єднатись, щоб стати економічно сильними, мати більш злагоджений і потужний потенціал, випускати конкурентоспроможну продукцію.

Вважаємо за доцільне розглянути світовий досвід розвитку кластерних моделей. В США діють приблизно 380 кластерів, сфера діяльності яких охоплює переробні галузі промисловості та сферу послуг, які виробляють приблизно 61 % промислової продукції [3, С.54]. Кластер “Західна Паннонія” в Угорщині формує 9% ВВП [4]. Фінляндія, маючи лише 0,5 % світових лісових ресурсів, завдячуючи високій продуктивності кластерів, зумовленій інноваційними структурами, забезпечує 10 % світового експорту продукції деревообробки на 25 % – паперу. На телекомунікаційному ринку на неї припадає 30 % світового експорту обладнання мобільного зв'язку та 40 % мобільних телефонів [5, С.294].

Економіка Нідерландів “розбита” на 20 кластерів, у Данії функціонує 29 провідних кластерів, в яких бере участь 40 % усіх фірм країни і які забезпечують 60 % експорту, а в Австрії діють трансграничні кластери з Угорщиною, Італією, Швейцарією та Німеччиною. Економіка Фінляндії сьогодні повністю кластеризована: створено 9 основних кластерів, з яких лісовий, інформаційний і телекомунікаційний забезпечують основний обсяг експорту та формують значну частину ВВП. Реалізація ж кластерної концепції пов'язана з вирішенням широкого кола проблем. Адже, кластер або промисловий округ (ця назва одержала поширення в Італії), за висловом одного італійського дослідника є “тисячеликим організмом”, що забезпечує власне існування безперервним колективним експериментуванням [6, С.294].

Аналіз кластерних моделей дозволив виокремити країни та базові галузі у яких функціонують кластери (табл. 1).

Таблиця 1

Країни, в яких створено галузеві кластери [6]

Базові галузі у створенні кластерів	Країни в яких створено галузеві кластери
Електронні технології та зв'язок, інформатика	Швеція, Фінляндія

Продовження табл. 1

Біотехнології й біоресурси	Нідерланди, Франція, Німеччина, Велика Британія, Норвегія
Фармацевтика й косметика	Данія, Швеція, Франція, Італія, Німеччина
Агровиробництво та харчове виробництво	Фінляндія, Бельгія, Франція, Італія, Нідерланди
Нафтогазовий комплекс і хімія	Швейцарія, Німеччина, Бельгія
Машинобудування та ремонт, електроніка	Нідерланди, Італія, Німеччина, Норвегія, Італія,
Охорона здоров'я	Швеція, Данія, Швейцарія, Нідерланди
Комунікації і транспорт	Нідерланди, Норвегія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Бельгія
Енергетика	Норвегія, Фінляндія
Будівництво	Фінляндія, Бельгія, Нідерланди
Освіта, технопарки	Німеччина, Франція, Фінляндія, Австрія
Легка промисловість	Швейцарія, Австрія, Італія, Швеція, Данія, Фінляндія
Деревно-паперовий комплекс	Фінляндія

Загалом світовий досвід показує, що темпи збільшення обсягів виробництва в кластері значно вищі, ніж у середньому по галузі. Тому кластери доцільно розглядати як інноваційну форму економічного розвитку регіонів. Наявність кластерів в країні – надзвичайно вагомий чинник впливу на продуктивність національної економіки.

Перші виробничі кластери в Україні почали створюватись в кінці 90-х років ХХ ст. спочатку на Поділлі (м. Хмельницький), Львові, Івано-Франківську, Рівному, Севастополі. За певними стратегічними пріоритетними напрямками інноваційної діяльності функціонують такі кластери: “Енергетика сталого розвитку” (з центром у м. Київ); “Нові машини” (з центром у м. Дніпропетровськ); “Нові матеріали” (з центром у м. Харків); “Технології інформаційного суспільства” (з центром у м. Київ); “Біотехнології” (з центром у м. Львів); “Нові продукти харчування” (Київська область); “Транзитний потенціал України” (з центром у м. Одеса); “Нові технології природокористування” (з центром у м. Донецьк); “Новітні силові установки та двигуни” (з центром у м. Запоріжжя); “Інноваційна культура суспільства” (з центром у м. Київ, на базі Київського національного університету імені Т. Шевченка).

Варто зазначити, що майже всі регіони України володіють досить високим потенціалом кластеризації. Однак для його ефективної реалізації необхідна не лише зацікавленість підприємців, а й політична підтримка з боку органів державної влади усіх рівнів. Тим паче, що марно очікувати виникнення кластерів “знизу” (ініціатива йде від самих підприємств чи науково-дослідних установ), бо на заваді цьому стоїть брак взаємної довіри між господарюючими суб’єктами, які би могли стати учасниками кластерного утворення [7, С.137].

Ефекти від діяльності кластерів мають місце як на рівні окремих або кількох елементів (внутрішній), так і на рівні економіки регіону або країни (зовнішній) [8, С.39] (табл. 2).

Таблиця 2

Внутрішні і зовнішні ефекти від діяльності кластерів

<i>Внутрішні ефекти</i>	<i>Зовнішні ефекти</i>
- взаємне збагачення досвідом, знаннями, ідеями - збільшення масштабів виробництва та розширення галузі діяльності - поділ витрат і ризиків - підвищення здібностей до навчання - гнучкість і ефективність - швидкість реакції на зміну вимог ринку - підвищення стабільності і стійкості позиції на ринку - зниження витрат на придбання і розповсюдження знань і технологій.	- збільшення податкових надходжень - підвищення зайнятості населення - підвищення інвестиційної привабливості

Внутрішні ефекти виявляються при взаємодії учасників, а зовнішні – це результат переваг, що виникають всередині самого кластера. Внутрішні та зовнішні ефекти надають такі інтегральні переваги як: підвищення рівня конкурентоспроможності економіки, можливість визначити та активізувати реальні механізми узгодження інтересів влади й бізнесу при розробці регіональної стратегії розвитку.

Окрім переваг, які дає кластерна система організації економіки

існує і ряд проблем, до яких відносять: недостатню інформованість представників органів виконавчої влади і бізнесу у питаннях застосування кластерного підходу; відсутність державної політики у цій сфері; відсутність організаційної та фінансової підтримки; відсутність спеціалістів з питань кластеризації.

Отже, кластери є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якої на ринку конкурують вже не окремі підприємства, а цілі комплекси, які скорочують свої витрати завдяки спільній технологічній кооперації компаній. Об'єднання у кластери формують специфічний економічний простір з метою розширення сфери вільної торгівлі, вільного переміщення капіталу та людських ресурсів, а отже, виконують функції структуроутворюючих елементів глобальної системи.

Список використаних джерел:

1. Портер М.Е. Конкуренція. – М.: Видавничий дім “Вільямс”, 2005. – 608 с.
2. Малий М. В. Будівельний кластер – європейський шлях розвитку / М. В. Малий, М. П. Войнаренко. – Хмельницький: Асоціація „Поділля Перший”, 2005. – 32 с.
3. Огородник І. В. Розвиток і розміщення нових локальних мережених територіально-виробничих систем – кластерів / І. В. Огородник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2(33). – С. 53-59.
4. Андерсен В. Регіональна конкуренція як фактор соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації. Електронний ресурс / В.Андерсен // Режим доступу до журналу: <http://www.kennan.kiev.ua>
5. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
6. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: Підручник / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
7. Наконечна Т.Ю. Кластеризація як каталізатор економічного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності країни / Т.Ю. Наконечна // Економічні науки: [зб. наук. пр.] – Луцьк: ЛНТУ, 2010. – Вип. 7 (27). – Ч.4. – С.131-138. – (серія “Регіональна економіка”)
8. Инновационный кластер / Е.А. Монастырский // Инновации. – 2006. – № 2(89). – С.38-43.

УДК 336:[332.122:338.43]

Пелехатий А.О.,
молодший науковий співробітник
Інституту регіональних досліджень НАН України,
м.Львів

ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ ЯК СПОСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ САМОДОСТАТНОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті досліджуються можливості фінансового забезпечення заходів соціально побутового характеру сільських населених пунктів за безпосередньої участі сільських територіальних громад. Розглядається форма самозабезпечення територіальних громад та форма співпраці Львівської обласної ради, бізнес структур та територіальної громади Львівської області при реалізації програми проведення обласного конкурсу мікропроектів місцевого розвитку.

Ключові слова: сільська територіальна громада, органи місцевого самоврядування, самооподаткування населення, мікропроекти, місцеві бюджети, сільські населені пункти.

This paper investigates the possibility of financial provision of socio domestic nature of rural settlements with direct participation of rural communities. Considered a form of self-reliance of local communities and form of cooperation Lviv regional council, businesses and the local community in Lviv region in the implementation of a program of micro-regional competition for local development.

Keywords: rural local community, local authorities, self-taxation of the population, micro, local governments, rural settlements.

В статье исследуются возможности финансового обеспечения мероприятий социально-бытового характера сельских населенных пунктов при непосредственном участии сельских территориальных общин. Рассматривается форма самообеспечения территориальных общин и форма сотрудничества Львовского областного совета, бизнес структур и территориальной общины Львовской области при реализации программы проведения областного конкурса микропроектів местного развития.

Ключевые слова: сельская территориальная община, органы местного самоуправления, самообложения населения, микропроекты, местные бюджеты, сельские населенные пункты.

Серед основних методів фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад належне місце займає самозабезпечення. Сьогодні громадські ініціативи все більше уваги

звертають на механізми ефективного соціального інвестування, залучення внутрішніх фінансових ресурсів громади для вирішення нагальних проблем територіального розвитку. Феномен соціальної мобілізації як процес залучення громадян до безпосередньої участі у вирішенні муніципальних проблем характеризується як «динамічний процес залучення потенціалу та бажання людей допомогти самим собі спільними діями» [1].

Дослідженню проблем фінансового забезпечення українського села і сільської територіальної громади, а також зміцненню фінансової бази органів місцевого самоврядування присвятили свої праці такі вчені-економісти: О. Василик, І. Вахович, В. Пилипів, С. Попов, М. Козоріз, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, Л.Тичковська, І. Радіонова, С. Юрій. Водночас аналіз праць українських дослідників в світлі сучасних викликів соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів в Україні дозволяє стверджувати про необхідність поглибленого вивчення методологічних та практичних аспектів фінансового забезпечення розвитку сільських територіальних громад в частині вироблення пропозицій щодо використання внутрішнього потенціалу територіальної громади як організму, який може себе самозабезпечити.

Метою дослідження є висвітлення шляхів використання територіальними громадами свого внутрішнього потенціалу та розроблення практичних рекомендацій щодо можливого спільного задіяння фінансового потенціалу органів місцевого самоврядування, бізнес структур та територіальних громад.

В даному випадку мова йде про формування та використання власного потенціалу територіальної громади. При цьому вітчизняний економіст Р.Р. Краплич визначає сім етапів ефективної мобілізації наявних локальних ресурсів, тобто алгоритм задіяння фінансового потенціалу громади [1]:

1. Існування проблеми, вирішення якої є важливим для територіальної громади.

2. Розуміння громадянами суті проблеми і способів її вирішення.

3. Створення ініціативної групи з авторитетних представників різних суспільних секторів громади.

4. Формування ініціативною групою при залученні всієї громади чіткого та детального плану дій по вирішенні даного завдання.

5. Реалізація плану.

6. Детальне звітування перед громадою про проведені дії.

Як бачимо, участь громади трактується виключно через недержавні організації, а це не відповідає ні реальному, ні бажаному в демократичному суспільстві стану речей.

Отож, органам місцевого самоврядування необхідно здійснювати пошук можливостей співпраці з територіальною громадою для запуску процесу формалізованої соціальної мобілізації та для можливості використання ще одного джерела розвитку відповідного соціально-просторового утворення, а саме власного потенціалу територіальної громади. З цього випливає важливий вектор удосконалення механізму фінансового забезпечення розвитку територіальної громади – направленість на самозабезпечення та самодостатність територіальної громади. Зокрема, на сільських територіях де варто використати таку податкову форму, що не є складовою системи оподаткування в Україні – самообкладання. Це ефективний інструмент, який здатний забезпечити досягнення високих результатів та ефективного використання залучених коштів (рис. 1.).

Як визначено ст.1 Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", самооподаткування - це форма залучення на добровільній основі за рішенням зборів громадян за місцем проживання коштів населення відповідної території для фінансування разових цільових заходів соціально-побутового характеру. На даний час діє Указ Президії Верховної Ради СРСР від 23.04.1984 року "Про самооподаткування сільського населення", яким, зокрема, встановлено, що самооподаткування може проводитись у сільській місцевості з метою залучення додаткових коштів для здійснення заходів з благоустрою і соціально-культурного розвитку населених пунктів на території сільських рад. Шляхом використання форми самооподаткування населення сільські територіальні громади мають можливість забезпечувати виконання нагальних потреб власного населеного пункту. При цьому, рішення щодо використання коштів приймається не органами місцевого самоврядування, а

територіальною громадою, перед якою сільський голова і звітує за використання коштів. Дана форма – це публічний механізм залучення та використання коштів, який на всіх стадіях свого виконання підзвітний територіальній громаді сільського населеного пункту.

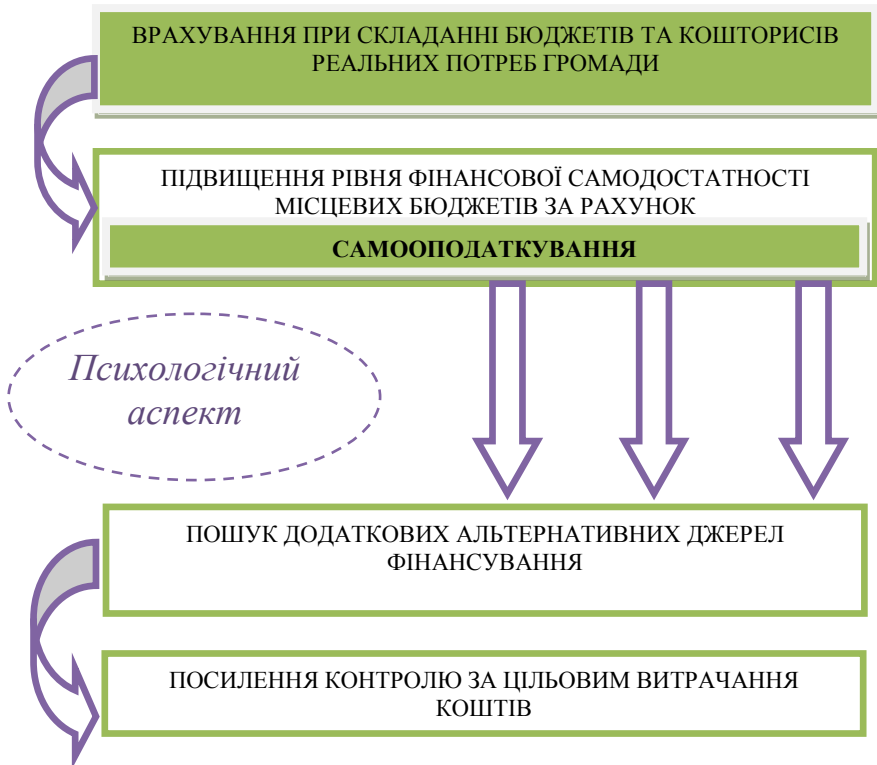


Рис. 1. Підвищення рівня фінансування проектів сільських територіальних громад шляхом податкової форми самооподаткування*

*побудовано на основі [2]

Самооподаткування організує сільська рада разом із громадянами, які проживають у даному населеному пункті за визначеним Законом алгоритмом встановлення та стягнення платежів (рис. 2.).

Реалізація цього завдання дозволить вирішити ще одне важливе питання. Дуже важливо, щоб процес економічного розвитку громади мав по-справжньому місцевий характер, бо у такому разі він зможе залучити людей не лише до підприємницьких проєктів, а й до громадських процесів.

Процес, що внаслідок свого місцевого характеру буде спрямованим на людей, допоможе їм визначити і сформувати власне керівництво та організаційну базу. Тобто, соціально-економічний розвиток сільських територій повинен базуватися на об'єднанні зусиль громади, місцевої влади і самоврядування та усіх виробників відповідної території. Кожному з цих суб'єктів відводиться своє місце і своя роль в цьому процесі: місцева влада разом із громадськими об'єднаннями визначають пріоритети та етапи розбудови соціальної сфери сільського утворення, а виробничі структури через підвищення ефективності виробництва та податкові надходження коштів у місцеві бюджети сприяють забезпеченню їх фінансовими ресурсами [143].



Рис. 2. Алгоритм самооподаткування мешканців сільських територіальних громад*

*побудовано на основі [2]

Ще одним проектом із обов'язковою участю громади, який на сьогодні реалізовується у Львівській області є Програма проведення обласного конкурсу мікропроектів місцевого розвитку на 2011-2015 роки Львівської обласної ради та Львівської обласної державної адміністрації, яка спрямована на вирішення проблем соціально-економічного розвитку територіальних громад області за допомогою підвищення ефективності використання місцевих ресурсів. Суть програми полягає в активізації територіальних громад для вирішення соціально важливих питань при реалізації відповідних проектів за підтримки дієвих мікропроектів місцевого розвитку за рахунок субвенції обласного бюджету місцевим бюджетам. Варто зазначити, що дана програма розроблена на основі державної Стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року і враховує всі принципи і завдання середньострокового планування, визначені в цій державній програмі розвитку регіонів. Механізм реалізації Програми подано на рисунку 3.

У 2011 році Бюджет програми склав 750 000 грн., які було надано на реалізацію 21 проекту на суму 1 783 630 грн., в тому числі: 750 000 грн. – обласний бюджет; 797 870 грн. – місцевий бюджет; 235 760 грн. – спонсорські кошти. Всього ж за 2011 рік було подано 68 проектів, з яких реалізовано було лише третю частину. Незважаючи на достатньо пізні терміни проведення Конкурсу (липень-серпень 2011 року) більшість підтриманих проектів були реалізовані протягом поточного бюджетного року, незначна частина – в 2012 році.

Такий успішний результат дав змогу розширити програму в 2012 році, врахувати проблеми і внести відповідні зміни до програми, а саме:

- з метою посилення участі громад в плануванні та реалізації мікропроектів, була введена додаткова вимога: «невід'ємною складовою в залучених конкурсантом коштах має становити вклад територіальної громади в сумі 5 % від кошторису проекту»;

- змістити терміни проведення Конкурсу на травень 2012 року.

Так, внесені зміни і позитивний досвід проведення програми дало свій результат у 2012 році. У 2012 році бюджет програми було збільшено до 2 млн. грн. в тому числі 1 млн. грн. для пріоритету «Реконструкція, будівництво, облаштування об'єктів соціально-культурного призначення, у тому числі народних домів і будинків

«Просвіти», а в подальшому обсяг фінансування даної програми було розширено до 4-х млн. грн.

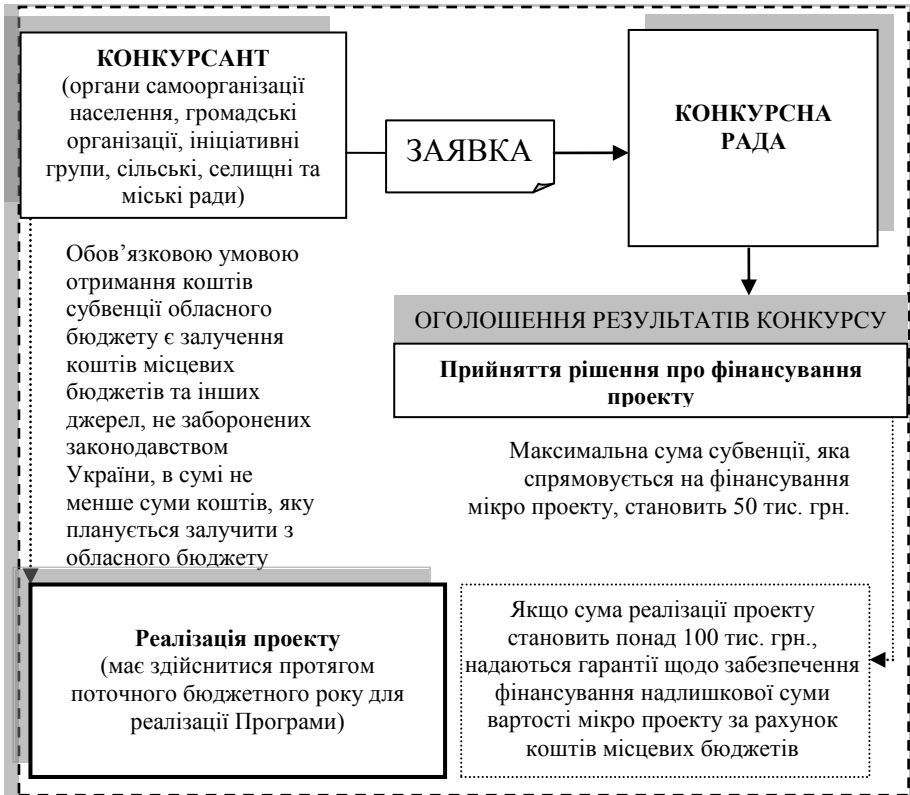


Рис. 3 Механізм реалізації Програми проведення обласного конкурсу мікропроектів місцевого розвитку на 2011-2015 роки*

* складено на основі [2]

В 2012 році до Конкурсу долучилась обласна «Програма енергозбереження для бюджетної сфери Львівщини на 2010 – 2015 роки» з бюджетом 1 млн. 700 тис. грн. Всього в 2012 році на Конкурс було подано 229 проектних заявок, з яких було підтримано:

- по категорії «Інші пріоритети» 47 проектів на суму 5 023 178 грн., в тому числі - 1 963 999 грн. – кошти обласного бюджету та 3 059 179 грн. – місцеві кошти;

- по категорії «Народні Доми і будинки «Просвіти» 44 проекти на суму 4 922 364 грн., в тому числі - 1 995 444 грн. – кошти обласного бюджету, 2 926 920 грн. – місцеві кошти;

- по категорії «Енергозбереження» 41 проект на суму 1 млн. 700 тис. грн.

У 2013 році обсяг профінансованих видатків на реалізацію мікропроектів місцевого розвитку становив 5905126,63 грн. Виділені кошти були заплановані на реалізацію 141 мікропроєкту з яких до кінця звітного року було реалізовано 36 мікропроектів. Недофінансування 105 проектів місцевого розвитку відбулось через затримки по фінансуванню, однак реалізація проектів не припинена і буде виконана у І півріччі 2014 року.

Програма проведення обласного конкурсу мікропроектів місцевого розвитку на 2011-2015 роки – це зразковий приклад взаємодії сільських територіальних громад, органів місцевого самоврядування, бізнес структур та регіональних органів влади.

Успішне інвестування економіки регіону чи відповідного соціально-територіального утворення – це механізм, який забезпечує вирішення трьох основних питань:

- визначення джерел і обсягів інвестиційних ресурсів, які можна залучати;

- обґрунтування основних пріоритетів інвестування;

- формування алгоритму акумуляції і використання інвестиційних ресурсів.

Сукупність розроблених форм співпраці органів влади із територіальними громадами спрямована на підвищення рівня фінансової спроможності сільських територіальних громад, наближення до споживача та підвищення зростання суспільних послуг, які надаються на місцевому рівні, активного включення сільських територіальних громад у процеси соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів та держави загалом.

Список використаних джерел:

1.Пінчук С. А. Соціальна мобілізація як фактор забезпечення сталого розвитку громад. Науковий вісник Академії муніципального управління, Серія «Управління» .

– 2011. – Вип.1. – С. 389-396.

2. Указ Президії Верховної Ради Української РСР «Про самооподаткування сільського населення» №6853-10 від 23.04.1984 р.

3. Рішення № 387 від 28 лютого 2012 року «Про внесення змін до рішення Львівської обласної ради від 24.05.2011 № 170 "Про затвердження Програми проведення обласного конкурсу мікропроектів місцевого розвитку на 2011 – 2015 роки».

UDC 657

Petrova Diana,

Ph.D., Assoc. Professor

University for National and World Economy

Sofia

SIGNIFICANCE OF ACCOUNTING INFORMATION FOR DETAILED SALES ANALYSIS IN THE TRADE COMPANIES UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

The article focuses on the major guidelines for detailed analysis of company sales of goods under globalization conditions and the accounting problems related to them. A special attention has been paid to the possibilities for introducing improvements in the processes of the generation and use of accounting information for the sales of goods.

Keywords: accounting information, accounting system, detailed sales analysis, profitability of sales.

У статті розглядаються основні принципи детального аналізу продажів компанією товарів в умовах глобалізації і проблем бухгалтерського обліку, пов'язаних з ними. Особливу увагу було приділено можливості впровадження поліпшень в процесах створення і використання облікової інформації для реалізації товарів.

Ключові слова: облік інформації, системи бухгалтерського обліку, детальний аналіз продажів, прибутковність продажів.

В статье рассматриваются основные принципы детального анализа продаж компанией товаров в условиях глобализации и проблем бухгалтерского учета, связанных с ними. Особое внимание было уделено возможности внедрения улучшений в процессах создания и использования учетной информации для реализации товаров.

Ключевые слова: учет информации, системы бухгалтерского учета, детальный анализ продаж, прибыльность продаж.

In the process of globalization the analysis of the sales of goods becomes more and more important for the successful management of trade companies which sell goods on the international market. In order to achieve

its goals in the modern dynamic market environment, such analysis needs sufficient up-to-date information resources. This in turn necessitates the introduction of far-reaching improvements to generating and using accounting information on the sales of goods. It is especially important that accounting reporting of sales is organized in a way which enables it to fully meet analysis-related requirements so that the resulting information allows analysis to be further detailed into specific segments and sections.

The analysis of company sales of goods can be undertaken in a number of different ways depending on the specific objectives and goals pursued. This would determine the actual selection of methods of analysis to be applied over the course of the analytical exercise. In terms of feasibility the analysis should first and foremost concentrate on evaluation of actual sales figures and comparison with targets set in advance. This analysis is required when within the context of overall corporate management attempts are made to determine whether the company has achieved sales targets determined at the planning stage. It further allows checking the extent to which decisions made are adequate to the implementation of sales plans and whether any modifications are needed in order to identify unfavorable trends in sales and, equally, overcome these. If material differences are found between the actual results and the targets set in advance, adequate corrective actions need to be taken. This analysis is extremely important in the realization of the so-called “management by objectives” which includes four main steps: 1) the management sets monthly and quarterly objectives; 2) the management monitors their realization on the market; 3) the management determines the reasons for any material deviations; 4) the management takes the necessary measures to overcome the differences between the objectives and results.[1, page 396] In the analysis process, first the general deviation of the actual sales from the objectives is determined as an absolute amount and as a percentage and then the impact of the different factors leading to such deviation is examined. The company should study in detail the reasons for not achieving the objectives, therefore the sales should be analyzed in detail. Such analysis is crucial for successful business management due to the fact that the different types of sales of different goods on different markets are subject to different factors. The general analysis of the sales of goods performed by the company is insufficient for taking the right management decisions and it may even prove to be misleading and lead to

the wrong conclusions. Much more detailed analyses are needed so that the total sales of goods by the company can be disaggregated according to certain criteria and indications in different aspects such as: by geographical areas and markets, by types or groups of goods, by groups of clients, etc. Detailed sales analyses are impossible without accounting information in sufficient detail. The analysis values should be supported by an efficient system for analytical reporting of the sales of goods. It is crucial that analytical reporting is organized by principles corresponding to the ways in which analysis are being detailed and the generalized values for the sale of goods are disaggregated.

In addition to the comparison of the actual sales and the objectives set in advance, there are other inter- and intracompany comparisons important for the analysis of the sales of goods. Monitoring the changes in sales in time based on the comparison of accounting information for different periods is extremely important. Using the detailed information about sales, intracompany comparisons can be made, such as comparisons between the sales in different geographical areas, between the different types of goods, comparison with the average values for the company, etc. For intercompany comparisons the sales values of the company on the different markets can be compared to the respective values of other companies, including the main competitors in the field or the average level for a certain field. Such comparative analyses are crucial in determining the competitive power of the company, its market share and place. The main problems arising in relation to the information necessary for all of these comparisons are in terms of the comparability, juxtaposability and completeness of the accounting information used.

For the purposes of business analysis in the contemporary dynamic market environment it is crucial to examine the profitability of the sales of goods which necessitates the comparison between the financial results from the sale of goods and the income from the sale of goods. In a global economy environment profitability of the sales of goods is the main indicator uniting the complex and diverse market realities in which the business of the company is done. It depends on the specifics of the different markets, goods and their specific convertibility.

It is clear that in order to increase the profitability of sales, the company should sell goods which bring more profit per unit sale. Making the right decision in this aspect requires a detailed analysis of the

profitableness of the sale of different goods since it is generally different from the total profitableness of the sales of the company. In the same time, considering the leading role of the market policy of the company and the fact that building a structure of goods depends on the market orientation and the market adaptability of goods, it is crucial to analyze the market goals of the company, i.e. the market /territorial/ structure of sales. Since in doing its business the company operates on different markets, the profitableness of sales should be analyzed in terms of territory, i.e. by geographical areas. Another aspect of detailed analysis which is crucial for modern marketing and management is the study of profitableness of sales by clients. The renowned marketing theorist Philip Kotler says that “companies should measure the profitableness of their different products, territories, groups of clients, trade channels and amounts of order. This information will help the management in determining whether some products or marketing activities should be expanded, decreased or eliminated.”[1, page 404-405] He also notes the following: “After all, marketing means the art of attracting and keeping profitable clients.”[2, page 62] This is a crucial element in substantiating the need for detailed analyses of the profitableness of sales by clients in the modern market economy.

Considering the above, we can conclude that the detailed analysis of the profitableness of the sale of goods can be made in the following directions:

- sale territory (geographical area) – country, city, territory of a sales agent, etc.;

- goods and groups of goods;
- clients and groups of clients.

Clients can also be described in terms of the following important aspects:

- type of client – wholesale traders, retail traders, end users, government institutions, etc.;
- size /amount/ and frequency of purchases;
- relative size of clients determined by the average amount of their purchases for a given period.

In order to make all of these detailed analyses, there should be sufficient information available. This causes a number of accounting problems related to the generation of voluminous detailed accounting

information. There should be a well-organized system for analytical reporting in strict compliance with the information needs for the purposes of such analysis. In the creation of such a system we should observe the important requirement for the optimum balance between the benefit from accounting information and the costs for its generation. The most important goal in this field is to avoid the overlapping of the efforts related both to the initial input of information into the accounting system and the subsequent use of such information for the purposes of analysis. In other words, accounting information should be generated in such a way as to be usable for business analyses without the need for considerable additional efforts. The problems arising in this relation can be solved with the help of modern computer equipment and accounting software. For example, by using the two above, information about the sales of goods can be generated by encoding the information input and introducing client reference numbers. This approach is based on the fact that as primary accounting documents invoices contain mainly the input information about sales and clients. Through good encoding of important data from invoices and their reference to other information kept in the accounting system, sufficient information is guaranteed for subsequent analyses with minimum efforts necessary and without any further information sorting. Encoding in the issuance and accounting of invoices can also be done by client reference numbers comprising several digits each of which classifies the client by a certain feature, for example location, industry, type, goods purchased, amount of orders, etc. Idiosyncrasies about which information will be generated are determined at the discretion of the company depending on the specific objectives of the sales analysis. The application of this approach make it possible for the company to make various detailed analyses of sales, clients and profitability by rational and quick access to the necessary information. In this way you can avoid the additional effort for the repeated classification of primary accounting data depending on the specific analysis needs which would be highly inexpedient in economic terms because of the labor and time costs. The accounting information generated by using this approach makes it possible to generate various internal reports and verifications about the sales of goods by specific criteria.

The efficient use of the accounting information is a crucial prerequisite for achieving truthfulness, completeness, exhaustiveness and reliability of the detailed analyses of the sales of goods carried out within

the company and for taking well-grounded management decisions related to them in the global economy environment.

Literature:

1. Kotler, Ph., Marketing Management, volume II, Sofia, Grafema Publishing House, 2000.
2. Kotler, Ph., Marketing Management, volume I, Sofia, Grafema Publishing House, 2000.

УДК 657

Петруша Л.,
студентка 42 групи ОЄФ
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Статтю присвячено проблемним питанням формування первісної вартості на транспортні засоби, недосконалості законодавства з приводу переведення основних засобів до груп вибуття та доцільності виключення норми 10%, яка регулює витрати на ремонт і поліпшення основних засобів.

Ключові слова: транспортний засіб, облік, податок на прибуток, необоротні активи, групи вибуття, витрати, прибуток, знос основних засобів, амортизація.

The article is devoted to problem area forming the initial cost in transport facilities, imperfections legislation on transfer of fixed assets to disposal groups and appropriateness exclusion rate of 10%, which adjusts the cost of repair and improvement of fixed assets.

Keywords: vehicle registration, income taxes, non-current assets, disposal groups, costs, profits, depreciation of fixed assets depreciation.

Статья посвящена проблемным вопросам формирования первоначальной стоимости на транспортные средства, несовершенства законодательства по поводу перевода основных средств в группы выбытия и целесообразности исключения нормы 10%, которая регулирует затраты на ремонт и улучшение основных средств.

Ключевые слова: транспортное средство, учет, налог на прибыль, необоротные активы, группы выбытия, расходы, прибыль, износ основных средств, амортизация.

У сучасних умовах господарювання зростає роль обліку як функції управління підприємством. Транспортні підприємства

мають певну специфіку виробничої діяльності, яка накладає відбиток на організацію та методiku бухгалтерського(фінансового) і податкового обліку.

Зважаючи на багатоаспектність облікових процедур на підприємствах транспорту всі сторони бухгалтерського обліку неможливо освітити.

Метою роботи є дослідження особливостей обліку та аналіз резервів підвищення ефективності ведення первинної документації, формування первісної вартості, витрат пов'язаних з ремонтом та ліквідацією основних засобів на автотранспортному підприємстві (далі - АТП).

Основні засоби займають велику частку в загальному обсязі активів підприємства, тому раціональна організація їх обліку та використання є передумовою конкурентоспроможності та прибутковості підприємства на ринку.

Проблематику обліку необоротних активів було розкрито в працях наступних науковців: Базилюка А.В., Малишкіна О.І., Кузіної З.В., Стиренко Л.М., Степової Т.Г., Максимової В.Ф., Атамаса П.Й., Булатова А.С., Туровцева О.Г., Сербиновського Б.Ю., Рудяк Ю.П., Пироженко О.Д., Гури Н.В., Малишкіна О.І., Семенченко Ж.І., Чебанова Н.В., Єфименко Т.І., Хомяка Р.О., Лемішовського В.Р. Проте, незважаючи на наявні багаторічні напрацювання та науковий досвід щодо питань обліку основних засобів, з прийняттям Податкового кодексу України з'явилися нові не врегульовані питання, такі як облік витрат на ремонт основних засобів, формування первісної вартості транспортних засобів.

Насьогоденні проблема обліку основних засобів є суттєвою в умовах постійного розвитку техніки і технологій. Виникають питання з приводу критеріїв віднесення тих чи інших активів підприємства до складу основних засобів, їх оцінки, класифікації, методів нарахування амортизації, виконання ремонтних робіт тощо. Окрім цього підприємства різних сфер діяльності мають певні відмінності облікової політики, що пов'язано зі специфікою їх функціонування.

Транспорт — одна із найважливіших галузей економіки: перевезення людей і вантажів — життєва потреба суспільства. Транспорт обслуговує всі сфери діяльності: виробництво (переміщення сировини, матеріалів, напівфабрикатів безпосередньо у

процесі виробництва), обіг (просування, перевезення готової продукції від виробника до споживача), споживання (перевезення пасажирів у невикробничих цілях тощо).

Автомобільний транспорт — важлива складова транспортної системи України. Виконуючи майже 80% обсягу вантажних і більше 90% пасажирських перевезень, автотранспорт є також учасником діяльності інших видів транспорту (залізничного, морського, річкового, повітряного), обслуговуючи доставку пасажирів і вантажів до пунктів відправлення (станцій, вокзалів, портів) та їх вивезення із пунктів призначення.

Проте, не зважаючи на значну долю автотранспортних підприємств серед індустрії України, існує багато дискусійних питань з приводу обліку основних засобів на АТП.

Недосконалість законодавства стало одним із найважливіших проблем обліку на автотранспортному підприємстві. Це призводить до зменшення контролю та прозорості діяльності підприємства.

Багато питань та проблем у бухгалтерів автотранспортних підприємств виникає з приводу сплати податків при купівлі та реєстрації автомобіля.

Дискусійним є питання: чи включається до вартості автомобіля «вхідний» ПДВ?

Наприклад, автомобіль куплено за 240 000 грн, у т.ч. 40 000 грн ПДВ. З якої суми слід нараховувати збір до Пенсійного фонду? За роз'ясненням Пенсійного фонду - з 240 000 тис, тобто 7200 (240 000 × 3%) грн. При цьому додаткові витрати на придбання не беруться до уваги при визначення бази оподаткування збором. Проте незалежні аналітики вважають що такий підхід суперечить принципам оподаткування, коли податок не повинен нараховуватися на податок. З іншого боку, відповідно до податкового законодавства, пенсійний збір не включається до системи оподаткування України. Хоча для бізнесу він є податковим платежем.

Також недосконалість законодавчої бази можна прослідкувати, наприклад, на основі використання підприємством 286 рахунку «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Згідно з П(с)БО 27 необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо [1]:

- економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від

їх використання за призначенням;

- вони готові до продажу у їх теперішньому стані;
- її продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати визнання їх такими, що утримуються для продажу;
- умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів;
- здійснення їх продажу має велику ймовірність, зокрема якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

Однак, уже наступний абзац П(с)БО 27 змушує засумніватися у подібному висновку, оскільки у ньому йдеться про те, що «період завершення продажу може бути продовжено на строк більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу» [1].

Таким чином, у підприємств є теоретична можливість утримувати у складі необоротних активів, призначених для продажу, активи протягом терміну і більше одного року, якщо вони зможуть обґрунтувати таку ситуацію зовнішніми причинами. Але подібна ситуація у більшості випадків може призводити до ряду зловживань з боку підприємств, які будуть спрямовані на переформування структури балансу, а саме зміни питомої ваги окремих його елементів.

Розглянемо подібні ситуації на прикладах.

1. Для АТП, які шукають потенційного інвестора:

Пошук інвестора для вітчизняного автотранспортного підприємства – потенційного об'єкта інвестування в умовах кризи є досить важким. Причому більшість підприємств наразі страждають від високого ступеня зносу їх основних засобів. В подібних умовах є привід скористатися умовами П(с)БО 27, вивести найбільш зношені основні засоби з експлуатації та перевести до складу необоротних активів, призначених для продажу. Таким кроком підприємство залишається у подвійному вииграші – збільшується придатність його основних засобів з одного боку та зменшується питома вага основних засобів у структурі балансу з іншого, що сприяє підвищенню інвестиційної привабливості підприємства для потенційних інвесторів.

2. Для АТП, що прагнуть зменшити власний прибуток:

Можна розглянути й зовсім протилежну схему, яка характерна для таких АТП, які прагнуть зменшити власний прибуток і податок на прибуток. Якщо на балансі підприємства є транспортні засоби, залишкова вартість яких є досить висока відносно їх справедливої вартості (тобто потенційної чистої вартості реалізації), то переведення даних основних засобів до складу необоротних активів, призначених для продажу, автоматично збільшить інші операційні витрати підприємства, внаслідок списання різниці між залишковою та справедливою вартістю основних засобів, що у підсумку зменшить розмір чистого прибутку підприємства.

Стосовно використання подібних схем на даний час суттєво обмежені лише державні підприємства, оскільки «відчужувати майнові об'єкти, о належать до основних фондів, відповідно до статті 75 Господарського кодексу України державне комерційне підприємство має право лише за попередньою згодою органу, до сфери управління якого воно належить, і лише на конкурентних засадах, якщо інше не встановлене законом» [2].

З прийняттям Податкового кодексу України виникли розбіжності між нормами ПКУ і нормативними документами, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку основних засобів. Міністерство фінансів України наказом від 18.03.2011 №372 внесло зміни в П(с)БО 7 однак однозначність трактовки щодо норми в цих документах відсутня.

Порядок обліку цих витрат регулюється пунктами 11 і 12 ст. 146 ПКУ. Так, в п. 146 вказано, що первинна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з ремонтом і поліпшенням об'єктів основних засобів, що призводить до зростання майбутніх економічних вигод, спочатку очікуваних від використання об'єктів в сумі, яка перевищує 10% сукупної балансової вартості усіх груп основних засобів, що підлягають амортизації на початок звітного податкового року, з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, відносно якого здійснюється ремонт і поліпшення. Сума витрат, що не перевищує 10 % – відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені [1, ст. 146].

Таким чином, для цілей оподаткування збільшення первісної

вартості об'єкта основних засобів за наслідками його ремонту та поліпшення, незалежно від техніко-економічної характеристики виконаних робіт, на суму їх вартості необхідні дві умови: зростання первісно очікуваних майбутніх економічних вигід від його використання; перевищення суми 10-відсоткового мінімуму витрат [1].

Міністерство фінансів України, прагнучи понизити рівень розбіжності між бухгалтерським і податковим обліком внесло зміни в П(с)БО 7, де в п.14 вказано, що первинна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням і ремонтом об'єкту, визначеному в порядку, встановленому податковим законодавством. Отже, Міністерство фінансів, приймаючи норми ПКУ, в той же час дає можливість підприємству самостійно вирішувати питання про збільшення первинної (переоціненої) вартості відремонтованих, поліпшених об'єктів основних засобів, на суму витрат на проведені роботи, тобто у автотранспортних підприємств є альтернатива [5, с.11].

У результаті слід зробити висновок: у бухгалтерському і податковому обліку слід чітко розмежувати витрати на ремонт і витрати на поліпшення основних засобів.

Витрати на ремонт (поточний і капітальний), ТО1 і ТО2 не призводять до поліпшення техніко-економічних характеристик відремонтованих об'єктів і тому не призводять до збільшення спочатку певних економічних вигод, і як наслідок повинні повністю відноситися на витрати звітного періоду як у бухгалтерському, так і в податковому обліку.

Витрати на поліпшення основних засобів, які збільшують техніко-економічні характеристики об'єктів основних засобів, економічно обгрунтовано відносити в повній сумі на збільшення первинної вартості поліпшення об'єктів з подальшою їх амортизацією.

Виходячи з цього рекомендуємо ПКУ і П(с)БО 7 виключити норму 10% ліміту яка регулює витрати на ремонт і поліпшення основних засобів як економічно не обгрунтовану.

Для більш ефективного використання основних засобів підприємство може прийняти наступні заходи:

- ✓ Більш інтенсивне використання транспортних засобів;
- ✓ Впровадження заходів НТП;

✓Підвищення кваліфікації водіїв;

✓Економічне стимулювання основних і допоміжних робітників, що передбачає залежність зарплати від якості та ефективності роботи. Формування фондів стимулювання і заохочення робітників, що досягли високих показників;

✓Проведення соціальних робіт, що передбачають підвищення кваліфікації робітників, поліпшення умов праці і відпочинку, оздоровчі заходи і інші заходи, що позитивно впливають на фізичний і духовний стан робітників.

Також на АТП можуть числитися транспортні засоби, залишкова вартість яких дорівнює нулю, або досягла ліквідаційної вартості, встановленої для цього об'єкту. Причина, по якій залишкова вартість об'єктів основних засобів досягла нульового значення (чи ліквідаційної вартості), - це закінчення терміну корисного використання таких транспортних засобів, який був наказом по підприємству.

Якщо залишкова вартість об'єкту основних засобів досягла нуля (ліквідаційної вартості), це не означає що авто треба негайно виводити з експлуатації і ліквідувати. Такої вимоги не містить ні ПКУ, ні П(С)БО 7.

Такі об'єкти можна продовжувати експлуатувати, відносячи до складу податкових витрат усі експлуатаційні витрати і витрати на ремонт. А витрати на поліпшення транспортного засобу можна включити в первинну вартість і амортизувати. Якщо ж підприємство планує не використовувати об'єкт основних засобів, із залишковою вартістю, рівною нулю, то можливі наступні варіанти:

- самим не вигідним варіантом буде його безкоштовна передача (доведеться платити податкові зобов'язання по податку на прибуток і ПДВ без реального отримання грошових коштів);

- найвигіднішим – продаж об'єкту за ціною, розмір якої з ПДВ буде не менше суми податку на прибуток і ПДВ, які потрібно сплатити із звичайної ціни об'єкту основних засобів [4, с.65];

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 (зі змінами і доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 25. – С. 3-6.

3. Закон України «Про автомобільний транспорт» №2344 від 05.04.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5000-17>

4. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» № 400/97-ВР від 26.06.97 із внесеними змінами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

5. Бабич В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти/ Віталій Бабич// Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №8. – С. 10-13.

УДК 657.1

Писаренко Т.М.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

СУТЬ, ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті висвітлено економічний зміст, завдання, функції стратегічного управлінського обліку.

Ключові слова: стратегія, стратегічний план, поточний управлінський облік, стратегічний управлінський облік.

Economic maintenance, task, functions of strategic administrative account, is reflected in the article.

Keywords: strategy, strategic plan, current administrative account, strategic administrative account.

В статье отражены экономическое содержание, задания, функции стратегического управленческого учёта.

Ключевые слова: стратегия, стратегический план, текущий управленческий учёт, стратегический управленческий учёт.

Облік є одним із головних важелів в управлінні господарським суб'єктом. Сучасна облікова система, як вже не раз зазначалося, є досить розгалуженою за своєю будовою і передбачає задоволення різних інформаційних потреб користувачів облікової інформації. Все частіше перед підприємствами постають перспективи на майбутнє, що

змушує їх розробляти стратегію виживання і розвитку на ринку. А для цього межі управлінського обліку значно розширюються і він починає виконувати функції аналізу діяльності з урахуванням довгострокових цілей, планування стратегії підприємства з урахуванням вирішальних чинників успіху (якість, інновації, час, інші), контролю і регулювання стратегії розвитку. Подібна трансформація управлінського обліку є логічною і виправданою. Але стратегічний управлінський облік, що виступає як вищий рівень управлінського обліку, зустрічається з певними проблемами, основною серед яких є неможливість спрогнозувати політичну ситуацію в країні, яка в кінцевому випадку вплине на економічний стан всіх господарюючих суб'єктів. Таким чином, відсутність політичної, економічної та соціальної стабільності ставить під сумнів розроблені стратегії в обліку. Ще одним проблематичним моментом є недостатнє висвітлення у науковій і професійній літературі основних теоретичних аспектів стратегічного управлінського обліку. За цих умов необхідною є систематизація вітчизняного та зарубіжного досвіду на визначення основних концептуальних засад стратегічного управлінського обліку.

Розвитку теорії і практики стратегічного управлінського обліку сприяли роботи українських і зарубіжних науковців: А. Аткинсона, П.Й. Атамаса, Ф.Ф. Бутинця, П.М. Гарасима, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, К. Друри, Р. Ентоні, Г.П. Журавля, З.В. Задорожного, О.В. Карпенка, Т.П. Карпової, Г.Г. Кірейцева, С.О. Левицької, Д.С. Лозовицького, Е. Майєра, Р.Манна, Г.В. Мисака, О.А. Мошковської, М.Г. Михайлова, Л.В., Д. Міддлтона, Нападовської, Г.В. Нашкєрської, П.П. Немчинова, Ж.К. Нєстерєнка, Б.Нідлза, С.Н. Ніколаєвої, М.С. Пушкаря, Б. Райана, В.І. Савича, В.В.Сопка, К. Уорда, І.Д. Фаріона, П.Я. Хомина, Ч.Т. Хонгрєна, М.Г. Чумачєнка, Р.В. Шєвчука та інших.

Не зважаючи на наявність певної уваги до стратегічного управлінського обліку, в Україні відсутні ґрунтовні розробки щодо сутності, принципів, методів, функцій, методики організації цього обліку.

Метою написання статті є розкрити сутність, визначити завдання та функції управлінського стратегічного обліку.

Стратегія – це комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі економічно обґрунтованого та творчого

підходу з боку її розробників і призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства [1-3].

Стратегія розвитку підприємства:

- дає визначення основних напрямків розвитку в довгостроковій перспективі;
- окреслює шляхи виживання, зміцнення та зростання організації;
- є способом встановлення взаємодії господарюючого суб'єкта із зовнішнім середовищем;
- формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- змушена постійно уточнюватися в процесі діяльності.

На зміст стратегії розвитку підприємства найбільш суттєво впливають: потреби клієнтів; наявність можливості та період впровадження необхідних нововведень різних видів; наявність необхідних ресурсів; можливості використання власних і залучених капіталовкладень; рівень діючої технології та можливості її модифікації; тип і масштаб використання сучасних інформаційних технологій; кадровий потенціал та інші фактори.

Оскільки на розробку стратегії підприємства впливають творчі здібності та економічні знання розробників, то деякі з них можуть бути недосконалими, а отже й необґрунтованими. Ознаками необґрунтованості стратегії є: орієнтація на «вузьке коло питань», що не охоплюють усієї системи стосунків підприємства та особливостей його діяльності; недостатнє врахування зовнішніх і внутрішніх факторів, використання недостовірної інформації.

Стратегічне управління в умовах глобалізації економіки започатковує новий етап розвитку управлінського обліку – стратегічний управлінський облік.

Стратегічний управлінський облік являє собою систему управлінського обліку, що спрямована на прийняття стратегічних управлінських рішень [1, 3-5].

Умовно управлінський облік можна поділити на оперативний управлінський облік і стратегічний управлінський облік.

Оперативний управлінський облік ведеться з метою надання допомоги управлінському апарату в плануванні, контролі, підготовці поточних управлінських рішень. Такий облік орієнтується на

внутрішні процеси та явища підприємства.

Основним завданням оперативного управлінського обліку є надання неупередженої інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень у відповідних управлінських ланках підприємства.

Основне завдання стратегічного обліку – це моделювання діяльності підприємств з урахуванням досягнутих та очікуваних показників і розробка основних параметрів діяльності на тривалу перспективу.

Серед завдань стратегічного обліку є:

- аналіз середовища функціонування бізнесу;
- виявлення тенденцій змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;
- визначення сильних та слабких сторін підприємства та загроз і нових можливостей бізнесу;
- виявлення проблем та їх аналіз;
- формування стратегії діяльності суб'єкта господарювання;
- визначення стратегічної мети, тактичних цілей та поточних завдань підприємства;
- розробка системи показників стратегічних планів;
- визначення критичних показників стратегічних планів;
- визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків цих відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів;
- контроль зобов'язань, грошових та матеріальних потоків суб'єкта господарювання;
- аудит ефективності управлінських рішень;
- зміна стратегії та корегування планів підприємства.

Завдання визначають функції стратегічного управлінського обліку.

Функціями стратегічного управлінського обліку є аналіз, планування, організація, контроль, регулювання.

Аналітична функція стратегічного обліку полягає у визначенні

можливостей та загроз макросередовища підприємства, а також сильних та слабких сторін його мікросередовища.

Функція планування передбачає реалізацію обраної стратегії підприємства через розробку бюджетів, прогнозних балансів, бізнес-планів.

Контрольна функція передбачає слідкування за виконанням бюджетів, а також повнотою досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом оцінки отриманих відповідних показників.

Регулювання передбачає корегування раніше обраної стратегії підприємства, за результатами контролю реалізації стратегічних цілей господарюючого суб'єкта.

Підсумовуючи весь викладений матеріал, можна зазначити наступне. Стратегічний управлінський облік – це інформаційна підтримка управління, що полягає в забезпеченні головних менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп. Спектр таких зацікавлених партнерських груп є досить широкий: від кредиторів, покупців, постачальників, персоналу підприємства до зацікавленості окремих державних інститутів та суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Райан Б. Стратегический учет для руководителей / Б.Райан. – [Пер. с англ. под. ред. В.А.Микрюкова]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: моногр. / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / Голов С. Ф. – К. : Лібра, 2003. – 703 с.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік: підручник для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.

УДК 504.03 (304:4, 338:432)

Писаренко В.В.,

д.е.н., доцент

Чайка Т.А.,

к.е.н.

Полтавская государственная аграрная академия,
г. Полтава

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКО-СОЦИО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСАЛЬНЫХ АГРОЭКОЛОГИЧЕСКИХ РАЙОНОВ В УКРАИНЕ

Проанализировано состояние, источники и направления финансирования эко-социо-экономического развития универсальных агроэкологических районов. Определены перспективные источники финансирования развития сельских территорий на принципах устойчивого развития.

Ключевые слова: эко-социо-экономическое развитие, универсальный агроэкологический район, финансирование, экология, сельское хозяйство, устойчивое развитие.

Analyzes, financing sources and eco-socio-economic development of universal agro-ecological regions. Identified promising sources of funding rural development on the principles of sustainable development.

Keywords: eco-socio-economic development, universal agroecological area, financing, environment, agriculture, sustainable development.

Проаналізовано стан, джерела та напрямки фінансування еко-соціо-економічного розвитку універсальних агроекологічних районів. Визначено перспективні джерела фінансування розвитку сільських територій на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: еко-соціо-економічний розвиток, універсальний агроекологічний район, фінансування, екологія, сільське господарство, сталий розвиток.

Растущая интенсивность эксплуатации природных ресурсов, кризисное состояние экономики в переходный период увеличивают риск возникновения техногенных катастроф, не позволяют как государству, так и отдельным природопользователям финансировать в полном объеме необходимые для осуществления мероприятий по снижению уровня влияния на окружающую среду, требуют разработки оптимальной эколого-экономической стратегии

дальнейшего развития аграрного сектора экономики, расширить возможности управления им и уровнем экологической безопасности. В последние годы становится очевидным тот факт, что земная биосфера и экосистемы различных уровней имеют ограниченные возможности по обеспечению своего нормального функционирования и воспроизводства в условиях чрезмерного воздействия человеческой деятельности.

В связи с этим становится актуальным вопрос о необходимости развития универсальных агроэкологических районов с целью обеспечения устойчивого развития не только аграрного сектора, но и всей экономики Украины. Так, сегодня на базе Котелевского района Полтавской области планируется создать единственный в Украине универсальный агроэкологический район. Соблюдение экологических идей в сельском хозяйстве, имеющиеся природные ресурсы и экономические возможности этого района позволяют трансформировать его в универсальный агроэкологический район, в составе которого могут быть [3]:

- уникальные сельскохозяйственные предприятия как с общепринятыми видами деятельности, так и новыми, основанными на экологически чистых ресурсах - основа безопасного и полноценного, с биологической и экологической точек зрения, производства;
- развитая сеть туристско-экологических территорий с соответствующими объектами и маршрутами, которые позволяют превратить район в уникальный историко-этнографический ареал, который не имеет аналогов в других регионах Украины;
- организация с учетом экологических принципов поселений и ландшафтов с применением современных типов экодомов и адекватным благоустройством приусадебных участков;
- повышение экологической устойчивости территорий различного функционального назначения.

Соответствующее направление развития Котелевского района отражено в Стратегии активизации социально-экономического развития района на 2013-2014 гг., конечной целью которого является создание агроэкологического района [7]. С целью реализации этой стратегии предусмотрено осуществить в 2013-2014 гг. ряд мероприятий на сумму 570,4 млн грн (95,7% от общей сметной стоимости) (табл. 1).

По приведенным расчетам видно, что наибольшим источником финансирования являются другие источники - более 72% (388045,1 тыс.

грн), тогда как из государственного бюджета планируется привлечь 23,9% (127 030 тыс. грн). Доля финансирования из бюджетов других уровней незначительна - 0,3-2%. При этом структура расходов по направлениям финансирования свидетельствует о социальном направлении развития района, поскольку более 56% расходов предполагается выделить на социальное развитие, а 43% - на экономическое.

Расходы на охрану окружающей среды Котелевского района незначительны - 6863,5 тыс. грн или 1,0% от общего объема финансирования, из которых 56,4% - из областного бюджета, 21,3 и 4,4% - из других источников и поселкового бюджета соответственно. Эти средства предполагается расходовать на улучшение состояния окружающей среды и обеспечение экологически сбалансированного использования природных ресурсов.

Стратегией развития сельского хозяйства предусмотрено более 67% финансирования на мероприятия экономического направления (29,4% от общего объема), что соответствует специализации района (53,6% от произведенной в 2012 г. продукции является сельскохозяйственной). При этом 99,7% стоимости инвестиционных проектов финансируется сельскохозяйственными предприятиями, что свидетельствует об инновационно-инвестиционном направлении развития этого вида производства. Так, в течение I полугодия 2013 г. за счет всех источников финансирования освоено более 25,0 млн грн капитальных инвестиций.

Среди крупнейших инвестиционных проектов района в сельском хозяйстве, которые находятся на стадии реализации, являются [1]:

- строительство многоквартирного жилого дома ОДО «Полтаватрансстрой» на 2024 м²;
- строительство хлебозавода с кондитерским цехом ООО «Агрофирма «Маяк»;
- реконструкция фермы КРС под молочный комплекс «Кормилица-2» на 1000 голов ООО «Агрофирма «Маяк»;
- реконструкция двух помещений для содержания 300 коров ФХ «Мир»;
- строительство помещения для выращивания молодняка КРС на 200 голов СООО «Скиф»;
- реконструкция помещения для содержания коров в СК «Дружба»;

Таблиця 1
Структура источников финансирования эко-социально-экономического развития
Котелевского района, 2013-2014 гг.

№ п/п	Направление финансирования	Объем финансирования за счет бюджетов, %				Остаток финансирования от общей сметной стоимости объекта, %
		всего, тыс. грн	государственный	областной	районный	другие источники, %
1.	Экономическое развитие					
1.1.	Промышленность	66200,0	-	-	-	95,3
1.2.	Сельское хозяйство	167806,0	0,7	-	-	99,3
1.3.	Строительство	10435,0	28,3	-	0,3	55,1
1.4.	Предпринимательство	5760,0	-	-	-	96,2
1.4.1.	Торговля и общественное питание	4640,0	-	-	-	97,2
1.4.2.	Услуги	720,0	-	-	-	87,5
1.4.3.	Транспорт	400,0	-	-	-	100,0
	Всего за 1 разделом	250201,0	1,7	-	0,01	84,6
2.	Социальное развитие					
2.1.	Здравоохранение	6430,2	20,2	34,2	13,9	1,1
2.1.1.	Первичное звено	507,8	-	-	62,6	13,8
2.1.2.	Вторичное звено	5672,4	22,9	38,8	10,1	-
2.1.3.	Обеспечение населения лекарствами средствами	250,0	-	-	-	-
2.2.	Образование и дошкольное воспитание	11249,5	66,3	8,8	0,8	11,7
2.3.	Спорт	865,0	-	26,6	13,3	22,0
2.4.	Культура	2867,5	62,1	0,7	3,5	15,5
2.5.	Туризм	11807,0	-	22,0	3,0	1,1
2.6.	Духовное наследие	1500,0	-	-	-	-
2.7.	Социальная защита	243389,3	34,0	0,1	0,1	0,001
2.8.	Жилищно-коммунальное хозяйство	37594,0	95,9	2,1	-	1,6
2.9.	Охрана окружающей среды	5630,0	-	56,4	-	4,4
2.10.	Правоохранительная деятельность	90,0	77,8	-	-	22,2
	Всего за 2 разделом	321423,0	39,1	3,4	0,6	0,9
	Всего	571624,0	23,9	2,0	0,3	0,9

Источник: рассчитано и построено по данным [7]

- реконструкция помещения для содержания индюков в ЧСП «Святослав».

Из государственного бюджета предусмотрено финансирование в размере 1,2 млн грн на увеличение поголовья скота и птицы в хозяйствах населения района за счет внедрения государственных программ поддержки личных крестьянских хозяйств. Программой экономического и социального развития Котелевского района на 2013 г. предусмотрена реализация 32 инвестиционных проектов на общую сумму 66,4 млн грн, в том числе 10 проектов в реальном секторе экономики (28,8 млн грн) и 22 проекта в сфере развития социальной и инженерно-транспортной инфраструктуры (37,6 млн грн).

Целесообразно отметить, что субъектами хозяйствования района взят курс на техническое переоснащение и модернизацию производственных процессов. В связи с этим, большинство промышленных и сельскохозяйственных предприятий района внедряют инновационные технологии. В 2012 г. было введено 11 прогрессивных технологий, 3 из которых является ресурсо- и энергосберегающими, а также освоено 22 новых видов продукции. Объем реализованной инновационной продукции в 2012 г. - 3057,9 тыс. грн (930,8 тыс. грн в 2011 г.) [6].

Вышеупомянутое позволяет нам определить источники финансирования эко-социо-экологического развития будущего универсального агроэкологического района, к которым относятся доходы районного бюджета, инвестиции, кредиты финансовых учреждений и благотворительные средства. Учитывая стратегию развития Котелевского района нами выделены факторы эко-социо-экономического роста, которые в первую очередь нуждаются в финансировании. Однако, некоторые из указанных мер социального развития предусмотрены районным бюджетом (табл. 2) и в большинстве имеют растущее финансирование (кроме расходов на здравоохранение, транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатику). Это связано с тем, что доходы районного бюджета в 2013 г. увеличились на 7% относительно 2012 г. за счет налоговых доходов (24,7%), а расходы - за счет социальной защиты и социального обеспечения (20,9%).

Таблица 2

Динамика и структура бюджета Котелевского района, 2012-2013 гг.

Наименование статьи доходов и расходов	2012 г.		2013 г.		Отклонение	
	грн	структура, %	грн	структура, %	грн	%
1. Доходы						
1.1. Налоговые поступления	9241700	15,2	11522600	17,7	2280900	24,7
1.2. Неналоговые поступления	1910300	3,1	1617000	2,5	-293300	-15,4
1.3. Официальные трансферты	49730451	81,7	51999180	79,8	2268729	4,6
Всего доходов	60882451	100,0	65138780	100,0	4256329	7,0
2. Расходы						
2.1. Государственное управление	1089500	1,8	1068820	1,6	-20680	-1,9
2.2. Образование	20387359	33,5	20810213	31,9	422854	2,1
2.3. Здравоохранение	10823085	17,8	10506762	16,1	-316323	-2,9
2.4. Социальная защита и социальное обеспечение	21778781	35,8	26328980	40,4	4550199	20,9
2.5. Культура и искусство	2887226	4,7	2948705	4,5	61479	2,1
2.6. Средства массовой информации	139700	0,2	139700	0,2	0	0,0
2.7. Физическая культура и спорт	233700	0,4	250700	0,4	17000	7,3
2.8. Транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатика	99100	0,2	90000	0,1	-9100	-9,2
2.9. Расходы, не отнесенные к основным группам	100900	0,2	95000	0,1	-5900	-5,8
2.10. Межбюджетные трансферты	3343100	5,5	2899900	4,5	-443200	-13,3
Всего расходов	60882451	100,0	65138780	100,0	4256329	7,0

Источник: рассчитано и построено по данным [4, 5]

Целесообразно также отметить, что значительную долю в источниках финансирования составляют собственные ресурсы субъектов хозяйствования, которые формируются из прибыли от обычной деятельности – 47,3 млн грн в 2012 г., тогда как в 2013 г.

прогнозується 56,5 млн грн. При цьому, об'єм капітальних інвестицій за счет всіх джерел фінансування в 2012 г. склав 52,2 млн грн, а в 2013 г прогнозується 60 млн грн, що становить відповідно 2610 грн і 3000 грн на душу населення.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что в 2013 г. в Котелевском районе будет продолжена реализация комплекса мероприятий по охране, сохранению и оздоровлению природных экологических систем, направленного на уменьшение вредного воздействия на природную окружающую среду. В частности, начнется внедрение централизованной системы сбора и вывоза твердых бытовых отходов на территории пгт. Котельва.

Улучшение качества функционирования социальной сферы района предполагается за счет внедрения новых стандартов качества предоставления социальных услуг населению, повышение уровня кадрового обеспечения учреждений и учреждений района, а также структурных реформ и преобразований, которые осуществляются на государственном и местном уровнях.

Важным фактором запланированных сдвигов станет улучшение материального и финансового обеспечения учреждений образования, здравоохранения, социальной защиты и культуры. Дополнительные средства будут аккумулированы и направлены на поддержку социальных учреждений района за счет экономии бюджетных средств, внедрение мероприятий по энергосбережению, а также привлечение средств инвесторов и по соглашениям о социально-экономическом партнерстве в рамках реализации мероприятий по развитию сельских населенных пунктов.

Развитие сельскохозяйственного производства в Котелевском районе происходит в условиях реализации государственной, региональной и местной политики приоритетного развития агропромышленного комплекса. Предполагается, что фактором развития животноводческой отрасли сельскохозяйственного производства станет повышение экономической эффективности производства, увеличения численности поголовья крупного рогатого скота путем строительства и реконструкции животноводческих ферм и комплексов.

Факторами роста отрасли растениеводства станут повышение уровня производительности труда сельскохозяйственных производителей вследствие внедрения новейших методов обработки, использования качественного семенного материала, соблюдение оптимальных сроков посева сельскохозяйственных культур и сбора урожая, обновления активной части основных фондов.

В то же время, целесообразным является привлечение инвестиций для разработки и внедрения технологий вторичной переработки отходов, использования альтернативных видов энергии. Сельскохозяйственным производителям необходимо использовать экологические и органические методы производства продукции, которые характеризуются растущим внутренним и внешним спросом. Это в свою очередь позволит создать новые рабочие места, уменьшить численность безработных и повысить уровень жизни сельского населения.

Таким образом, Котелевский район является примером успешного внедрения и реализации мероприятий эко-социо-экономического развития на основе устойчивого развития, что является примером для подражания другим сельским территориям. Осуществление всех запланированных мероприятий на пути создания универсального агроэкологического района должны происходить по определенным принципам, результативность которых может быть оценена с помощью индекса человеческого развития района, что является темой для дальнейших исследований.

Список использованных источников:

1. Інвестиційна діяльність [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/6074.htm>. — Назва з екрану.
2. Підсумки економічного і соціального розвитку району за I півріччя 2013 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/13883.htm>. — Назва з екрану.
3. Котелевщина має всі передумови стати універсальним агроекологічним районом, так вважають вчені і практики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/news2/detail/20019.htm>. — Назва з екрану.
4. Про районний бюджет на 2012 рік : Рішення Котелевської районної ради Полтавської області від 29.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/9493.htm>. — Назва з екрану.
5. Про районний бюджет на 2013 рік : Рішення Котелевської районної ради Полтавської області від 20.12.2012 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/12369.htm>. — Назва з екрану.

6. Програма економічного і соціального розвитку Котелевського району на 2013 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/12117.htm>. — Назва з екрану.

7. Стратегія активізації економічного і соціального розвитку Котелевського району на 2013–2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.adm-pl.gov.ua/old/kotelev/12429.htm>. — Назва з екрану.

УДК 657

Румяна С. Пожаревська,

доц. д-р

Університет за націонално и световно стопанство,

г. София,

НЕМАТЕРИАЛНОТО КУЛТУРНО НАСЛЕДСТВО В УСЛОВИЯТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯ - ТЕОРЕТИЧНИ ОПОРНИ ТОЧКИ ЗА ПРИЗНАВАНЕ ЗА СЧЕТОВОДНИ ЦЕЛИ

Обект на разглеждане в настоящия доклад е нематериалното културно наследство в контекста на признаването на негови обекти като компоненти на интелектуалната собственост на предприятията. Авторът прави опит да представи концептуална рамка за идентифицирането на счетоводни обекти от нематериалното културно наследство, както и да дефинира някои научно-приложни проблеми по проблематиката.

Ключови думи: нематериално културно наследство, интелектуална собственост, счетоводство, нематериални активи.

Subject of discussion in this report is the intangible cultural heritage in the context of recognition of its objects as components of intellectual property businesses. The author attempts to present a conceptual framework for identifying objects of accounting intangible cultural heritage and to define some scientific and applied problems in the problem.

Keywords: intangible cultural heritage, intellectual property, accounting, intangible assets.

В настоящем докладе рассматриваются нематериальное культурное наследие в контексте признания своих объектов в качестве компонентов бизнеса интеллектуальной собственности. Автор пытается представить концептуальную основу для идентификации объектов учета нематериального культурного наследия и определить некоторые научные и прикладные задачи в проблеме.

Ключевые слова: нематериальное культурное наследие, интеллектуальная собственность, бухгалтерские нематериальные активы.

Съдържанието на термина "културно наследство" значително се обогати и разшири през последните десетилетия. Като културна ценност се определя всяко недвижимо и движимо автентично материално и нематериално свидетелство за човешко присъствие и дейност, което има научна и културна стойност и притежава обществена значимост. В обхвата на нематериалното културно наследство се включват устните традиции, социалните практики, ритуалите, празничните събития, знанията и практиките, отнасящи се до природата и вселената, знанията и уменията за производство на традиционни занаяти. Макар и крехко, нематериалното културно наследство е важен фактор за поддържането на културното разнообразие в лицето на растящата глобализация. Разбирането на нематериалното културно наследство от различни общности подпомага между културния диалог, насърчава взаимното уважение на хората един към друг за други начини на живот. Същевременно се наблюдава и следната негативна тенденция: в резултат на процесите по глобализация, границите на националната културна идентичност на страните с времето стават все по-културно неразличими. Оценявайки ролята на нематериалното културно наследство като гаранция за устойчиво развитие на обществото и изразявайки своята загриженост и стремеж за неговото опазване, на 17 октомври 2003 г. в Париж ЮНЕСКО приема *Конвенция за опазване на нематериалното културно наследство*.

България, като страна членка на Европейския съюз, е част от глобалния не само икономически и социален, но и културен пазар. Приоритетна насока в нейното икономическо развитие има туристическата индустрия, в т.ч. културният туризъм. Неговото бъдеще и опазването на културното наследство в изключителна степен зависят от това, кой ги управлява, кои са неговите субекти и чия е собствеността. В национален план, културните ценности се намират под закрилата на държавата. Собствеността върху тях може да бъде държавна, общинска, на юридически и на физически лица. Базирайки се на тези юридически рамки, авторът прави опит да проучи опциите за правна защита на националното нематериалното наследство, в контекста на възможностите за неговото счетоводно третиране. Насоките на изследване са:

- наличие на стабилна и добре функционираща система за

закрила, с оглед превръщането на националното културно наследство в конкурентно предимство на страната ни в глобалния европейски културен пазар;

- възможности за счетоводно признаване като активи на обекти от нематериалното културно наследство, което по мнение на автора, би подпомогнало тяхното опазване и адекватно управление.

Същностни характеристики на нематериалното културно наследство и организация на закрила в България.

Според *Конвенцията за опазване на нематериалното културно наследство* в неговия обхват се включват: „обичаите, формите на представяне и изразяване, знанията и уменията, а така също и свързаните с тях инструменти, предмети, артефакти и културни пространства, признати от общностите, групите, а в някои случаи отделните лица като част от тяхното културно наследство. Това нематериално културно наследство, предавано от поколение на поколение, се пресъздава постоянно от общностите и групите в зависимост от тяхната обкръжаваща среда, тяхното взаимодействие с природата и тяхната история и формира чувството им за самобитност и приемственост, като по този начин способства за насърчаване на уважението към културното многообразие и творчество на човечеството.” По смисъла на това определение нематериалното културно наследство е продукт на колективен интелектуален труд и като такъв трябва да подлежи на закрила от закона. В глобален мащаб за това се грижи Световната организация по интелектуална собственост (СОИС). Организацията определя мястото на нематериалното културно наследство в системата на интелектуалната собственост, като го нарича „традиционни знания”. Традиционните знания включват знанията, уменията и опита, практикувани и предавани по традиция от областите на народното творчество и генетичните ресурси. Народното творчество представляват вербалните, музикалните и жестомимичните традиции, наречени фолклор, както и техния материален израз, представен чрез произведенията на народните художествени занаяти – народни носии, инструменти, традиционни накити и занаятчийски произведения. Генетичните ресурси включват: народната медицина и билколечението, както и традиционните методи за производство на генетични продукти, каквото е например българското кисело мляко.

СОИС признава и защитава колективното право на общността върху нейните традиционни знания като го нарича „особено право”. Организацията разработва специален режим за неговото придобиване и управление, като основни акценти са:

- колективното право принадлежи на всички членове на общността на произход на традиционните знания;
- носители на колективното право са държавата или сдруженията на общностите;
- правото е безсрочно;
- достъпът до нематериалното културно наследство е свободен;
- използването на нематериалното културно наследство се извършва по традиционния за това начин съобразно неговото традиционно послание, без това да води изопачаване или опорочаване на същото;
- използването на нематериалното културно наследство се извършва при указване на неговия произход;
- приходите от използване на нематериалното културно наследство следва да се разпределят между ползвателя и общността на неговия произход.

СОИС определя мястото на нематериалното наследство в системата на интелектуална собственост като го нарича традиционни знания и го позиционира в третата нейна подсистема наречена „Нови обекти”.

Република България ратифицира Конвенцията на ЮНЕСКО за защита на нематериалното културно наследство през 2006 година, с което нейните норми стават задължителни за страната. Нематериалното културно наследство се обвързва с проект на ЮНЕСКО за културното наследство „Живи човешки съкровища”. Проектът инициира издирването, проучването и популяризирането на специфични традиционни дейности и умения, различни форми на традиционната култура – разказване, музикален и танцов фолклор, бит, обичаи, традиции, обрядност, традиционни производства и народна медицина. През 2009 г. България става регионален център за опазване на нематериалното културно наследство в Югоизточна Европа, под егидата на ЮНЕСКО. Страната ни е член и на Световната организация по интелектуална собственост, като се е присъединила към повече от 20 договори и спогодби, администрирани от СОИС,

слідователно і нормите на тези юридически актове са задължителни за националната правна рамка.

Доколко е стабилна и добре функционираща системата за закрила на нематериалното културно наследство, с оглед превръщането му в конкурентно предимство на страната ни в глобалния европейски културен пазар? През 2009 г. е приет *Закон за културното наследство* (ЗКН), съгласно който нематериалното културно наследство е признато за културна ценност. Законът не дава определение, а само изрежда формите, в които нематериалното културно наследство се проявява:

- устни традиции и форми на изразяване, включително чистотата на езика;

- художествено – изпълнителски изкуства;

- социални обичаи, обреди и празненства;

- знания и обичаи, които се отнасят до природата и вселената;

- знания и умения, свързани с традиционни занаяти.

Нематериалните културни ценности се водят в регистър на Министерството на културата. Законът за културното наследство обаче не признава нематериалното културно наследство за колективна интелектуална собственост, с което не предоставя възможност за закрила (при достъп и използване), а само за опазването му, което също не е детайлно регламентирано. Никъде в закона не се споменава за начините на опазване на нематериалното културно наследство, както това е направено за материалното – движимо и недвижимо. Същевременно, като продукт на интелектуален труд, нематериалното културно наследство би трябвало да бъде обект на защита на интелектуалната собственост. Според чл. 3 от *Закона за авторското право и сродните му права* (ЗАПСР): „Обект на авторското право е всяко произведение на литературата, изкуството и науката, което е резултат на творческа дейност и е изразено по какъвто и да е начин и в каквато и да е обективна форма...”. Законът, обаче, изключва категорично от списъка си фолклора като закрилян обект, въпреки, че същевременно подлежат на закрила преработките и аранжиментите на фолклорни творби, както и произведенията на народните художествени занаяти. Или ако трябва да бъде обобщен резултата от проучването на правната закрила на нематериалното културно наследство в страната, изводът е: **в българското законодателство не**

е правно призната връзката между нематериалното културно наследство и интелектуалната собственост, същото не е защитено от неправомерно ползване, изопачаване или опорочаване на традиционното му съдържание и културно значение за общността или групата на неговия произход. Парадоксално звучи фактът, че право на защита има каквото и да е изпълнение на автентична българска народна песен от известен артист –изпълнител, който получава права, сродни на авторското, а самата песен, както и нейния автор, макар и неизвестен, нямат право на закрила.

Възможности за признаване на обекти от нематериалното културно наследство за счетоводни цели.

И ако по отношение на правната рамка за закрила на националното нематериалното културно наследство са направени някои стъпки, то по отношение на неговото счетоводно признаване като част от интелектуалната собственост на предприятията и особено на предприятията от публичния сектор, към днешна дата на автора не са известни публикации или счетоводни регулатори.

Признаването на обекти от нематериалното културно наследство за счетоводни цели, според автора следва да премине през следните основни етапи:

- идентификация на обекта като компонент на интелектуалната собственост на предприятието;
- правна закрила на обекта с цел покриване на праговите критерии за признаване като нематериален актив - разграничимост и контрол;
- определяне на оценка на обекта и проверка на нейната надеждност;
- прогноза за икономическата изгода от употребата на обекта.

Идентификацията е първият етап от процеса на признаване за счетоводни цели. От първостепенно значение е първичната идентификация да бъде извършвана в средата на практикуване и произход на нематериалното наследство. Особеностите при идентифицирането на нематериалното наследство, се дължат на обстоятелството, че неговото обособяване и съществуване е в пряка зависимост от практикуването и предаването му по традиция. Особеност която не е характерна за другите видове културно наследство. При всяко използване, различно по вид и поредност,

ползвателите на нематериалното наследство са длъжни да указват неговия произход по подходящ за това начин. Първо, при указване на достъпа до и начина на използване на нематериалното наследство, същото се закриля от изопачаване и опорочаване, които действия имат силно негативен характер за неговото опазване. Второ, при указване на задължението за посочване на произхода на нематериалното наследство при всяко негово използване, се защитава моралния обществен интерес от публично признаване, че използваното нематериално наследство принадлежи и е част от българската история и култура. Това публично признание е неформален способ за международно разширяване обхвата на закрилата на нематериалното наследство, но и предпоставка за покриване на праговия критерий установимост/разграничимост и евентуалното признаване на обекта за счетоводни цели. Когато в резултат от използването на нематериалното наследство се създаде обект на интелектуална собственост, неговото управление се извършва съобразно разпоредбите на специалното законодателство в областта, което като резултат предопределя и контрола върху обекта от страна на предприятието. Примери в тази насока могат да бъдат приведени с фолклорните творби и произведенията на народните художествени занаяти. Фолклорните творби са нематериално наследство което е изрично изключено от закрилата на авторското право (чл.4 ЗАПСП), тъй като не се счита за произведение по силата на чл. 3 от ЗАПСП. Те могат да станат обект на закрила единствено след тяхната обработка, което ще създаде ново произведение с известен автор. Що се отнася до произведенията на народните художествени занаяти, същите са обект на авторско право и се закрилят от него като такъв. Или ако се обобщи:

- фолклорните творби се закрилят като културно наследство от ЗКН, но след тяхната преработка те са обект на закрила от ЗАПСП, респективно са интелектуална собственост за предприятието. ЗКН указва реда за достъп и използване на фолклора, а ЗАПСП, реда за използване на произведението, създадено въз основа на български фолклор;

- произведенията на народните художествени занаяти, традиционните занаятчийски и изпълнителски умения, както и техните обекти, създадени по традиционен начин и притежаващи

културна цінність се закріплят от ЗКН. ЗАПСП предоставя авторско правна закрила само за произведения на народните художествени занаяти, които са създадени от известен автор и съдържащи елементи на персонално авторско творчество при използването на традиционните умения за тяхното производство. При обекти на авторско право доминантна е не културната цінність на традициите, а културната цінність на комерсиалния интерес. В този случай, ЗКН указва реда за достъп и използване на традиционните занаятчийски изпълнителски умения и техният материален израз, а ЗАПСП - реда за използване на произведенията създадено въз основа на тях, както и реда за придобиване на контрол върху тях.

Оценката и икономическата изгода за предприятията при признаване на обекти от нематериалното културно наследство ще се определят от договорните и лицензионни сделки за придобитите авторски и сродни на тях права за ползване и възпроизвеждане на обекти на интелектуална собственост.

Дискусионен остава и въпросът по отношение на амортизацията на нематериалните активи и в частност на обектите от нематериалното културно наследство. Според автора, нематериалното културно наследство, признато за интелектуална собственост на предприятията, следва да бъде класифицирано като актив с неограничен срок на полезен живот.

Признаването на обекти от нематериалното културно наследство за счетоводни цели е област, неизследвана в националната счетоводна теория и генерира много научно-приложни проблеми. В настоящия доклад авторът се ограничава до идентифициране на проблемното поле и прави опит да предложи някои решения в тази насока.

Библиографска справка:

1. Борисова, В., България и нейното нематериално културно наследство; „Медии и обществени комуникации“ бр. 1/ 2008, изд.на УНСС, Available from: [www.media-journal.info] (27.04.2014)
2. Борисова, В., Културното наследство и интелектуалната собственост, С., 2008
3. Борисова, В., Функциониране на системата на управление на авторските и сродните им права, УНСС, [research.unwe.bg/br15/05.pdf] (27.04.2014)
4. Борисова, В. „Творчески индустрии, културни индустрии и интелектуална собственост“, монография, УИ „Стопанство“, УНСС, София, 2009
5. Катошева, М., Нематериално културно наследство и интелектуална собственост, С., 2011, Available from: [http://

milenakatosheva.wordpress.com/2011/07/14] (27.04.2014)

6. Пожаревська, Р., Інтелектуальна власність – признаване, представяне и оповестяване за счетоводни цели, УК „Стопанство“, УНСС, С., 2010

7. Регионален център за опазване на нематериалното културно наследство за страните от Югоизточна Европа, Available from: [<http://e-rayo.net/unesco.pdf>] (27.04.2014)

8. Национални стандарти за финансови отчети за малки и средни предприятия

9. International Accounting Standards; International Financial reporting Standards

10. Закон за защита на авторското право и сродните му права (<http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133094401>)(27.04.2014)

11. Закон за културното наследство (<http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2135623662>) (27.04.2014)

12. Конвенция за защита на нематериалното културно наследство (<http://www.unesco.org/culture/ich/doc/src/00009-BG-PDF.pdf>)

УДК 658.589

Полінкевич О.М.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ У МАШИНОБУДУВАННІ

Розглянуто особливості діяльності інноваційно активних підприємств машинобудування в Україні. Здійснене порівняння українських підприємств з європейськими по промисловості та машинобудуванні.

Ключові слова: інноваційна активність, машинобудування, промисловість, підприємство, процес.

The features of innovation active enterprises of mechanical engineering in Ukraine. Comparison of Ukrainian enterprises to European industry and in mechanical engineering.

Keywords: innovation activity, engineering, industry, enterprise process.

Рассмотрены особенности деятельности инновационно активных предприятий машиностроения в Украине. Осуществлено сравнение украинских предприятий с европейскими по промышленности и машиностроению.

Ключевые слова: инновационная активность, машиностроение, промышленность, предприятие, процесс.

На сьогодні промислові підприємства, в тому числі машинобудівні, діють на виробничій базі, яка була характерна для адміністративно-командної економіки. З початку 1990-х років у більшості компаній обсяги виробництва впали у 10 і більше разів. У результаті завантаження виробництво складало у середньому 40 %, а на деяких підприємствах було нижче 10 %. Природно, що ці виробництва стали неперспективними з точки зору залучення інвестицій. Усі організації в певний момент часу намагаються вирішити проблеми, які пов'язані з вибором пріоритетного напрямку діяльності та вкладенням своїх фінансових ресурсів. Вагання або вибір неправильного варіанта призведе до проблем відсутності фінансових ресурсів і може стати підґрунтям погіршення фінансового стану підприємства. Основну увагу зосередимо на оцінці інноваційної активності машинобудівних підприємств та порівнянні окремих показників з європейськими підприємствами. Тобто започаткована робота неминуче матиме продовження, результатом якого стане розширення інноваційної діяльності та прискорення інноваційного розвитку.

Проблеми інноваційного розвитку підприємств різних видів економічної діяльності та форм власності досліджувалися вченими Інституту економіки НАН України, Київського національного економічного університету, Хмельницького національного університету, Харківського національного економічного університету, інших навчально-наукових та наукових закладів України. Так вони набули широкого висвітлення в працях таких відомих вітчизняних вчених як Александров В.В., Александрова В.П., Амоша О.І., Бажал Ю.М., Бойко Є.І., Галуза С.Г., Гальчинський А.С., Геець В.М., Герасимчук М.С., Гончарова Н.П., Захарченко В.І., Крупка М.І., Кузьмін О.Є., Пересада А.А., Петрович Й.М., Продиус І.П., Черваньов Д.М., Чумаченко М.Г., Чухрай Н.І., Яковлев А.І. Серед зарубіжних науковців, роботи яких набули широкого визнання, в області інноваційної діяльності працювали Бірман Г., Водачек Л., Завлін П.Н., Мединський В.Г., Менсфілд Е., Санто Б., Твісс Б., Фатхутдінов Р.А., Шерер Ф., Шумпетер І. та інші. У наукових працях цих вчених розглядається широке коло питань з проблематики інновацій, зокрема теоретичні основи інновацій, оцінка ефективності інноваційних проектів, формування інфраструктури інноваційної діяльності,

фінансування та стимулювання інноваційних процесів, кадрове забезпечення інноваційної діяльності. При всій значимості опублікованих досліджень і публікацій, в них не повною мірою розроблено як практичні, так і теоретико-методологічні проблеми, пов'язані з оцінкою інноваційної активності підприємств у порівнянні з європейськими країнами.

Аналіз наукових праць з проблем дослідження інноваційного розвитку підприємств показав, що ціла низка методологічних і теоретичних питань залишається недостатньо розробленою. Насамперед це стосується оцінки інноваційної активності підприємств у порівнянні з європейськими країнами.

Метою статті є оцінити інноваційну активність машинобудівних підприємств Волинської області у порівнянні з європейськими країнами.

Промисловість Волинської області представлена підприємствами, які організовані у формі акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю та приватних підприємств. Суттєвим важелем ефективного розвитку промисловості виступає інноваційна діяльність підприємств, що сприяє розширенню асортименту, випуску оновленої конкурентоспроможної продукції. У 2012 р. інноваційну діяльність здійснювало кожне восьме промислове підприємство Волинської області. В 2013р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 23 підприємства, або 10,5 % обстежених промислових підприємств (у 2012р. - 29 підприємств, або 12,9%). Понад 39% інноваційно-активних підприємств задіяні у виробництві харчових продуктів та машинобудуванні. Основними напрямками інноваційної діяльності були розробка і впровадження нових виробничих процесів, створення і освоєння технологічно нової чи удосконаленої продукції, чим займалося 22 підприємства. З метою здійснення нововведень чотири підприємства переробної промисловості придбали 8 нових технологій. Тринадцять товаровиробників впровадили 25 технологічних процесів, з них 8 маловідходних та ресурсозберігаючих. Впроваджували інноваційні види продукції 7 підприємств: два з виробництва харчових продуктів та по одному у обробленні деревини та виробництві виробів з деревини, виробництві паперу та паперових виробів, машинобудуванні та виробництві меблів. Цими підприємствами

впроваджено 25 найменувань видів продукції, в т.ч. у машинобудуванні - новий вид продукції для ринку. На інноваційну діяльність в промисловості було витрачено у 2013 році 196,3 млн. грн. власних коштів підприємств (у 2012 році 104 млн. грн.).

Реалізовували інноваційну продукцію 14 промислових підприємств, або 6,4% загальної їх кількості (60,9% інноваційно активних), на суму 287,0 млн. грн. (3% загального обсягу реалізованої промислової продукції). Реалізацію продукції за межі України здійснювало 5 підприємств, обсяг якої склав 61% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, або 175 млн. грн. Впровадження технологічних інновацій дало змогу підприємствам оновити продукцію, підвищити технічний рівень та конкурентноспроможність. У 2012 році найбільш активно впроваджували інновації ТОВ «Модерн-Експо», ТОВ «Завод «Горсталь», ТОВ «Цунамі», ТОВ «Виробниче підприємство «Електросервіс», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Теремно Хліб», ПАТ ДП «Автоскладальний завод №1» та ПрАТ «Теріхем-Луцьк». Серед підприємств, які найбільш активно впроваджували інновації у 2013 році є: ТОВ «Модерн-Експо», ТОВ «Виробниче підприємство «Електросервіс», ПАТ «СКФ Україна», ПАТ «Теремно Хліб», ПАТ «ВГП», ПАТ ДП «Автоскладальний завод №1» та ПрАТ «Теріхем-Луцьк». У машинобудуванні в 2013 році 21,6 % від загальної кількості промислових підприємств є інноваційно активними при загальному рівні по області 10,5% [1]. У табл. 1 подана кількість інноваційно активних підприємств у промисловості та машинобудуванні. У ній також здійснене порівняння основних показників з європейськими країнами, де вони є близькими за значенням.

Таблиця 1

Частка інноваційно активних підприємств у машинобудуванні у
2005–2013 роках по Волинській області*

Рік	Промислові підприємства	Відповідність європейським країнам по промисловості	з них машинобудування	Відповідність європейським країнам по машинобудуванню
2005	9,5	Венгрія, Румунія, Польща, Литва, Болгарія, Латвія	18,8	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія

Продовження табл. 1

2006	7,8	Венгрія, Румунія, Польща, Литва, Болгарія, Латвія	16,7	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія
2007	19,8	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія	15,8	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія
2008	11,3	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія	12,5	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія
2009	9,2	Венгрія, Румунія, Польща, Литва, Болгарія, Латвія	33,3	Сербія, Кіпр, Ісландія, Ірландія, Австрія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Словенія, Італія, Німеччина, Туреччина, Хорватія
2010	11,6	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія	25	Сербія, Кіпр, Ісландія, Ірландія, Австрія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Словенія, Італія, Німеччина, Туреччина, Хорватія
2011	11,6	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія	18,8	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія
2012	12,9	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія	12,2	Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія
2013	10,5	Венгрія, Румунія, Польща, Литва, Болгарія, Латвія	21,6	Сербія, Кіпр, Ісландія, Ірландія, Австрія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Словенія, Італія, Німеччина, Туреччина, Хорватія

* узагальнено автором [1-6]

Вивчення результатів таблиці 3.1 дозволяє говорити, що за кількістю інноваційно активних підприємств машинобудування Волинської області має досить високий рівень, який характерний таким європейським країнам, як Сербія, Кіпр, Ісландія, Ірландія, Австрія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Словенія, Італія, Німеччина, Туреччина, Хорватія, Швеція, Франція, Мальта, Чеська республіка, Данія, Естонія, Словаччина, Іспанія, Норвегія. Дослідимо детальніше промисловість Волинської області.

Список використаних джерел:

1. Інноваційна діяльність промислових підприємств області: експрес-випуск від 15.04.2014 № 04-16/346 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>
2. Статистичний щорічник Волинь – 2008 / за ред В.Ю.Науменко. – Луцьк, ГУС у Волинській області, 2009. – 554 с.
3. Статистичний щорічник Волинь 2012 / за ред В.Ю.Науменко. – Луцьк, МКФ «Християнське Життя», 2013. – 523 с.
4. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009–2011. Informacje I opracowania statystyczne / pod kierunkiem Dominika Rozkruta. – Warszawa, 2012. – 92 s.
5. Eurostat regional yearbook 2012 / W. Radermacher. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 213 p.
6. Science, technology and innovation in Europe 2013 edition / M.-H. Figueira, M. Skaliotis. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. – 269 p.

УДК 339.9:537

Поліщук О.М.,

к.е.н., викладач

**Уманський національний університет садівництва,
м. Умань**

**МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ
ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА**

В даній статті на прикладі аграрного підприємства розроблено моделювання системи ефективного ведення м'ясного скотарства, що являє собою оптимальне поєднання галузей тваринництва та рослинництва.

Ключові слова: конкурентоспроможність, м'ясне скотарство, комплексна система, моделювання, стратегія розвитку підприємства.

In this paper, on the example of agricultural enterprises developed simulation system effectively run beef cattle, which is the optimal combination of livestock and crop fields.

Keywords: *competitiveness, beef cattle, complex system modeling strategy of the company.*

В данной статье на примере аграрного предприятия разработано моделирование системы эффективного ведения мясного скотоводства, что представляет собой оптимальное сочетание отраслей животноводства и растениеводства.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, мясное скотоводство, комплексная система, моделирование, стратегия развития предприятия.*

Головним завданням аграрного сектору економіки є забезпечення населення України продуктами тваринного походження на основі подальшого розвитку вітчизняного сільського господарства. Однією з основних проблем сільськогосподарських підприємств є організація найбільш ефективного використання всіх наявних ресурсів, які є в їх розпорядженні. Дотримання норм ефективного використання ресурсів в господарствах має забезпечити наявність такої важливої складової, як планування - основної функції управління.

Проблемам планування діяльності підприємств присвячено праці вчених Л.В. Албанської, Л.О. Бабенко, М.П. Кулікова, М.М. Тунєєва, В.Ф. Сухорукова та інших. Але, на нашу думку, в теперішній час все ще існує нестача розробок стосовно використання методів планування оптимального поєднання галузей сільського господарства залежно від специфіки функціонування підприємств.

Основною метою статті є моделювання системи ефективного ведення м'ясного скотарства в аграрних формуваннях на основі оптимального поєднання галузей тваринництва та рослинництва.

Найпоширенішим методом розробки прогнозів на перспективу та знаходження оптимальних планів є економіко-математичне моделювання. Тому стратегію розвитку галузі м'ясного скотарства для регіону розроблено на прикладі сільськогосподарського підприємства, яке займається вирощуванням великої рогатої худоби.

В результаті дослідження було обране одне з типових господарств Черкаської області де незважаючи на кризові явища в економіці країни за останні роки не було скорочено поголів'я великої рогатої худоби. До такого типового сільськогосподарського

підприємства відноситься СТОВ «Перемога» Золотоніського району Черкаської області.

При розробці математичної моделі задачі визначені основні змінні, які дають можливість установити площі сільськогосподарських культур та поголів'я різних видів тварин. При цьому вводяться змінні, такі як групування тварин по статевовікових групах та відтворення стада великої рогатої худоби. Кормові культури мають сформувати та забезпечити галузі тваринництва повноцінним науково-обґрунтованим кормовим раціоном. Для молодняку ВРХ різних статевовікових груп вводяться в економіко-математичну модель змінні, що дають можливість встановити оптимальні кормові раціони.

Всі введені в економіко-математичну модель змінні за допомогою системи лінійних нерівностей та рівнянь пов'язані між собою. Дана система обмежень економіко-математичної моделі формує умови, яких необхідно дотримуватись при досягненні поставленої мети.

Групи обмежень мають включати умови високоефективного використання наявних виробничих ресурсів (сільськогосподарських угідь, трудових ресурсів та основних засобів). Значна увага надається обмеженням, що формують:

- умови визначення потреб сільськогосподарських культур в мінеральних добривах та забезпеченню галузей рослинництва органічними добривами;
- умови дотримання сівозмін та співвідношення між окремими сільськогосподарськими культурами в полях сівозмін;
- умови з виробництва та використання різних видів кормів і перетравного протеїну, а зелених кормів за періодами їх споживання;
- умови з співвідношення корів та молодняку ВРХ різних статевовікових груп з метою відтворення стада;
- умови забезпечення необхідного виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції;
- умови раціонального використання робочих коней;
- умови формування виробничо-фінансових результатів.

Виконання поставлених умов має бути досягнуто при максимізації певного результату, який виражається через критерій оптимальності. За критерій оптимальності в ринкових умовах

доцільно приймати максимум прибутку. Через те, що максимальна сума прибутку в найбільшій мірі відповідає напрямку виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Усі сільськогосподарські культури вводяться в економіко-математичну модель як самостійні змінні, а окремі культури які можуть використовуватись на товарні або кормові цілі вводяться окремими змінними в залежності від їх призначення.

Всі види тварин показуються окремими змінним, а поголів'я ВРХ з метою дотримання обороту стада, вводяться змінним (корови, телята I періоду, телята II періоду, телята III періоду на відгодівлі, а також нетелі). З метою формування оптимального кормового раціону для телят які знаходяться на дорощуванні (II період) та відгодівлі (III період) вводяться змінні, що показують зверх мінімальне споживання певного виду корму тваринам даної статеві вікової групи.

В матрицю економіко-математичної моделі у вигляді техніко-економічних коефіцієнтів вводяться планові показники урожайності кожної сільськогосподарської культури та продуктивності різних тварин, а по молодняку ВРХ – продуктивність статеві вікових груп в різні періоди формування та їх відгодівлі. Планові показники урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин визначаються на перспективу на основі уже досягнутого рівня за останні три роки.

Норми витрат праці та матеріально-грошових витрат на один гектар та на одну голову тварин розраховувались і вносились в матрицю економіко-математичної моделі на основі технологічних карт, з корегуванням цін на паливо-мастильні матеріали, добрива та зміни тарифних ставок на оплату праці.

Матеріально-грошові витрати на утримання однієї голови корів та молодняку ВРХ в різні періоди дорощування та відгодівлі, а для галузі свинарства на однієї структурної свиноматки вводилися в розширену модель задачі без врахування витрат на корми та витрат на реалізацію поголів'я та молока.

Мінімальні та максимальні потреби кормів для вибору оптимального збалансованого за перетравним протеїном кормового раціону визначалися на основі довідників.

Мінімальні обсяги виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції визначалися на основі уже

досягнутого їх рівня, а максимальні на основі стратегічних можливостей даного підприємства.

Математична модель формування стратегії кожного сільськогосподарського підприємства, що займається відгодівлею молодняку ВРХ може бути представлена:

$$F_{max} = \sum_{j \in J_1} c_j x_j + \sum_{j \in J_2} c_j x_j - y_i$$

Виконання наступних обмежень:

$$1. \sum_{j \in J_1} a_{ij} x_j \leq B_i \quad (i \in I_1)$$

$$2. \underline{B}_j \leq x_j \leq \overline{B}_j$$

$$3. \sum_{j \in J_1} a_{ij} x_j - x_i \leq 0 \quad (i \in I_2)$$

$$4. \sum_{j \in J_1} a_{rj} x_j - \sum_{j \in J_2} l_{rj} x_j \leq 0$$

$$5.- \sum_{j \in J_1} a_{hj} x_j + \sum_{j \in J_2} v_{hj} x_j \leq 0 \quad (h \in H)$$

$$6.- \sum_{j \in J_1} k_{tj} x_j + \sum_{j \in J_2} v_{tj} x_j \leq 0 \quad (t \in T)$$

$$7.- \sum_{j \in J_1} a_{hj} x_j + \sum_{j \in J_2} v_{hj} x_j + \sum_{j \in J_3} x_{hj} \leq 0 \quad (h \in H)$$

$$- f_{hj} x_j + x_{hj} \leq 0$$

$$- \sum_{j \in J_3} x_{hj} + r_{hj} x_j = 0$$

$$8. - w_{3j} x_j + x'_j \leq 0$$

$$9. \sum_{j \in J} q_{ij} x_j \geq Q_i \quad (i \in I_3)$$

$$10. \sum_{j \in J_1} c'_{ij} x_j + \sum_{j \in J_2} c'_{ij} x_j - x_i \leq 0$$

$$11. \sum_{j \in J_1} z_{ij} x_j + \sum_{j \in J_2} z_{ij} x_j = y_3$$

$$12. \sum_{j \in J_2} \mu_{ij} x_j - x_i \leq R_i \quad (i \in I_4)$$

$$13. \sum_{j \in J_1} \nu_{ij}^l x_j - \sum_{j \in J_1} \nu_{ij}^h x_j \leq 0 \quad (i \in I_2)$$

$$14. \sum_{j \in J_1} a_{uj} x_j + \sum_{j \in J_2} a_{uj} x_j - x_u \leq N$$

$$15. a_{ej} x_j - x_e \leq M_e$$

Умова невід'ємності змінних

$$16. \{x_j; x_j'; x_e; y_i; x_i; x_u; x_i\} \geq 0$$

Змінні величини:

x_j – розмір j -ої галузі рослинництва або тваринництва;

x_j' – поголів'я різних статевовікових груп молодняку ВРХ;

x_u – залучення додаткових трудових ресурсів;

x_e – залучення додаткової техніки;

–

x_i – сума валової продукції в постійних цінах;

y_i – затрати на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції.

В результаті рішення економіко-математичної задачі розміром 58 змінних на які нараховано 61 обмеження, визначені оптимальні розміри кожної галузі підприємства, їх співвідношення які забезпечують високоефективну відгодівлю молодняку ВРХ при максимальному прибутку.

Економіко-математична модель процесу співвідношення галузей – одна з головних у системі економіко-математичних моделей для оптимального планування сільськогосподарського виробництва. Дослідження за такою моделлю дають можливість отримати оптимальне співвідношення галузей підприємства.

Вирішуючи проблему оптимального співвідношення галузей господарства за допомогою економіко-математичних методів, у дійсності визначають не співвідношення галузей, а поєднання окремих видів культур і груп тварин. При цьому розвиток підприємства отримує напрям, який в конкретних умовах сприяє найбільш ефективному використанню ресурсів підприємства і при цьому отримання прибутків від своєї діяльності.

Нами запропоновано оптимальну структуру посівних площ в господарстві для відновлення і розвитку кормовиробництва, а також для забезпечення тварин власними кормами. Розрахунки та практичний досвід підприємства показує, що молодняк ВРХ доцільно вирощувати та відгодовувати на м'ясо згідно прийнятих вікових періодів та з врахуванням окремих груп порід.

На вирощування однієї голови телят молочно-м'ясного напрямку до 6 місяців необхідно витратити 400 кг незбираного молока. Це обумовлено тим, що в Україні, ще не повністю налагоджено промислове виробництво гранульованих стартових комбікормів для телят.

В перспективі доцільно виділити три окремі періоди відгодівлі молодняку ВРХ. Встановлено, що для кожного періоду вирощування та відгодівлі молодняку ВРХ доцільно визначити оптимальні кормові раціони. В залежності від площі сільськогосподарських угідь, яку має підприємство в своєму користуванні, для того щоб забезпечити себе кормами власного виробництва, важливо встановити оптимальну кількість поголів'я молодняку ВРХ.

Розрахуємо оптимальні показники розвитку підприємства на майбутнє (табл. 1).

Завдяки плановим розрахункам можна спрогнозувати діяльність господарства. Аналіз отриманих результатів свідчить, що прибуток та рівень рентабельності підприємства з кожним роком підвищується, однак цього не достатньо, тому нами було запропоновано модель розвитку господарства, при поєднанні галузі рослинництва і тваринництва.

Таблиця 1

Показники оптимального плану розвитку підприємства

Показники	2011 р	2012 р	2013 р	В середньому за три роки	Оптимальне значення (2017 р.)
Площа ріллі, га	2154,4	2167	2167	2162,8	2167
Середньорічне поголів'я корів, гол.	560	508	497	521,7	540

Продовження табл. 1

Середньорічне поголів'я ВРХ, гол.	1264	1317	1269	1283,3	826
Реалізація: зерна, ц	24200	12821	30135	22385,3	21000
молока, ц	21044	20530	25400	22324,7	30000
м'яса (жива маса), ц	2500	2655	2682	2612,3	3350
Валова продукція, тис грн	6902	7918	8112	7644,0	10807
Товарна продукція, тис грн	8611	10333	12903,5	10616,0	18874,4
Собівартість товарної продукції, тис грн	7925,7	9168,1	11122,1	9405,3	10298,1
Прибуток, тис грн	685,3	1165,3	1781,4	1210,7	8576,3
Рівень рентабельності, %	8,6	12,7	16	12,9	85,8

Таблиця 2

Ефективність відгодівлі великої рогатої худоби в господарстві

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	В середньому у за три роки.	Оптим альне значення (2017)
Кількість корів, гол.	560	508	497	522	521
Середньорічне поголів'я, гол.	1264	1317	1269	1283	826
Маса приросту, ц	1682	1940	2177	1933	2506
Середньодобовий приріст, г	364	404	470	413	773
Маса реалізації, ц	1597	1792	1738	1709	2290
Виручка від реалізації, тис грн	745,2	1348,7	1371,4	1155	2855,9
Собівартість реалізації, тис грн	837	1215,5	1177,4	1077	1833,8
Прибуток, тис грн	-91,8	133,2	194	78	1022,1
Рівень рентабельності, %	-11,0	11,0	16,5	7,3	55,7

Планові розрахунки дають можливість зробити висновок, що підприємству на площі 2167 га сільськогосподарських угідь доцільно

утримувати 826 голів ВРХ, що в середньому становить 38 голів на 100 га с. г. угідь, середньодобовий приріст становитиме 773 г. Це в свою чергу дасть можливість отримати 2855,9 тис грн виручки від реалізації, при собівартості 1833,8 тис грн. Підприємство отримає 1022,1 тис грн прибутку або в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь 47,2 тис грн. Рівень рентабельності виробництва яловичини при цьому становитиме 55,7%.

На основі модального сільськогосподарського підприємства, яке займається вирощуванням і відгодівлею молодняку великої рогатої худоби розроблено стратегію розвитку галузі м'ясного скотарства для регіону. Беручи до уваги вище досліджуване господарство і аналізуючи оптимальні показники розвитку можна стверджувати, що оптимізація структури посівних площ на вирощування кормових культур для розвитку скотарства, дасть можливість ефективно господарювати і отримати прибуток від м'ясного скотарства. При цьому підприємства Черкаської області можуть повністю забезпечувати населення продукцією м'ясного скотарства, а також реалізовувати її за межі області.

Завдяки оптимізації і збалансованості кормових раціонів, підприємства мають можливість скоротити витрати кормів на годівлю тварин, а отже і зменшити собівартість виробництва продукції м'ясного скотарства. Це дасть змогу вивести галузь тваринництва із зatoryжної економічної кризи і отримувати прибутки від виробництва м'яса і м'ясопродуктів.

Список використаних джерел:

1. Клочко В.М. Актуальні шляхи підвищення економічної ефективності виробництва продукції тваринництва в Україні / В. М. Клочко // Агросвіт. - № 23. - 2013. - С. 29-34.
2. Куліков М.П. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства. Навчальний посібник / Куліков П. М., Іващенко Г. А. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. - 178 с.
3. Погорелов Ю.С. Моделювання розвитку підприємства / Ю. С. Погорелов // Актуальні проблеми розвитку підприємств. - № 10. - 2009. - С. 51-59.

УДК 657.411.8

Поліщук І.Р.,
к.е.н., доцент
Колеснікова М.Л.,
ст. гр. ОА-68
Житомирський державний технологічний університет,
м. Житомир

МЕХАНІЗМ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА РАХУНОК НЕРОЗПОДІЛЕНОГО ПРИБУТКУ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ АСПЕКТ

Досліджено підходи до відображення в бухгалтерському обліку операцій з придбання основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку, запропоновано бухгалтерське відображення операцій з формування та використання фонду оновлення основних засобів.

Ключові слова: прибуток, оновлення основних засобів, облік використання прибутку, фонд оновлення основних засобів.

Approaches to reflect the accounting transactions of purchase of fixed assets from retained earnings proposed accounting transactions reflected on the formation and use of fund fixed assets.

Keywords: profit, fixed assets, account as income, fund fixed assets.

Исследованы подходы к отражению в бухгалтерском учете операций по приобретению основных средств за счет нераспределенной прибыли, предложено бухгалтерское отражение операций по формированию и использованию фонда обновления основных средств.

Ключевые слова: прибыль, обновление основных средств, учет использования прибыли, фонд обновления основных средств.

Для забезпечення конкурентоспроможності на ринку підприємство повинно своєчасно здійснювати відновлення зношених і застарілих основних засобів. Проведення модернізації технологічного процесу може здійснюватися за рахунок чистого прибутку. Забезпечення повноти відображених операцій, пов'язаних з різними напрямками розподілу чистого прибутку, встановленими чинним законодавством, можливе лише на основі використання науково обґрунтованих методичних підходів до бухгалтерського обліку. Тому наукові дослідження повинні бути зосереджені на наданні достовірної інформації власникам про справедливий розподіл прибутку між

акціонерами та працівниками, що дозволяє забезпечувати своєчасне оновлення основних засобів підприємства.

Дослідженням відображення в бухгалтерському обліку операцій з придбання основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку займалися такі вчені та науковці, як: Бикова Г. [1], Бойчук Є. [2], Кучерак Д. [3], Ткаченко Н.М. [6], Філімоненков О.С. [7].

Однак, незважаючи на значні напрацювання з проблематики, що вивчається, вищезазначеними вченими, відсутній єдиний підхід до відображення в бухгалтерського обліку оновлення основних засобів за рахунок власних джерел фінансування.

Мета дослідження – визначити можливість і доцільність практичного застосування в бухгалтерському обліку механізму оновлення засобів за рахунок нерозподіленого прибутку.

Наявність дискусійних положень в частині відображення в бухгалтерському обліку використання чистого прибутку на придбання основних засобів унеможливорює здійснити оновлення основних засобів за рахунок власних джерел фінансування в практичній діяльності підприємств.

Після виплати всіх податків та зборів, дивідендів, здійснення інших обов'язкових відрахувань, чистий прибуток може використовуватися підприємством на власні цілі: виплата одночасно винагороди і допомоги тим, хто виходить на пенсію, а також надбавки до пенсій; здійснення витрат на безоплатне харчування або харчування за пільговими цінами; на створення, освоєння і впровадження нової техніки; на удосконалення технології і організації виробництва; на модернізацію обладнання, покращення якості продукції; на виплату процентів по отриманих кредитах; на здійснення певної благодійної діяльності; створення різних фондів матеріального заохочення працівників; на задоволення певних соціальних потреб; реалізацію різних інвестиційних проектів; розширення обсягів своєї діяльності (будівництво нових виробничих об'єктів).

Вважаємо за доцільне в Наказі про облікову політику акціонерних товариств вказувати такі напрями розподілу чистого прибутку, як: формування резервного капіталу; виплата дивідендів; покриття збитків у разі реалізації акцій власної емісії; розвиток виробництва (фонд оновлення основних засобів); соціальний

розвиток; створення фондів матеріального заохочення працівників.

Проведений аналіз діючих методичних положень щодо обліку чистого прибутку дозволяє зробити висновок, що існуючі підходи не повною мірою забезпечують виконання функції інформативності бухгалтерського обліку та не дозволяють здійснювати контроль за його розподілом.

Пропонуємо варіанти розвитку аналітичного обліку за субрахунком 443 “Прибуток, використаний у звітному періоді”: 443.1 “Прибуток, використаний на створення та поповнення резервного капіталу”; 443.2 “Прибуток, використаний на виплату дивідендів”; 443.3 “Прибуток, використаний на покриття збитків у разі реалізації акцій власної емісії”; 443.4 “Прибуток, використаний на розвиток виробництва”; 443.5 “Прибуток, використаний на соціальний розвиток”; 443.6 “Прибуток, використаний на створення фондів матеріального заохочення працівників”.

Запровадження даних рекомендацій дозволить підвищити оперативність та аналітичність облікової інформації, ступінь її достовірності з метою посилення контролю за вибором ефективних напрямів розподілу чистого прибутку відповідно до вимог законодавства, установчих документів та облікової політики підприємства.

Механізм розподілу та використання чистого прибутку вимагає дотримання вимог чинного законодавства та забезпечення результативного функціонування підприємства, максимального задоволення потреб його працівників і власників. Існування різноманітних можливостей використання прибутку породжує проблему облікового відображення створення і використання фонду розвитку виробництва за рахунок чистого прибутку відповідно до чинного законодавства.

Крім того, було здійснено дослідження установчих документів 45 підприємств різних галузей діяльності України, а саме: кондитерська та хлібопекарська, спиртова, консервна, металургійна, машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (переробна промисловість), будівництво, декілька державних підприємств, виробництво тютюнових виробів, суднобудування [5].

З'ясовано, що на 29 % підприємств передбачено напрям

розподілу прибутку - розвиток виробництва (освоєння нових технологічних ліній, здійснення природоохоронних заходів, вдосконалення технологій і організації виробничого процесу тощо).

Тобто на сьогоднішній день відсутня практична можливість відобразити в обліку оновлення основних засобів за рішенням Загальних зборів акціонерів, хоча установчими документами це передбачено.

Так, Ткаченко Н.М. розглядає методику обліку використання прибутку за такими напрямками: збільшення статутного капіталу за рахунок реінвестування прибутку, формування пайового капіталу, збільшення додаткового капіталу, нарахування дивідендів власникам, відрахування до резервного капіталу, погашення непокритих збитків від основної діяльності [6, с. 725]. Однак поза увагою залишилось розкриття порядку бухгалтерського відображення використання чистого прибутку для оновлення основних засобів.

Крім того, О.С. Філімоненков зазначає, що при спрямуванні прибутку на розвиток виробництва за його рахунок фінансуються витрати на поповнення власних оборотних активів, робляться внески на створення статутних капіталів інших підприємств. При спрямуванні прибутку на соціальний розвиток фінансуються витрати на будівництво житла і об'єктів культурно-побутового обслуговування, утримання будівель і споруд, призначених для культурно-освітньої і фізкультурно-оздоровчої роботи серед працівників підприємства, утримання дитячих дошкільних установ, таборів відпочинку для дітей, які перебувають на балансі підприємства, подання допомоги школам, притулках для старих і інвалідів, придбання путівок у будинки відпочинку і санаторії працівникам, проведення культурно-масових і оздоровчих заходів для працівників підприємства. За рахунок коштів, відрахованих від прибутку на матеріальне заохочення, виплачується одноразове заохочення працівників за якісне і своєчасне виконання особливо важливих виробничих завдань (робіт), оплачується зменшення тривалості робочого дня для окремих категорій працівників (матерів, які годують дітей грудьми). За рахунок прибутку, який спрямовується на інші цілі, покриваються суми штрафів і пені, які сплачуються підприємствами за порушення нормативних актів про охорону праці, навколишнього середовища, податкового законодавства за платежами

до бюджету [7].

Проте, порядок облікового відображення запропонованих напрямів використання прибутку не розроблений, що породжує певну проблему.

Згідно із ст. 23 Закону України “Про відпустки” оплата інших видів відпусток, передбачених колективним договором та угодами, трудовим договором, провадиться з прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків та інших обов’язкових платежів до бюджету або за рахунок коштів фізичної особи, в якій працюють за трудовим договором працівники. Тобто, в обліку здійснюється такий запис Д-т 443 К-т 49 [3].

Нарахування працівниками премій, не передбачених у колективному договорі здійснюється за рахунок прибутку таким записом: Д-т 443 К-т 66 та не включається до витрат підприємства.

Крім того, підприємство може мати певні пільги з податку на прибуток, тому кошти, які вивільняються при отриманні цих пільг можуть використовуватися на напрями, які пов’язані із діяльністю підприємства, прибуток (дохід) від якої звільняється від оподаткування.

Перелік основних видів діяльності, прибуток від яких звільняються від оподаткування податком на прибуток, тобто надаються пільги наведені у п. 15, 17 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу України [4].

Бикова Г. пропонує облік переоснащення матеріально-технічної бази за рахунок цільового використання пільгових коштів вести наступним чином: нараховано суму пільги з податку на прибуток (Д 791 К 48); нараховано суму амортизації придбаних основних засобів та визнано дохід на суму такої амортизації (Д 23 К 131, Д 48 К 745) [1, С. 37]

Крім того, нараховувати суми податкових доходів та витрат, суму податку на прибуток і суму пільг з податку на прибуток платник повинен:

1) за наслідками року – якщо він сплачує щомісяця авансові внески з податку на прибуток згідно з п. 57.1. ПКУ;

2) за наслідками кожного кварталу – у решті випадків (у т.ч., якщо щомісячні авансові внески не сплачує, але подає річну декларацію) [1, С. 35-36].

Пунктом 2 “Порядку використання коштів, вивільнених від оподаткування у зв’язку з наданням відповідно до п. 15, 17-19 підрозділу 4 розділу XX “Перехідні положення” Кодексу пільг з податку на прибуток підприємств, який затверджено постановою КМУ від 28.02.2011 № 299 визначено, що вивільнені кошти спрямовуються платниками податку на збільшення обсягів виробництва, переоснащення матеріально-технічної бази, запровадження новітніх технологій, пов’язаних з основною діяльністю, повернення кредитів [1, С. 37].

Тобто, це є додатковою можливістю розширення та покращення функціонування підприємства. Звичайно, надання даних пільг впливатиме на розмір кінцевого чистого прибутку.

Цікавим є те, що у податковому обліку відображається лише один з напрямів розподілу чистого прибутку – виплата дивідендів. Відображення решти напрямів ПКУ не передбачено, оскільки при здійсненні цього розподілу немає операцій, які є об’єктом оподаткування ПДВ, податком на прибуток та ПДФО.

Бикова Г. пропонує здійснювати таким чином записи в бухгалтерському обліку щодо використання для капітального будівництва такого джерела фінансування, як прибуток:

1) прийнято рішення про використання чистого прибутку для будівництва офісу (підстава – протокол зборів): Д-т 443 “Прибуток, використаний у звітному періоді” К-т 425 “Інший додатковий капітал”;

2) отримано будівельні матеріали від постачальника: Д-т 205 “Будівельні матеріали” К-т 631 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”;

3) нараховано зарплату працівникам при будівництві та ЄСВ: Д-т 151 “Капітальне будівництво” К-т 661 “Розрахунки за заробітною платою”, К-т 651 “За розрахунками із загальнообов’язкового соціального страхування”;

4) списано будівельні матеріали на будівництво: Д-т 151 “Капітальне будівництво” К-т 205 “Будівельні матеріали”;

5) введено в експлуатацію офіс: Д-т 103 “Будівлі та споруди” К-т 151;

6) нараховано амортизацію (знос) офісу Д-т 425 “Інший додатковий капітал” К-т 131 “Знос основних засобів”;

7) наприкінці року закрито сальдо на рахунку 443: Д-т 441 “Нерозподілений прибуток” К-т 443 “Прибуток, використаний у звітному періоді” [1, С. 43-44].

Бойчук Є. для відображення в обліку порядку здійснення використання прибутку на розвиток виробництва використовувати наступні проводки: 1) спрямовано 70 % чистого прибутку Д 443 К 4261; 2) відображено використання коштів фонду виробничого розвитку на капітальні інвестиції Д 4261 К 4262 [2, С. 28].

Діючі підходи до організації бухгалтерського обліку власного капіталу не враховують проблемні питання, пов’язані з відображенням в обліку формування та використання фонду оновлення основних засобів. У зв’язку з цим, обґрунтовано варіанти розвитку аналітичного обліку за рахунком 426 “Фонд оновлення основних засобів” як 4261 “Нерозміщені кошти фонду оновлення основних засобів” та 4262 “Розміщені кошти фонду оновлення основних засобів”.

Запропонований порядок облікового відображення операцій з формування та використання фонду оновлення основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Розроблене методичне забезпечення обліку операцій з формування та використання фонду оновлення основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку

№ з/п	Зміст операції	Бухгалтерський облік	
		Д-т	К-т
1	Спрямовано чистий прибуток до фонду оновлення основних засобів	443.4	4261
2	Використано кошти фонду оновлення основних засобів для придбання виробничого обладнання	4261	4262
3	Оприбутковано придбане виробниче обладнання	152	631
4	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	631
5	Проведено розрахунки з постачальниками	631	311
6	Введено виробниче обладнання в експлуатацію	104	152
7	Нараховано знос на виробниче обладнання	23, 91	131

Продовження табл. 1

8	Відображено зменшення додаткового капіталу на суму нарахованого зносу придбаного виробничого обладнання за рахунок нерозподіленого прибутку з одночасним визнанням доходів	4262	745
---	--	------	-----

Структура власного капіталу безпосередньо впливає на прийняття інвестиційних рішень власниками й управлінським персоналом підприємства щодо наявності власних джерел фінансування, в тому числі нерозподіленого прибутку, та можливості його спрямування на оновлення виробничих потужностей відповідно до бізнес-планів.

Введення окремих субрахунків для обліку фонду оновлення основних засобів дозволить сформувати необхідну інформацію про використання коштів нерозподіленого прибутку на придбання основних засобів.

Існуюча методика бухгалтерського обліку має суттєві недоліки та не відповідає вимогам формування повної аналітичної інформації про операції з придбання основних засобів за рахунок різних джерел фінансування, в тому числі і нерозподіленого прибутку.

Проведене дослідження методики обліку придбання основних засобів дозволило виявити проблему щодо відображення в обліку формування та використання фонду оновлення основних засобів.

Обґрунтовані нові методичні підходи щодо обліку оновлення основних засобів за рахунок власних джерел фінансування на балансових рахунках з метою забезпечення більш високого рівня аналітичності облікової інформації та системи внутрішнього контролю за цільовим характером використання нерозподіленого прибутку.

Запропонований методичний підхід в бухгалтерського обліку щодо відображення господарських операцій з оновлення основних засобів за рахунок нерозподіленого прибутку надає інформацію про інвестування грошових коштів в активи підприємства відповідно до рішення Загальних зборів учасників (акціонерів), що створює облікове забезпечення управління власними джерелами майна.

Перспективами подальших досліджень є аналіз існуючих методичних підходів до обліку розподілу чистого прибутку відповідно

до різних стратегій розвитку підприємства з метою оцінки їх можливостей задовольняти інформаційні потреби користувачів.

Список використаних джерел:

1. Бикова Г. Пільги з податку на прибуток / Г. Бикова // Дебет-кредит. – 2013. – №47. – С. 30-38.
2. Бойчук Є. Як можна використати нерозподілений прибуток / Є. Бойчук // Баланс. – 2010. – №63 (997). – С. 24-28.
3. Кучерак Д. Використання прибутку / Д. Кучерак // Дебет-кредит. – 2007. – №14 №23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkt.com.ua/show/3cid01988.html>.
4. Податковий кодекс України: за станом на 01.01.2014[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran1370#n1370>.
5. Регулярна інформація емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/reports/xml>.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський, фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: МАУП, 2004. / О.С. Філімоненков . — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: МАУП, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/622/54/1/1>.

УДК:630*6:[332.122:338.43]

Попадинець Н.М.,

к.е.н., науковий співробітник

Інститут регіональних досліджень НАН України,
м. Львів

**ВПЛИВ СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД НА РОЗВИТОК ЛІСОВОЇ
ПРОМИСЛОВОСТІ**

У статті проаналізовано стан лісової промисловості України. З'ясовано значення лісової промисловості у розвитку сільських територій. Визначено вплив сільських громад на розвитку лісової промисловості.

Ключові слова: *громада, лісова промисловість, підприємства лісової промисловості, продукція лісової промисловості, сільські території.*

This paper examines the state of the forest industry in Ukraine. It was shown the value of the timber industry in the development of rural areas. The influence of rural communities in developing forestry industry.

Keywords: *community forestry industry, forestry industry, forest products, rural areas.*

В статье проанализировано состояние лесной промышленности Украины. Выяснено значение лесной промышленности в развитии сельских территорий. Определено влияние сельских общин в развитии лесной промышленности.

Ключевые слова: *общество, лесная промышленность, предприятия лесной промышленности, продукция лесной промышленности, сельские территории.*

В останні роки світовою спільнотою досить гостро піднімається питання сталого розвитку суспільства. Це не обминуло і лісовий сектор економіки, оскільки однією із важливих складових сталого розвитку є раціональне виробництво продукції лісової промисловості. Переосмислення урядом і громадськістю цінності лісів, перегляд та обґрунтування важливості функцій, що вони виконують, спонукає підприємства лісового сектора по-новому поглянути на процес використання лісових ресурсів. Підприємства лісопромислового сектора економіки мають працювати у напрямі максимально глибокого оброблення деревини, пошуку та запровадженню інноваційних технологій у сфері комплексного використання вторинної сировини (відходів виробництва), побічного користування лісом тощо.

Ліси України – національне багатство і належать українському народу. Тому кожен громадянин має право на отримання повної інформації як про стан лісів, так і про переваги та недоліки проваджуваної політики щодо лісів. Лісова промисловість України у своєму функціонуванні відіграє важливу роль у розвитку сільських територій. Особливо це відображається у створенні малих лісопромислових підприємств на території сіл, зайнятості сільського населення, розвитку інфраструктури сіл і наповнення місцевих (сільських) бюджетів від діяльності підприємств.

Здійснити реформування лісової промисловості можливо шляхом розробки нових та вдосконалення існуючих програм щодо формування політики, яка б сприяла розвитку лісової промисловості та територій на якій вона функціонує. Значущість поставленої проблеми підтверджена науковими дослідженнями, результати яких наведені у працях Я. Геніка, С. Генсірука, А. Дайнеки, І. Лицура, І. Синякевича, О. Фурдичка, М. Шершуна та ін.

Проте ми бачимо, що на даному етапі в літературі висвітлюються головним чином окремі досягнення або недоліки роботи галузі. Значно менше публікацій присвячено визначенню

перспективних напрямів розвитку національної лісової промисловості. Сьогодні важливо оцінити не тільки ресурсно-виробничий потенціал лісової промисловості, але й розробити нові підходи до розвитку лісової промисловості за умов залучення територіальних (сільських) громад.

Метою статті є вивчення впливу лісової промисловості на розвиток сільських територій і навпаки – впливу сільських громад на розвиток лісової промисловості.

Сьогодні посилюється тенденція до інтенсивного використання лісових ресурсів, що обумовлено прагненнями підприємств лісової промисловості до отримання високих прибутків, що диктуються ринком. З іншого боку, значний термін відтворення лісових ресурсів обмежує можливості їх використання. Це вимагає відповідних змін у веденні лісового господарства, у вдосконаленні системи управління лісами, створенні ринкової інфраструктури цільового фінансування лісового сектору і розвитку фінансово-економічної системи.

Академік НАН України М.І. Долішній справедливо стверджував, що рівень розвитку лісового господарства має безпосередній вплив на розвиток економіки регіону та стан суспільного здоров'я і розвиток рекреаційної індустрії [1, с. 107]. Добробут місцевих громад у багатолісних районах (насамперед це гірські райони) напряму залежить від сталого розвитку лісового господарства [5, с. 52]. Тому стабільність розвитку багатьох сільських територій напряму залежать від функціонування лісової промисловості, що пов'язується з тим, наскільки злагоджено працюють та взаємодіють ринкові інститути, що забезпечують діяльність цієї складної виробничо-господарської проблеми.

Лісова промисловість має особливе значення як для підвищення рівня забезпечення держави і населення його продукцією, забезпечення населення роботою, так і покращення економічної ситуації за рахунок збільшення обсягу лісових насаджень. Крім того, підвищення рівня задоволення потреб у лісопродукції за рахунок місцевих ресурсів потребує перегляду існуючих технологій у лісозаготівлі [3, с. 184].

Ключові напрями розвитку лісової промисловості не дуже відрізняються від тенденцій реформування економіки країни. В економіці країни лісова промисловість займає порівняно невелике

місце: питома вага лісової промисловості в обсязі промислового виробництва України становить близько 4,5%, а частка зайнятих у цій промисловості становить 4,1% від усіх зайнятих у промисловості. Незважаючи на це, ліспромисловий сектор є невід'ємною ланкою вітчизняної економіки. У сучасних умовах практично жодна галузь не може обійтися без використання продукції ліспромислового виробництва. Важливим у цьому контексті є досягнення балансу між ринковими механізмами та заходами державного регулювання процесами міжгалузевих виробництв для раціонального використання лісових ресурсів та ефективного їх відтворення.

Ліси по території України розташовані дуже нерівномірно і сконцентровані переважно в Поліссі та в Українських Карпатах. Саме через таку нерівномірність лісистість не досягає оптимального рівня (рис. 1).

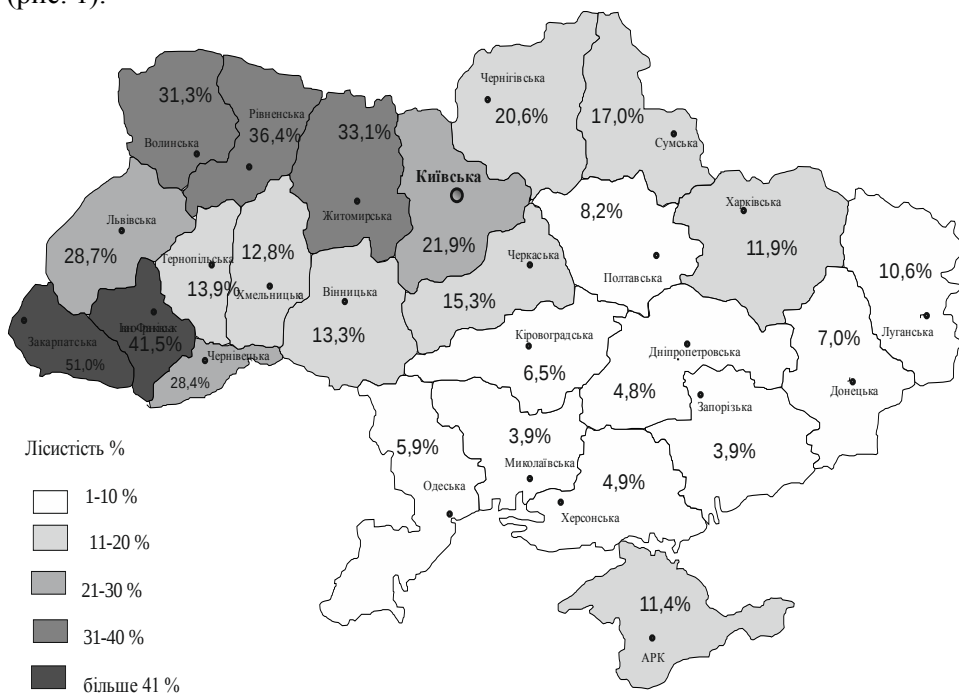


Рис. 1. Лісистість України за областями

* Укладено за [2, с. 9].

Запас деревини в лісах оцінюється в межах 1,8 мільярда м³. Середня щорічна зміна запасу на 1 га дорівнює 4,0 м³ на га і коливається від 5,0 м³ в Карпатах до 2,5 м³ у Степовій зоні [2, с. 8].

До природоохоронних належить 56% лісів від загальної площі лісового фонду України, до лісоексплуатаційного призначення – 44% [2, с. 7]. Україна за площею лісів, лісозабезпеченістю та запасами деревини відноситься до лісодефіцитних країн.

Лісистість території України є однією з найнижчих у Європі (8 місце серед країн Європи, не враховуючи Росії) і складає 16,1%, що на 4% менше від оптимального рівня (20-22%). Для порівняння: лісистість Польщі становить 29%, Німеччини – 30%, Італії – 33%, Швеції – 61%, Фінляндії – 65%, і це вважається недостатнім [4, с. 252].

За експертними оцінками, для того, щоб досягти оптимального рівня лісистості в Україні (який в середньому повинен становити 20% з регіональним коригуванням), потрібно засадити лісовою рослинністю близько 2,5 – 3 млн га території [6, с. 172].

Відповідно до чинного законодавства, ліси України задекларовані винятково як державна власність і знаходяться у віданні різних міністерств та відомств.

За основними показниками, які характеризують забезпеченість лісовими ресурсами, Україна займає досить низькі позиції. Так, на нашу країну припадає лише 0,2 % загальносвітових запасів лісових ресурсів. В Україні показник площі на одного жителя становить 0,2 га, що більше, ніж в Китаї (5 місце) та в Індії (10 місце) [4, с. 172].

Незважаючи на малу частку лісових ресурсів у порівнянні з іншими країнами, обсяги заготівлі деревини від усіх видів рубок є відносно стабільними і протягом останніх 10 років становили від 13 до 16 млн м³ [2, с. 11]. При цьому 80% деревини заготовлюється підприємствами Державного агентства лісових ресурсів України (Держлісагентства), решта лісозаготівельних організацій – це підприємства різних відомств, у користування яким надано лісовий фонд, а також підрядні колективи, що проводять заготівлю лісу за договорами, або так звані посередницькі структури, які в більшості розміщені на сільських територіях. На ринку лісосічного фонду і на ринку лісоматеріалів монопольне становище займають підприємства Держлісагентства. Вони ж формують політику ціноутворення на

внутрішньому ринку лісоматеріалів. Положення монополіста ще більше посиляться після передачі Держлісагентству земель лісового фонду, що перебували у постійному користуванні колективних сільськогосподарських підприємств у зв'язку їх реформуванням.

У той же час щорічний приріст запасу деревини на пні становить 35 млн м³, тобто заготовлюється тільки 40% приросту, тоді як у сусідніх країнах з подібними умовами лісовирощування (Угорщина, Польща) заготівля середньорічного приросту складає 74 і 89% [4, с. 153]. Це свідчить про неефективність використання лісосировинних ресурсів України в умовах їх дефіциту.

Однією з проблем розвитку лісової промисловості у сировинних місцях із залученням місцевих громад є монопольність Держлісагентства у лісозаготівельній галузі.

У лісозаготівельній галузі в основному працюють селяни, тому розвиток лісової промисловості, до якої належить лісозаготівля як перша ланка виробництва лісопромислової продукції, сприяє зростанню зайнятості та підняття добробуту сільських громад. Лісозаготівельна галузь проводить лісосічні роботи (забезпечує заготівлю круглих лісоматеріалів), вивозить і сплавляє деревину та здійснює її первинну обробку. Її продукцією є ділова деревина (використовують у лісопилянні, фанерному, тарному і целюлозно-паперовому виробництві, у будівництві, гірничодобувній промисловості), дрова (використовують як паливо), а також сировина для лісохімічної промисловості. Лісозаготівля належить до найтрудомісткіших галузей лісової промисловості. Хоча за останні роки зріс рівень механізації основних і підготовчо-допоміжних робіт на лісозаготівлях, багато операцій до цього часу проводяться вручну. Пояснюється це здебільшого тим, що не всі лісозаготівельні підприємства можуть забезпечити себе сучасним механічним обладнанням, або зумовлено неможливістю використовувати важку техніку. Тому використовується дешева робоча місцевого населення. Особливо це стосується гірських регіонів Карпат і заболочених – Полісся, які і є основним джерелом лісозаготівлі.

У лісозаготівельній галузі України негативними чинниками є велика питома вага суцільних рубок у загальному обсязі вирубаній площі лісонасаджень; застосування важкої, застарілої, в основному на гусеничному ходу, лісозаготівельної техніки, яка знищує природний

підріст дерев; наявність на лісосіках значних обсягів невикористаної деревини (до 10-25% від кореневого запасу стиглого лісу), в основному листяної і низькоякісної; висока токсичність вихлопних газів лісозаготівельної та транспортної техніки; порушення прийнятої технології лісозаготівель і транспортування лісу, у тому числі лісосплаву.

Зазначені чинники ускладнюють процеси лісовідновлення, створюють умови для поширення шкідників і хвороб, знижують біологічну стійкість насаджень, збільшують пожежонебезпеку, а лісосплав перетворює річки у безжиттєві водойми. Усе це, у поєднанні із суцільними рубками на великих площах, руйнує на певний період сформовану природну структуру сільських територій. Такі процеси мають регулюватися не тільки на державному рівні, а й до цього слід залучати сільські громади.

На сьогодні у багатьох країнах світу є вже такий досвід громадського лісогосподарювання (Швейцарія, Шотландія, Непал, Бутан, Киргизстан, Словаччина, Болгарія, В'єтнам тощо). Так, місцеве населення у світі стало більш організованим і згуртованим у відстоюванні своїх прав на прийняття рішень щодо лісів, від яких воно залежить. Громадське лісогосподарювання можна визначити як підхід, згідно з яким активно реалізовується право місцевого населення на прийняття рішень з питань лісогосподарського та лісопромислового розвитку місцевих (сільських) територій і на отримання вигод (фінансових і в натуральній формі) від реалізації такої діяльності.

Для залучення таких методів планування в Україні слід сформувати механізм передачі повноважень місцевому населенню (сільським громадам), який, безумовно, має ґрунтуватися на відповідній законодавчій і нормативній базі. Для цього мають бути залучені значні кошти з державного та місцевих бюджетів, мають створитися комісії з розроблення відповідних нормативних актів. Зазвичай створення законодавства включає період апробації (тестування) підходів і цілу серію змін до правових актів. Тобто проводиться перевірка на сумісність впровадження таких актів на тій чи іншій території України, оскільки юридичні положення щодо громадського лісогосподарювання у різних країнах світу є різними і вони мають бути ретельно переглянуті. Можна зробити висновок, що

не існує «єдиної моделі, що підходить усім» – механізм громадського лісогосподарювання має відповідати місцевому контексту.

Місцеві (сільські) громади мають постійно здійснювати цілеспрямовані заходи на основі економічних санкцій і законодавчих актів щодо незаконних рубок на своїй території та незаконної діяльності більшості підприємств із виготовлення лісопродукції. Впливаючи на прийняття рішень щодо розвитку лісової промисловості на своїй території, сільські громади мають право на законній основі створювати нові малі лісопереробні та лісозаготівельні підприємства, а також стимулювати наявні підприємства до переходу на екологічно безпечні технології і дотримання міжнародних нормативів.

Отже, залучення місцевих громад до формування і розвитку лісогосподарювання і лісової промисловості сприятиме розвитку лісопромислових підприємств безпосередньо у лісозаготівельних територіях. Формування механізму розвитку малих підприємств сприятиме швидкому насиченню внутрішнього ринку продукцією лісової промисловості, подоланню галузевого та регіонального монополізму, розширенню конкуренції, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, підвищенню експортного потенціалу та безпосереднього розвитку сільських територій (самої громади). Удосконалення механізму повноважень місцевого населення у лісогосподарській діяльності та формування відповідної законодавчої бази не тільки розвитку території чи галузі, але й умов легалізації малих лісопромислових підприємств дасть змогу вийти малим підприємствам з тіні, розширити сферу застосування праці, створити нові можливості для працевлаштування незайнятого населення і працівників, які звільняються з неефективно діючих підприємств на територіях з розвиненою лісовою промисловістю, дозволить вихід на внутрішній ринок продукції високої якості ручної роботи (оскільки виготовлення продукції лісової промисловості на малих підприємствах (особливо кустарних) відбувається вручну). Тому громадське управління лісами сприятиме виходу малих підприємств з тіні, що забезпечить наповнення місцевих бюджетів і позитивно вплине на розвиток сіл, невеликих міст, відродження кустарних промислів і розв'язання екологічних проблем сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Долішній М.І. Регіональні аспекти екологізації економіки / М.І. Долішній // Наук. вісник НЛТУУ. Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – Львів: НЛТУУ. – 2005. – Вип. 15.6. С. 103-111.
2. Лісове господарство України: Науково-публіцистичне видання. – К.: Видавничий дім “ЕКО-інформ”, 2009. – 72с.
3. Лишилєнко В.І. Регіональна економіка: підручник / В.І. Лишилєнко. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 383 с.
4. Коваленко О.О. Україна у світовому лісопромисловому комплексі: оцінка стану та основні конкуренти. / О.О. Коваленко// Вісник ЖДТУ. – Житомир, 2010. – №3 (53). – С. 252-253.
5. Кравців В.С. Управління розвитком гірських територій: зарубіжний досвід / В.С. Кравців, Ю.І. Стадницький, В.В. Демченко, А.М. Дайнека, П.В. Самольотов. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – 69с.
6. Степаненко М.А. Напрямки структурної побудови розвитку лісо ресурсного комплексу України: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.06 / Степаненко Микола Андрійович. – Київ, 2008. – 190 с.

УДК 657.62

Попова Н.И.,

к.э.н., доцент

Сибирский государственный технологический университет,
г. Красноярск

**ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЛИКВИДНОСТИ И
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ**

В статье представлен сравнительный анализ подходов к определению ликвидности и платежеспособности.

Ключевые слова: *ликвидность, платежеспособность, финансовые коэффициенты, активы, обязательства, денежные выплаты, поступления средств.*

The article presents a comparative analysis of approaches to the definition of liquidity and solvency.

Keywords: *liquidity, solvency, financial ratios, assets, liabilities, payment, receipt of funds.*

У статті представлений порівняльний аналіз підходів до визначення ліквідності і платоспроможності.

Ключові слова: *ліквідність, платоспроможність, фінансові коефіцієнти, активи, зобов'язання, грошові виплати, надходження коштів.*

Проблема повышения эффективности управления ликвидностью и платежеспособностью в современных экономических условиях занимает особое место в системе управления финансами российских организаций. Следует отметить, что признаком надежной и устойчивой организации является ее способность отвечать по своим обязательствам вовремя и в полном объеме.

С позиции краткосрочной перспективы финансовое состояние организации оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые характеризуют ее способность в полном объеме и своевременно произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. [4]

Прежде всего, отметим, что российские авторы часто отождествляют «платежеспособность» и «ликвидность», хотя вряд ли это оправданно. Обзор литературы по теме исследования с позиции категорийно – понятийного аппарата показал, что экономические термины «ликвидность» и «платежеспособность» часто смешиваются, подчас подменяя друг друга.

В экономический литературе существуют противоположные точки зрения на то, следует или нет разграничивать эти понятия. Как тождественные экономические категории ликвидность и платежеспособность рассматривают такие авторы, как И. Бланк, Ю. Бригхем, Л. Гапенски и др. По мнению которых, ликвидность и платежеспособность - способность организации своевременно рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности путем определения финансовых коэффициентов ликвидности, определяющих платежные возможности организации [1, 2].

Противоположной точки зрения придерживаются В. Ковалев, Г. Поляк, А. Гаврилова, А. Попов, М.Н. Крейнина, Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий и др. По мнению авторов, говорить о тождественности понятий не корректно. Данные ученые предлагают определять ликвидность как способность организации отвечать по своим текущим обязательствам имеющимися у него оборотными активами, а платежеспособность - возможность организации погасить требования кредиторов краткосрочного характера за счет денежных средств и их эквивалентов.[3, 5, 6, 7]

Очевидно, что ликвидность и платежеспособность не

тождественны друг другу. Так, коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако по существу эта оценка может быть ошибочной, если в оборотных активах значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Рассмотрим процесс определения ликвидности и платежеспособности на примере коммерческой организации, занимающейся торгово-закупочной деятельностью.

В настоящее время многие торговые организации привлекают краткосрочные заемные средства для финансирования своей деятельности. Оценка ликвидности и платежеспособности организации позволяет охарактеризовать возможности своевременного проведения расчетов по краткосрочным обязательствам и осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов.

Степень ликвидности баланса можно определить путем сопоставления частей актива баланса, реализуемых к определенному сроку, с частями пассива, которые к этому сроку должны быть оплачены.

В анализируемой организации не хватает денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств. В течение всех периодов наблюдается несоответствие первого условия абсолютной ликвидности: недостаточно высоколиквидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Несоответствие второго условия ликвидности обеспечивается за счет незначительных сумм дебиторской задолженности и наличия краткосрочных займов и кредитов у предприятия. Соблюдение третьего условия ликвидности обеспечивается из-за низкой величины долгосрочных обязательств. Четвертое условие ликвидности также не соблюдается – в течение анализируемого периода величина собственного капитала была ниже величины труднореализуемых активов. В целом же, баланс организации является неликвидным.

Структура активов организации по степени их ликвидности отражена на рисунке 1.

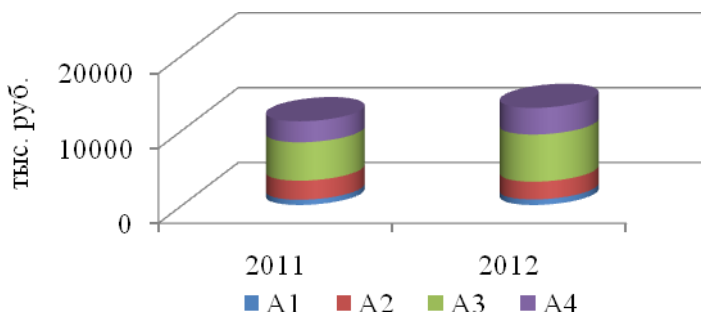


Рисунок 1 - Структура активов по степени их ликвидности

Структура пассивов по степени срочности их оплаты отражена на рисунке 2.

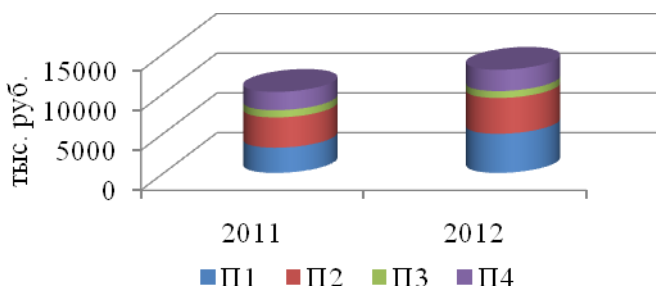


Рисунок 2 - Структура пассивов по степени срочности их оплаты

Далее проведем анализ коэффициентов ликвидности, определяющих платежные возможности организации. Ликвидность менее динамична по сравнению с платежеспособностью. По мере стабилизации торгово-закупочной деятельности организации у нее постепенно складывается определенная структура активов и источников средств, резкие изменения которой сравнительно редки. Поэтому коэффициенты ликвидности обычно варьируют в некоторых вполне предсказуемых границах.

Высокое значение данных коэффициентов свидетельствует об устойчивом финансовом положении организации, низкое их значение – о возможных проблемах с денежной наличностью и затруднениях в дальнейшей торгово-закупочной деятельности. Следует отметить, что

очень большое значение коэффициентов свидетельствует о невыгодном вложении средств в оборотные активы.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности объекта исследования не соответствует нормативному значению и за счет имеющихся денежных средств организация на начало периода могла погасить 9 % кредиторской задолженности, а на конец периода – 8 %.

Для показателя срочной ликвидности обычно удовлетворяет соотношению 0,8-1,0. В нашем случае значение этого показателя было недостаточным на протяжении анализируемого периода, т.е. организация могла погасить в течение 3-х месяцев чуть более 33 % кредиторской задолженности. В принципе такие изменения значения коэффициента связаны только с изменением суммы дебиторской задолженности.

Коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному и организация является неплатежеспособной, рост задолженности внешним кредиторам организации происходит быстрее, чем прирост собственных оборотных средств, что, конечно же, отрицательно характеризует его деятельность.

Отметим, что финансовое состояние в плане платежеспособности может быть весьма изменчивым. Одной из причин неплатежеспособности организации может быть финансовая недисциплинированность дебиторов. [1]

Оценка ликвидности и платежеспособности может быть выполнена с определенной степенью точности. В частности, в рамках анализа платежеспособности обращают внимание на статьи, характеризующие наличные деньги в кассе и на расчетных счетах в банке. Структурный анализ активов организации показал, что на конец периода значительно уменьшается размер денежных средств. В отчетном периоде удельный вес денежных средств сократился и в структуре баланса их доля составляет 4 %. Данный факт является отрицательным моментом в деятельности организации, так как значительно снижена величина наиболее ликвидных активов, т.е. организация практически не имеет денежных средств.

Недостаток или отсутствие денежных средств парализует деятельность организации и приводит к ухудшению финансового положения. От эффективности управления денежными средствами зависит ликвидность организации, так как эти ресурсы наиболее

мобильны, они могут быть включены в торгово-закупочную деятельность в любой момент, тогда как другие виды активов нередко могут включаться лишь с определенным временным лагом. [5, 6]

Эффективность управления ликвидностью и платежеспособностью как раз и состоит в том, чтобы держать на счетах лишь минимально необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей деятельности, — в быстрореализуемых активах.

Таким образом, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, контроль за соблюдением которой уже берет на себя не только хозяйствующий субъект, но и определенный внешний субъект, заинтересованный в подконтрольности данного лица. [3, с. 258]

Список использованных источников:

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент [Текст]: учеб. курс / И.А. Бланк. – Киев: Эльга: НИКА-ЦЕНТР, 2004.– 653 с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. [Текст]: Полный курс. В 2-х т. Пер. с англ. / Под ред. В.В. Ковалева. - СПб: Экономическая школа, 1997.
3. Гиляровская, Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник[Текст]/ Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. - М.: Проспект, 2008. - 360 с.
4. Зубарев Д.Н. Финансовый анализ автономного учреждения: ликвидность и платежеспособность // Финансовый менеджмент. - 2012. - № 3. - С. 12-20.
5. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели : учеб. пособие [для экон. вузов] [Текст] / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. - М. : Проспект : КноРус, 2010. - 768 с.
6. Ковалев, В.В. Курс финансового менеджмента : учебник / В. В. Ковалев. - 2-е изд. - Проспект, 2009. - 440 с.
7. Финансовый менеджмент : учебник [Текст] / [Г. Б. Поляк [и др.] ; отв. ред. Г. Б. Поляк. - М. : Волтерс Клувер, 2009. - 608 с.

Портгорескул С.В.,
ст. гр. Ф-12-2
Мехедова Т.М.,
к. держ. упр.
Донецький державний університет управління,
м. Донецьк

ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто питання сутності амортизації основних засобів, особливості її нарахування у сучасних умовах.

Ключові слова: амортизація, метод нарахування амортизації, основні засоби, вартість, стандарти бухгалтерського обліку.

The article deals with the question of the essence of depreciation of fixed assets, especially its charges under current conditions.

Keywords: Amortization, depreciation method, fixed assets, cost accounting standards.

В статье рассмотрены вопросы сущности амортизации основных средств, особенности ее начисления в современных условиях.

Ключевые слова: амортизация, метод начисления амортизации, основные средства, стоимость, стандарты бухгалтерского учета.

В сучасних умовах невинної активізації процесів інтеграції економічного середовища в Україні значення достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації неодмінно зростає. Важливим елементом, який забезпечує ефективне та якісне функціонування діяльності будь-якого підприємства в державі, є основні засоби. Саме вони є основною складовою балансу і мають значний вплив на фінансовий результат діяльності підприємства, тому правильність і увага у веденні їх обліку є необхідно.

Оскільки основні засоби є однією з головних складових активу балансу, а відповідно і впливають на фінансовий результат, то дуже багато науковців приділяють увагу цьому питанню, серед них Л. Косовиць, Б. Шумляєв, Ю. Ображей, С. Голов, С. Козьменко, Т. Васильєва, С. Ярошенко М. Баканов та ін.

Загальна мета — визначення сутності амортизації, аналіз

нарахування й використання амортизації для забезпечення раціонального та ефективного управління фінансово-економічною діяльністю підприємства.

Національний стандарт бухгалтерського обліку, який регулює облік основних засобів – це Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Основні засоби» (далі П(с) БО 7) [1]. Даний стандарт регламентує методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби і розкриття інформації про них у фінансовій звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб всіх форм власності.

Згідно з П(с) БО 7, основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Правильна організація обліку основних засобів сприяє ефективному використанню машин, обладнання, виробничих площ та інших засобів праці, які у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу.

На жаль, майже всі засоби виробництва мають свій термін продуктивного існування, з плином часу вони зношуються, саме тому постає питання про нарахування та точне врахування амортизації.

Сутність амортизації та її роль у діяльності підприємств є досить дискусійним питанням. До визначення терміна «амортизація» існують різні підходи. У наш час наявна велика кількість різноманітних тлумачень, але класична економічна теорія зазначає, що цей термін походить від латинського «amortisatio» – погашення, сплата боргів. Також існує трактування цього терміна як «а» – заперечення, «mot» – смерть, це означає постійне існування через відновлення засобів праці [2, с. 137].

Згідно з трактуванням П(с)БО 7 амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Вартість, яка амортизується – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Якщо врахувати наявність великої кількості точок зору, викладених в економічній літературі, та узагальнити різні погляди на окремі сторони амортизації, можна відмітити наступні її особливості:

1) амортизація є найбільш важливим моментом кругообігу основних засобів;

2) багато авторів ототожнюють поняття «амортизація» з поняттям «амортизаційні відрахування». Але амортизація представляє собою процес перенесення вартості засобів праці на заново створений продукт, а амортизаційні відрахування є вартісним виразом втраченої вартості основних засобів в процесі виробництва продукції та внаслідок їх морального зносу;

3) амортизація одночасно поєднує риси статей витрат, які зменшують балансовий прибуток та риси статей доходу і при цьому не впливає на рух грошових засобів. В першому випадку амортизація виступає елементом витрат на виробництво, не пов'язаних з відтоком грошових засобів у вигляді амортизаційних відрахувань, які включаються у собівартість виробленої продукції. В другому випадку амортизація представляє собою частину виручки від реалізації продукції, яка не приносить додаткового притоку грошових засобів;

4) завдячуючи амортизації як економічному процесу, втрачена вартість основних засобів в процесі виробництва продукції не втрачається, а зберігається, акумулюючись в амортизаційному фонді;

5) теорія амортизації не повинна протиставляти одну концепцію амортизації іншій. Кожна з них є важливою з точки зору забезпечення ефективної заміни засобів праці.

При встановленні норм амортизаційних відрахувань слід виходити з економічно доцільних середніх строків функціонування засобів праці, необхідності забезпечення повного відшкодування вартості основних засобів і врахування техніко-економічного їх старіння.

Найбільш складним є точне визначення тривалості доцільного строку використання (амортизаційного періоду) конкретних видів засобів праці. Звичайно його встановлюють з урахуванням багатьох факторів, зокрема загальної фізичної довговічності та економічності капітального ремонту засобів праці, умов їхньої експлуатації, строків техніко-економічного старіння, можливих темпів оновлення тощо.

З неперервним розвитком техніки, удосконаленням технології

та організації виробництва змінюються тривалість і характер використання окремих видів основних засобів, виникає об'єктивна необхідність скорочення нормативних строків їхнього функціонування. Виходячи з цього, норми амортизаційних відрахувань періодично треба переглядати та уточнювати.

Сучасна система амортизації основних виробничих засобів має певну низку властивостей, які можуть бути оптимізовані не тільки шляхом зміни діючого податкового законодавства в галузі норм амортизації – у напрямку зменшення коефіцієнтів та інших нормативних показників, а й завдяки реалізації відповідних заходів на підприємстві. До подібних заходів належать упорядкування черговості ремонтів і відновлення основних засобів за звітний рік.

Дослідження умов амортизації об'єктів відповідно до різних методів її нарахування згідно з вимогами податкового законодавства і П(с)БО 7 дає змогу визначити економічні наслідки застосування різних методів у рамках бухгалтерського обліку на перспективу [3, с. 19].

Як відмічає Ображей Ю. К., Податковий кодекс України закладає перехід від групового до пооб'єктного обліку основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватись щомісячно та пооб'єктно [4]. Класифікація основних засобів в Податковому кодексі тепер передбачає 16 груп.

На сьогодні вже немає податкового методу. Тепер відповідно до ПКУ в податковому обліку методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, що перелічені в П(С)БО 7 «Основні засоби». Підприємства можуть нараховувати амортизацію основних засобів згідно з П(с)БО 7, застосовуючи такі методи:

1) *прямолінійний*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2) *зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його

первісну вартість;

3) *прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;

4) *кумулятивний*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

5) *виробничий*, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів [1].

Фактори, які можуть вплинути на очікуваний спосіб отримання економічних вигод, перелічені в табл. 1.

Нарахування амортизації може здійснюватися з урахуванням мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів, встановлених податковим законодавством (крім випадку застосування виробничого методу).

Таблиця 1

Фактори, які впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод

Метод	Фактори, які впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод
Прямолінійний	• виробництво різномірної продукції; • рівномірна експлуатація об'єкта; • незначний моральний знос.
Метод зменшення залишкової вартості та метод прискореного зменшення залишкової вартості	• об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції; • швидкий фізичний і моральний знос; • необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів.

Продовження табл. 1

Кумулятивний метод	• об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції; • швидкий фізичний і моральний знос; • необхідність швидкого накопичення коштів для прискорення оновлення основних засобів.
Виробничий метод	• об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання тих самих послуг; • строк корисного використання об'єкта безпосередньо визначається його ресурсом: кількістю випущених за його допомогою одиниць продукції тощо; • нерівномірність експлуатації об'єкта; • кількість планової і випущеної продукції з його використанням надійно вимірюється.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання і переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації [1].

Найбільш простим і доступним методом нарахування амортизації є прямолінійний, саме він і є найбільш вживаним на багатьох підприємствах України.

Порядок нарахування амортизації при застосуванні прямолінійного методу:

1) річна сума амортизації = Амортизаційна вартість / Термін корисного використання;

2) місячна сума амортизації = Річна сума амортизації / 12 місяців.

Отже, при застосуванні прямолінійного методу нарахування амортизації амортизаційна вартість об'єкта списується рівномірно протягом всього терміну його експлуатації [5].

Проблема амортизації завжди була в полі зору вчених і залишається актуальною на сучасному етапі розвитку бухгалтерської науки. В різні часи науковці займалися розробкою питань теорії амортизації, аналізували фактичні тенденції її нарахування і досліджували закономірності відтворення.

На сьогодні немає конкретних положень вибору методу нарахування амортизації. Тому неможливо визначити, який із даних методів би був найкращим для підприємств різних форм власності. На нашу думку, усі методи нарахування амортизації можна вважати рівноправними, тому що всі вони виконують однакову функцію – поступово переносять вартість основних засобів на результати діяльності. Отже, обраний підприємством метод повинен сприяти прискоренню оновлення основних засобів, визначенню реальної величини прибутку, найкраще враховувати усі фактори, пов'язані з експлуатацією об'єкта основних засобів.

На сучасному етапі, з метою вдосконалення обліку операцій з нарахування амортизації основних засобів, необхідно враховувати досвід і досягнення минулих поколінь. Але все одно не можна зупинятися на досягнутому та потрібно і надалі розвивати цей напрямок, щоб якомога ефективніше поновлювати та вдосконалювати методи та форми нарахування амортизації основних засобів.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Козьменко С. Н. Амортизация и оптимальные сроки службы техники / С. Н. Козьменко, Т. А. Васильева, С. П. Ярошенко. – Суми : Деловые перспективы, 2009. – 223 с.
3. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ / Л. Косовиць // Головбух. – 2011. – № 35. – С. 17-23.
4. Ображей Ю. К. Амортизация основних засобів в обліковій політиці підприємства [Електронний ресурс] / Ю.К. Ображей, І.В. Мельниченко. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi.../cgiirbis_64.exe?
5. Шумляев Б. О. Бухгалтерський облік основної діяльності залізниць України. – Дніпропетровськ : 2010. – 423 с.

УДК 338.436.33:346

Радченко О.Д.,

к.е.н., с.н.с.

ННЦ «Інститут аграрної економіки»,
м. Київ

ВПЛИВ СИСТЕМНИХ РИЗИКІВ НА БЮДЖЕТНУ ПОЛІТИКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

У статті проаналізовано стан бюджетної політики аграрного сектору України, прийняту бюджетну програму на 2014 рік і можливі системні ризики її виконання. Розкрито один з напрямів зменшення системних ризиків – використання досвіду побудови бюджетної політики країн ЄС.

Ключові слова: бюджетна політика, аграрний сектор, САП ЄС.

This paper analyzes the budgetary policy of the agrarian sector of Ukraine adopted a program budget for 2014 and possible systemic risks its implementation. Reveals one of the areas of reducing systemic risk - using the experience of the budget policies of the EU.

Keywords: fiscal policy, agriculture, the CAP of the EU.

В статье проанализировано состояние бюджетной политики аграрного сектора Украины, принятую бюджетную программу на 2014 год и возможные системные риски ее выполнения. Раскрыто одно из направлений уменьшения системных рисков - использование опыта построения бюджетной политики стран ЕС.

Ключевые слова: бюджетная политика, аграрный сектор, САП ЕС.

Аграрному сектору економіки притаманна значна залежність від множини ендогенних та екзогенних чинників, внаслідок чого він потребує логічно виваженої системи державного регулювання та фінансової підтримки видів діяльності, галузей, продукції, форм господарювання тощо. Тому проблема бюджетної підтримки аграрного сектора вимагає постійних досліджень.

Серед дослідників, що розкривають цю проблему на макро- та мезорівнях значними є досягнення О. Бородіної, А. Діброви, М. Дем'яненка, І. Прокопи, О. Молдована, С. Кваші, Л. Тулуша [1; 2; 4] та інших вчених.

За дослідженнями ННЦ «Інститут аграрної економіки» під керівництвом Л. Тулуша, бюджетна політика аграрного сектору України за останні роки характеризувалася відносно стабільною динамікою. Зокрема, рівень закладеної у державному бюджеті [3]

підтримки аграрної галузі у 2006-2014 рр. зазнав таких змін: із 7,23 млрд грн у 2006 р. – до 8,51 млрд грн у 2014 р. (зростання на 18%). У меншому проміжку він скоротився на 27% у 2013 році та на 25 % у 2014 році у порівнянні з посткризовими 2011-2012 рр., коли закладався на рівні 11,3 млрд грн по видатках міністерства аграрної політики та продовольства (МАПіП).

Бюджетна підтримка складає максимум 12 млрд грн, тобто 60% від мінімальної потреби аграрної галузі, яку оцінюють у 20 млрд грн. Ці ж тенденції закладено і в бюджеті на 2014 рік. Але його виконання відбуватиметься у складних економічних та політичних умовах системних ризиків.

Системними ризиками бюджетного фінансування аграрної галузі є хронічне недофінансування та зменшення обсягів прямої бюджетної підтримки. Так, видатки бюджету на аграрну галузь у загальних видатках стрімко скорочуються – якщо у 2006 році на них припадало 5,05%, то у 2014 році – лише 1,84%. У структурі фондів по видатках МАПіП на загальний фонд припадало 87% у 2006 році та 56% у 2014 році, а це додатковий фактор ризиковості здійснення фінансових виплат.

Підтримка по апарату МАПіП у 2014 році закладена в 8,51 млрд грн, що на 10% нижче рівня 2013 року. При цьому проти 2013 року скорочення відбулось по загальному фонді.

Зміни у проекті бюджету на 2014 рік порівнянні з 2013 роком стосуються зміни структури фінансування, зокрема збільшення видатків: у 7 разів на підтримку розвитку хмелярства та садівництва, у 2,5 рази на фінансову підтримку заходів у АПК; на 25,2% на заходи загального керівництва та управління у сфері АПК. Зменшено видатки за бюджетними програмами: на 11,3% на державну підтримку галузі тваринництва; на 50% на заходи по боротьбі зі шкідниками і хворобами; на 40% на витрати Аграрного фонду на формування інтервенційного фонду з метою забезпечення продовольчої безпеки і цінової стабільності в країні, а також для закупівлі МТР для потреб сільгоспвиробників.

Відсутні задекларовані урядом програми підтримки малих форм господарювання, на їх фінансування закладаються видатки у складі інших програм: фінансової підтримки заходів, відтворення основних фондів, державній підтримці тваринництва.

Відбувається зміна акцентів державної підтримки із заходів розвитку виробництва на заходи розвитку інфраструктури аграрного ринку, на які у 2014 році передбачено 0,30 млрд грн у загальних видатках (3,5%) та 2,2 млрд грн бюджетного кредитування, що разом складає майже $\frac{1}{4}$ у бюджетній підтримці.

Такі ризики можуть спричинити значні проблеми фінансування та кредитування аграрного сектору, і як наслідок, завдати шкоди стабільності бюджетної політики.

Для удосконалення механізму бюджетної підтримки необхідно:

- дотримання відповідності прийнятій Стратегії розвитку галузі, яка визначає, що саме і в який спосіб уряд має намір досягти у галузі сільського господарства;

- досягнення узгодженості з бюджетом галузі та його середньостроковою перспективою, що передбачає розробку бюджету згідно політики, яка враховує всі ресурси галузі, проектні показники досягнення рівня виробництва з врахуванням продовольчої безпеки, спираючись на реальні середньострокові видатки галузі і врахуванням нормативного прибутку;

- дотримання принципу наступності у розвитку, формування порівняльних за періодами бюджетних програм, розбудови наявної системи бюджетного фінансування галузі, що пов'язано з стабільною політикою державного управління, державною реалізацією стратегії розвитку галузі;

- збільшення обсягів фінансування наукових досліджень і розробок, дорадчої діяльності, освіти, системи контролю за безпечністю та якістю продуктів харчування; перехід до класифікації бюджетних програм за міжнародними вимогами СОТ та в рамках єдиної аграрної політики ЄС;

- проведення моніторингу виконання бюджетних програм, формування оцінки їх виконання за вхідними та вихідними показниками, індикаторами результативності.

З цього переліку на особливу увагу заслуговує пункт про наближення вітчизняних бюджетних програм до міжнародних вимог СОТ та єдиної аграрної політики ЄС.

Оскільки у 2013 р. закінчився термін чинного багаторічного бюджету, з'явилася потреба узгодити спільну бюджетну політику сільського господарства зі стратегією «Європа у 2020 році». Комісія

по сільському господарству ЄС проводить публічне обговорення проектів до 2020 р. у всіх країнах ЄС, готує нові правові засади бюджетної підтримки сільського господарства до 2020 року [7].

Планується виділити на підтримку сільгоспсектору 38% бюджету ЄС – 31,3 млрд євро на субсидії та 95,6 млрд євро на розвиток сільськогосподарських територій [4]. Пріоритети, пов'язані з регіональним розвитком протягом 2014-2020 рр., наступні (асигнування з бюджету ЄС, у %): регіональний розвиток 34%; сільське господарство і рибальство 30% (було 27%).

Для України може бути корисним досвід прибалтійських країн, які вступили до Європейського Союзу тільки в 2004 р., а раніше мали схожі з нею умови економічної діяльності [6].

Підтримка цих країн здійснюється за регіональною політикою ЄС, головна мета якої полягає у посиленні економічної, соціальної і територіальної єдності, зменшуючи розбіжності у рівні розвитку серед областей, а також серед країн-учасниць ЄС. Охоплення програмою поширюється на країни-учасниці, ВВП яких складає менше 75-90 % середнього числа по ЄС (всі Балтійські держави знаходяться в межах цих рамок).

Новий бюджет ЄС передбачає допомогу естонському аграрному сектору в розмірі 1,73 млрд євро, литовським – 4,98 млрд євро, а латвійським - 1,72 млрд євро [5]. Тобто, за роки членства у ЕС, підтримка села досягла значних показників, і на даний час величина субсидій у розрахунку на одиницю виробленої продукції або на одиницю виробничих витрат є однаковою як в старих, так і в нових країнах, зокрема й Прибалтики.

Висновки для України, на думку експертів, полягають в тому, щоб «проаналізувати, як підписання договору про асоціацію з ЄС позначиться на сільському господарстві України». Однозначно це зробити складно, оскільки у вже врахованому договорі України з ЕС сільському господарству «посвячена окрема глава із загальними фразами про необхідність синхронного розвитку сільського господарства, сільськогосподарських територій, впровадження сучасних виробничих технологій, поліпшення якості продукції, приведення її до стандартів ЄС» [6].

Насамперед, в Україні необхідно буде провести повну модернізацію виробництва для приведення його до стандартів та

вимог ЄС. Значно підвищуються вимоги до якості продукції, у порівнянні з сучасними вітчизняними стандартами. Передбачаються зміни балансу експорту та імпорту, без діючих донині обмежуючих мит тощо.

Отже, для зменшення системних ризиків, а також підтримання конкурентноздатності вітчизняного сектору з агросектором ЄС, вітчизняному сільському господарству необхідні значні ресурси. При цьому субсидії з боку держави, навіть у чинних обсягах, можуть не зберегтися, якщо аграрний бюджет строго регламентуватиметься за розмірами, структурою та напрямками відповідно до вимог ЄС, а також через економічний спад та загальні проблеми наповнення Державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Бородина Е., Покопа И.. На какую модель аграрного сектора должна ориентироваться Украина в стратегической перспективе? // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://gazeta.zn.ua/promyshliennost/na-kakuyu-model-agrarnogo-sektora-dolzhna-orientirovatsya-ukraina-v-strategicheskoy-perspektive-.html> (дата звернення: 29.04.2014). — Назва з екрана.
2. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки : аналіт. доп. / О. О. Молдован, С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір [та ін.]. — К. : НІСД, 2012. — 80 с.
3. Закон Про Державний бюджет України (за відповідні роки) // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : zakon.rada.gov.ua (дата звернення: 29.04.2014). — Назва з екрана.
4. Кваша С.М. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн-членів Європейського Союзу / С.М. Кваша, К.С. Кваша. — К.: ННЦ ІАЕ, 2013. — 40 с.
5. Радченко О. Досвід бюджетного фінансування сільського господарства на прикладі країн Прибалтики // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_7_2014_04_17_18/dosvid_bjudzhetnogo_finansuvannja_silskogo_gospodarstva_na_prikлади_krajin_pribaltiki/57-1-0-936 (дата звернення: 29.04.2014). — Назва з екрана.
6. Что ждет аграриев Украины после подписания ассоциации с ЕС? Пример других стран. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://raznesi.info/blog/post/11822> (дата звернення: 14.03.2014). — Назва з екрана.
7. The Common Agricultural Policy after 2013 - European Commission [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/> (дата звернення: 14.03.2014). — Назва з екрана.

УДК 657

Риковська Л.О.,
здобувач кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк

МІСЦЕ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті розглянуто ефективність внутрішньої звітності та її місце при прийнятті рішень в системі управління підприємствами. Визначено базові принципи для складання внутрішньої звітності.

Ключові слова: інформація, внутрішня звітність, управління діяльністю підприємств.

The article examines the effectiveness of internal reporting and its place in decision-making in the management of enterprises. Defined the basic principles for the drafting of internal reporting.

Keywords: information, internal reporting, management of enterprises.

В статье рассмотрена эффективность внутренней отчетности и ее место при принятии решений в системе управления предприятиями. Определены базовые принципы для составления внутренней отчетности.

Ключевые слова: информация, внутренняя отчетность, управление деятельностью предприятий.

Нині економіка України характеризується нестабільністю виробництва, погіршенням матеріально-технічної бази, недостатнім обсягом інвестицій і зменшенням капіталовкладень, погіршенням енергозабезпеченості. Наявність ефективної системи інформаційного забезпечення органів управління про фінансово-майновий стан, умови і результати діяльності підприємств має велике значення для супроводження процесу реалізації загальнодержавної та регіональної політики, підтримання продовольчої безпеки, ефективного виконання функцій управління.

Показники, які характеризують господарські процеси та їх зміни на підприємствах, відображуються у звітності суб'єктів господарювання.

Над вивченням проблем із питань формування внутрішніх звітів працювали такі науковці, як: Л.М. Біла, Ф.Ф. Бутинець, П.М. Герасим, Т.Г. Маренич, І.Б. Садовська, П.Я. Хомин, І.М. Яцишин та ін. Однак

методика і принципи формування системи внутрішньої управлінської звітності підприємств потребує глибшого дослідження та вивчення.

Мета дослідження - визначити необхідність складання та місце внутрішньої звітності у системі управління підприємствами.

Звітність – це система показників, що охоплює і характеризує результати виробничо-фінансової діяльності підприємств за певний період. У ній знаходять відображення дані оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку.

Підприємства складають і подають фінансову, статистичну і податкову звітність та про відрахування до фондів на соціальні заходи, що зумовлює пристосування до їх вимог облікової політики підприємства. Система внутрішньогосподарської звітності – це форма оберненого зв'язку керівників центрів відповідальності з об'єктами управління. Основним завданням управлінської звітності є найповніше задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів – менеджерів різних рівнів управління.

Л.В. Нападовська вважає що, управлінська звітність є гнучкою системою форм інформації, яка складається за центрами витрат і центрами відповідальності. Вона має відображати умови, специфіку, особливості організації виробництва та потреб управлінського персоналу.

Необхідність внутрішньогосподарської звітності обумовлена двома основними причинами:

- необхідність управлінського контролю діяльності керівника виробничого підрозділу;
- необхідність управлінського контролю діяльності підрозділу самими керівниками підрозділу.

Управлінська звітність не обмежена у виборі методів і правил. Вони розробляються самим підприємством з урахуванням різних параметрів, беручи до уваги як кількісні, так і якісні показники у вартісному і в натуральному виразі. Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського обліку, звітності й контролю господарських операцій з метою обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів [1].

На думку Т.Г. Маренич внутрішня звітність повинна будуватись

таким чином, щоб вона була оперативною та впливала на динаміку результатів діяльності підрозділів підприємства, мала інформацію про відхилення від плану. При цьому зміст звіту повинен узгоджуватися з персональною відповідальністю керівників структурних підрозділів за прийняття рішень у конкретній сфері [2].

Л.В. Гуцаленко стверджує що, управлінська звітність на відмінну від фінансової має інші форми та принципи побудови показників. Це перш за все:

- широке коло й різні напрями формування інформації про витрати і результати (за носіями витрат, центрами виникнення витрат, центрами відповідальності, сегментами діяльності);
- уведення у звітність поряд із показниками про витрати показників про доходи, що забезпечує виявлення ступеня участі у формуванні суб'єктами діяльності прибутку за центрами його виникнення і центрами відповідальності;
- надання необхідної і достатньої інформації для виявлення відхилень фактично досягнутих результатів від планових, нормативних, кошторисних;
- забезпечення мінімізації невизначеності при прийнятті управлінських рішень за видами та сегментами діяльності.

Періодичність складання внутрігосподарської звітності, як і форми подання – питання індивідуальне і досить важливе. Основним критерієм вибору періодів складання звітних форм є своєчасність надання потрібної інформації, доки вона актуальна і прийняте на основі неї рішення може запобігти розвитку негативних, чи, навпаки, сприяти розвитку позитивних тенденцій. У зв'язку з тим, що на різних рівнях управління оперативність прийняття рішень різна, то й періоди подання звітності відрізняються.

Наприклад, на нижніх рівнях управління роль оперативності прийняття рішень вища, ніж на верхніх, тому й період подання звітності значно коротший. Звідси важливо розробити і мати чіткий графік подання звітності.

За напрямками використання внутрішню звітність підприємства можна поділити на :

- прогнозну;
- оперативну;
- контрольну;

- оціночну.

Прогнозна звітність призначена для слідкування за тенденцією розвитку підприємства, формування конкурентної стратегії, складання прогнозів і планів.

Оперативна звітність призначена для слідкування за поточним станом підприємства і центрів відповідальності, змін основних показників діяльності і зовнішнього середовища.

Контрольна звітність призначена для виконання контролю за виконанням планів та розпоряджень керівництва підприємства.

Оціночна звітність призначена для аналізу і оцінки господарської діяльності центрів відповідальності та самого підприємства.

На підставі внутрігосподарських звітів аналітик може визначити результати діяльності підрозділів, порівняти ефективність діяльності окремих виробничих бригад і сформувавши базу для прийняття стратегічних управлінських рішень. Особливість внутрішньогосподарської інформації полягає в тому, що записи у реєстрах ведуться помісячно і нарастаючим підсумком з початку року.

Внутрішня звітність має бути конкретизована (за центрами відповідальності, сегментами і напрямками використання), що дасть змогу надати якісну оцінку діяльності об'єкта. У свою чергу це забезпечить раціональне використання матеріальних, трудових, фінансових та інвестиційних ресурсів. Для кожного з напрямів господарської діяльності доцільно формувати окремі форми внутрігосподарської звітності.

Підготовлена виходячи із мети управління та інформаційних потреб конкретного користувача внутрішня звітність дозволить надавати потрібну інформацію без зайвих розрахунків

Для того, щоб складання внутрішніх звітів мало економічну ефективність витрати на її створення не повинні перевищувати економічного ефекту від її використання.

Звіти складають головним чином за графічною формою. Окремі пояснення подаються в текстовій формі. У звітах відображають інформацію як у грошових, так і в натуральних показниках, яким потрібно приділяти особливу увагу. Інформація внутрішніх звітів повинна надаватись користувачам у зручному для сприйняття вигляді, у необхідному обсязі, достатньому для прийняття управлінських

рішень.

Результати досліджень свідчать, що на кожному підприємстві ведеться своя технологія внутрішньогосподарської звітності в залежності від запиту керівників і спеціалістів, та необхідності подання внутрігосподарської інформації.

Проте, не всі сучасні керівники до кінця зрозуміли доцільність ведення належного управлінського обліку. Ми вважаємо, що причиною такого ставлення може бути застарілість поглядів на процес ведення обліку.

Ефективність управління економікою залежить перед усім від якості одержаної інформації. Носієм інформації про фінансовий стан підприємства є звітність.

Внутрішня звітність є важливою складовою частиною облікової системи підприємства, інформація якої дозволяє забезпечити вирішення завдань управління. Внутрішня звітність є важливим засобом прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 із змінами та доповненнями.
2. Маренич Т.Г. Внутрігосподарська звітність агроформувань у системі управління виробництвом / Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005 – № 3. – С. 63-71.

УДК 339

Савош Л.В.,

к.е.н., доцент,

Савош К.А.,

ст. гр. ЕП-11

Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк

**ПОРІВНЯННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ
УКРАЇНИ І ПОЛЬЩІ**

Розглянуто особливості розвитку сільського туризму в Україні і Польщі як одного з перспективних видів туристичного бізнесу. Визначено відмінності у відпочинкових пропозиціях даних країн. Підкреслено перспективні напрямки розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

***Ключові слова:** сільський зелений туризм, агротуризм, агротуристичні підприємства, Європейська федерація сільського туризму.*

The features of rural tourism in Ukraine and Poland as one of the promising tourism business. Determined differences in recreational offerings of these countries. Highlighted promising areas of Rural Green Tourism in Ukraine.

Keywords: rural green tourism, agrotourism, Agi enterprises, the European Federation of Rural Tourism.

Рассмотрены особенности развития сельского туризма в Украине и Польше как одного из перспективных видов туристического бизнеса. Определены различия в предложениях отдыха данных стран. Подчеркнуто перспективные направления развития сельского зеленого туризма в Украине.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, агротуризм, агротуристические предприятия, Европейская федерация сельского туризма.

Активна інтеграція в економічні структури Європейського Союзу потребує від України розробки та вдосконалення моделі взаємовідносин регіонів, яка б відповідала принципам і стандартам регіональної політики Євросоюзу, сприяла розвитку нових форм міжнародного співробітництва регіонів.

Одним із найдієвіших інструментів успішної політики регіонального розвитку залишається активізація транскордонного співробітництва територій. Найбільшого розвитку набуло транскордонне співробітництво в сфері туристично-рекреаційного підприємництва. Тому висвітлення особливостей розвитку сільського зеленого туризму в транскордонних регіонах набуває особливої актуальності.

Гострою проблемою багатьох сіл в Україні є безперервне зростання надлишку робочої сили. Враховуючи відсутність капіталовкладень на створення нових робочих місць у сільській місцевості більше уваги варто приділяти тим галузям, які не потребують для свого розвитку великих коштів, зокрема, сільського зеленого туризму, який не так давно зародився в Україні. У Польщі цей вид туризму набув значного розвитку, тому актуальним є питання вивчення досвіду сусідів і використання його на своїх теренах.

Питання розвитку сільського зеленого туризму знаходяться в полі постійної уваги науковців. Особливо актуальними є дослідження: В. Васильєва, П. Горішевського, Л. Гути, Ю. Зінька, В. Кафарського, В. Косенка, М. Костриці, Н. Кудли, О. Лендел, В. Липчука, Н. Липчук,

М. Рутинського, М. Товта та інших вчених.

У працях вітчизняних вчених значну увагу приділено дослідженню організації та планування сільського зеленого туризму, визначено основні перспективи його розвитку, вивчено європейський досвід становлення, обґрунтовано основні особливості менеджменту та маркетингу в даній галузі тощо.

Однак, сучасні реалії вимагають детальнішого дослідження попиту і пропозиції на ринку туристичних послуг, визначення перспективних напрямів розвитку сільського зеленого туризму та його впливу на економіку країн.

Характеристика сучасного стану ринку сільського зеленого туризму в Україні та порівняльний аналіз розвитку ринку агротуризму Польщі.

Європейський ринок сільського зеленого туризму функціонується і розвивається в рамках Європейської федерації сільського туризму (EuroGites), яка утворена 35 професійними і торгівельними організаціями у 27 країнах Європи.

Країнами-членами ЄС Європейської федерації сільського туризму є: Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Чеська Республіка, Естонія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Великобританія.

Країни-учасники Європейської федерації сільського туризму, які не є членами ЄС: Білорусь, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Грузія, Норвегія, Сербія, Швейцарія, Ізраїль [2].

До складу європейського туристичного сектору входить близько 500 тис. туристичних підприємств та близько 5-6,5 млн. спальних ліжок-місць.

Послуги сільського зеленого туризму походять від традиційного «ночівля і сніданок або харчування» та самообслуговування в приватних будинках, фермерських господарствах, невеликих сімейних сільських готелях і гостьових будинках, і пов'язаних з ними послуг ресторанної або туристичної діяльності. Європейський сектор сільського зеленого туризму становить близько 15% європейського туристичного обороту [1].

В сільському туризмі Європейський Союз вбачає основний важіль економічного підйому своїх сільських територій. Нині у Європі

нараховується приблизно стільки ж ліжок-місць для відпочинку у приватних сільських оселях, скільки місць у європейських готелях.

Перш ніж розпочати вивчення європейського досвіду сільського зеленого туризму, розглянемо передумови росту його популярності.

Під сільським туризмом розуміють:

- «зелений» туризм (відпочинок до 1-2 днів, збір ягід, грибів, відпочинок на пляжі тощо);
- екологічний туризм (коли туристи просто спостерігають за природою);
- агротуризм (у сільгоспугіддях і на фермах, де можна взяти участь у зборі фруктів, ягід, овочів, догляді за домашніми тваринами).

Основною передумовою розвитку сільського туризму є бажання міських жителів провести свій відпочинок ближче до природи, подальше від шумних і забруднених міст.

Селяни, котрі мають облаштований будинок, можуть повністю або частково здавати його городянам на час їх відпустки або канікул. Також вони можуть забезпечувати туристів харчуванням, знайомити з місцевими пам'ятками, знайомити з народними традиціями, організовувати екзотичні розваги. Обходиться такий відпочинок значно дешевше, ніж поїздки на море або за кордон. Тому сільський туризм розрахований на вітчизняних міських жителів, які або не мають фінансів для більш дорогого відпочинку, або хочуть відпочити в природному середовищі, і також на іноземців, які прагнуть відчувати українську сільську екзотику. Сільський туризм вигідний і селянам, оскільки дає їм можливість додатково заробити і відчувати себе затребуваними на ринку праці.

В Україні питаннями організації і координування розвитку сільського туризму займається Спілка сприяння розвитку сільського туризму. За даними її досліджень, такий відпочинок найактивніше розвивається в Карпатах, Західних областях, Криму, на Поліссі та Поділлі, тобто в регіонах, які володіють значними природними рекреаційними ресурсами, зокрема, в Карпатах зосереджено більше 60% господарств, які приймають «зелених» туристів [3].

Особливої актуальності набуває розвиток туризму на західних транскордонних регіонах України. Перетворення транскордонних регіонів на туристичну зону з європейським рівнем сервісу та комфортабельності принципово змінить обличчя як регіону, так і

держави. Транскордонні регіони мають унікальні умови для розвитку зеленого туризму. Чисельні природні та культурні атракції, угіддя, мінеральні джерела, гірські масиви призначені саме для таких цілей. Треба зауважити, що в Івано-Франківській і Закарпатській областях популярними є участь туристів у народних святах і обрядах, відвідини народних умільців, прогулянки на конях. На Львівщині популярними є зимові розваги та сільські вечорниці. У Чернівецькій області – зимові розваги, подорожі замками та фестивальний туризм. На Волині - у Національному парку «Прип'ять-Стохід» - завдяки проекту ЄС «Включення питань зміни клімату в управління вразливими екосистемами» сьогодні розвивається сільський орнітологічний туризм.

Найбільшого досвіду у розвитку сільського туризму набула Польща за таким сектором туризму, як агротуризм. Свій розвиток сільський туризм у Польщі розпочав у першій половині XIX ст. і пройшов три основні етапи. Першими відпочивальниками були багаті городяни, які вважали відпочинок у селі вимогою їхнього соціального статусу. Він характеризується орендою житлових кімнат із низьким рівнем комфортабельності у сільських будинках. Другий етап розвитку сільського туризму припадає на кінець 90-х XIX ст. – початок XX ст. Для нього характерним стала популярність цього виду відпочинку серед нової категорії туристів - міського робітничого класу, який вирушав у село, щоб провести там відпустку. А на початку XX ст. це явище переросло в нову організовану форму - агротуризм. Нині триває третій етап розвитку сільського туризму Польщі, який характеризується поліпшенням якості наданих туристичних послуг, збільшенням кількості агротуристичних об'єктів.

Представимо графічно етапи розвитку агротуризму в Польщі (рис. 1.).

Сільський туризм набув широкого поширення у Польщі, оскільки Польща є аграрною країною. практично кожен третій поляк - фермер, а тому по числу ферм Польща стоїть в одному ряду з США.

Проаналізуємо відпочинок в Польщі у форматі агротуризму. Поляки пропонують своїм клієнтам проживання. Цілий ряд ферм Польщі пропонують для туристів відразу кілька варіантів - від кімнати в традиційному польському сільському будинку до комфортабельних номерів в готелі або міні-готелі, побудованому на території ферми.

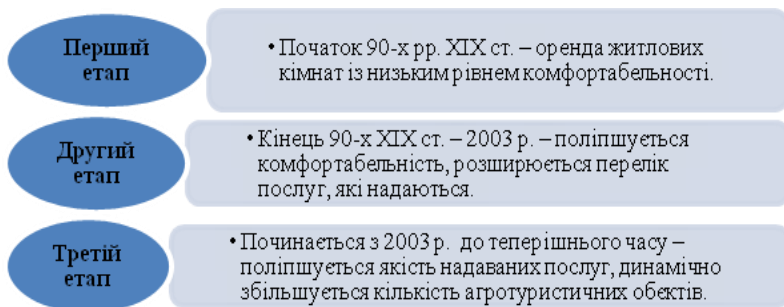


Рис.1. Етапи розвитку агротуризму в Польщі

Друга особливість польського сільського туризму - це рід діяльності. У Польщі є два ключових типи ферм:

- ферми, які спеціалізуються виключно на агротуризмі;
- ферми, які використовують агротуризм в якості джерела додаткового доходу.

Відпочиваючи на фермах, спеціалізуються виключно на агротуризмі, турист може розраховувати не тільки на проживання в сільській Польщі, але й на пізнавальні тури, навчання сільським ремеслам, знайомство з фольклором, кухнею і традиціями краю. У другому випадку, екскурсії та розваги доведеться організовувати самостійно.

Польська база об'єктів агротуризму активно розвивається, і між 2005 і 2007 роками число таких об'єктів зросло на 25% [4, с. 78]. Таким чином, спостерігається процес поступового збільшення кількості агротуристичних підприємств. У 2008 році чисельність агротуристичних садіб сягла 9500 із загальною кількістю ліжок 93600 [8]. Тенденція зростання спостерігається і в 2009 році – 10200 та 98100 відповідно та у наступних роках [5, с. 28].

Наразі в Польщі налічують понад 15 000 господарств, які займаються сільським і агротуризмом, з них понад 8000 – агрооселі [6]. Зважаючи на темпи росту, в найближчі роки Польща може зайняти лідируючі позиції в сегменті сільського туризму. Середній відсоток завантаження агротурферм країни становить 30-35% на рік при середній тривалості відпочинку гостей 2-3 дні. Як правило, основними мешканцями таких господарств є громадяни країн Східної

Європи і жителі Польщі, які подорожують самотійно [7].

Аналіз пропонованих послуг наступний: рибальство - 69%; збирання грибів - 95%; тенісні корти - 2%; верхова їзда - 15 %; лижний підйомник - 0,2%; полювання - 5%; творчі заняття - 80%; бджільництво - 5 % [9].

Отже, значні досягнення у розвитку сільського туризму нашого західного сусіда зумовлені тим, що Польща активно стимулює його розвиток, підтримуючи місцевих жителів, що беруть участь у розвитку туризму в сільських домогосподарствах з прийому туристів.

Так, держава виділяє різні пільгові кредити, які надаються банками, різними виробничими кооперативами та іншими фінансовими установами для потреб функціонування і розвитку сільського зеленого туризму. Крім того, жителі польських туристичних сіл звільнені від деяких податків на доходи від туризму. Ефективний спосіб розвитку практики сільського туризму в Польщі - це дуже низькі ціни і тарифи, в порівнянні з цінами на послуги розміщення та харчування, які надаються класичними видами туризму.

Розглянувши пропозиції європейських країн, можна визначити наступні відмінності (табл. 1.).

Таблиця 1

Особливості відпочинкових пропозицій власників сільських осель

Україна	Польща
Пасіка	Вогнища, гриль
Випічка хліба	Катання на санках
Лозоплетіння	Катання на бричках
Майстерня дерев'яних виробів	Прокат велосипеда
Домашній етнографічний музей	Провідники
Домашній музей вишивок	Окремі квартири
Підводне плавання	
Участь у вечорницях	

Джерело: розроблено на основі [10; 11]

Як бачимо, відпочинкові пропозиції в Україні значно різняться від послуг, що їх пропонують в Польщі. Це дає змогу робити висновки про те, що Україна має значний потенціал, щоб привабити закордонних туристів і надавати їм якісно нові автентичні види послуг

сільського зеленого туризму.

Отже, сільський туризм в останні десятиліття став новою галуззю в розвитку світових держав, що активно розвивається і активізується з кожним роком. Важливим фактором розвитку сільського туризму є значні відмінності, особливо щодо сфери послуг і туристичних об'єктів, які є специфічними для різних країн і сільських регіонів.

Таким чином, проведене дослідження показує, що з кожним роком збільшується число прихильників сільського зеленого туризму, кількість та якість наданих туристичних послуг, тобто можемо констатувати, що в майбутньому його розвиток може стати прибутковою галуззю національного господарства.

Провівши аналіз стану та особливостей розвитку сільського туризму в Україні і Польщі, бачимо, що Україна має широкі можливості його розвитку завдяки багатству природних ресурсів, великої кількості туристичних об'єктів, багатим народним традиціям тощо.

В Україні перспективним напрямком розвитку сільського туризму має стати розробка та застосування ефективних заходів формування тісного взаємозв'язку виробників продукту сільського зеленого туризму з їх споживачами, завдяки чому зростатиме вплив останніх на процес надання послуг, відбуватиметься підвищення рівня обслуговування та формуватиметься загальне враження про діяльність підприємства у свідомості споживачів.

Список використаних джерел:

1. European Federation of Farm and Village Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurogites.org
2. Statutes European Federation of rural tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurogites.org
3. Як ЄС допомагає розвивати «зелений» туризм в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/2012/08/17/285915>
4. Pieńkos K. Accommodation facilities on agrotourism farms in Poland / K. Pieńkos, U. Tymińska // Эко- и агротуризм: перспективы развития на локальных территориях: тезисы докл. II Междунар. науч.-практ. конф., 22—23 апр. 2010 г., г. Барановичи, Респ. Беларусь / редкол.: В. Н. Зуев (гл. ред.) [и др.]. — Барановичи : РИО БарГУ, 2010. — 280 с. : ил.
5. Zawilinska Bernadetta. Tradycje i aktualny stan rozwoju agroturystyki w Polsce / Bernadetta Zawilinska // Sadeckie zeszyty naukowe. Tom II. Praca zbiorowa pod redakcją doc. dra Marka Reichela Starostwo Powiatowe w Nowym Sączu. - Nowy Sącz 2012. – 141 s.

6. Хоміч С. Порівняльна характеристика моделей розвитку сільського туризму в країнах східної Європи (на прикладі України, Республіки Білорусь, Польщі) / С. Хоміч, А. Желєзняк, М. Бекта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2010_2/files%5C10chsu_bp.pdf

7. Польща мріє про лідерство в аграрному туризмі Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rabcuriosa.wordpress.com/2011/11/03/polshha_mriye_pro_liderstvo_v_agrarnij/

8. Pieńkos K. Recreational facilities on agrotourism farms in Poland / K. Pieńkos, R. Rowiński, U. Tumińska // Эко- и агротуризм: перспективы развития на локальных территориях: тезисы докл. II Междунар. науч.-практ. конф., 22–23 апр. 2010 г., г. Барановичи, Респ. Беларусь / редкол.: В. Н. Зуев (гл. ред.) [и др.]. — Барановичи : РИО БарГУ, 2010. — 280 с. : ил.

9. Лесів М. Особливості розвитку агротуризму в Польщі / Марта Лесів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.auv.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=72:2009-11-30-19-45-36&catid=46:2009-03-29-22-35-33&Itemid=82

10. БОО «Відпочинок в селі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ruralbelarus.by/>

11. Дідик Я. М. Діагностика рівня відпочинкових послуг у сільських оселях України / Я. М. Дідик // Актуальні проблеми економіки. Серія: Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика. - № 10(124). - 2011. - С. 203-210.

УДК 657

Садовська І.Б.,

к.е.н., професор

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

ІНСТИТУЦІЙНИЙ БАЗИС ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

У статті проаналізовано наукові підходи стосовно ролі формальних та неформальних інститутів у формуванні методологічного базису управлінського обліку. Визначено інформаційну асиметричність основним фактором впливу на загострення кризових явищ в інформаційній економіці.

Ключові слова: управлінський облік, інституційна теорія, транзакційні витрати.

The article analyzes the scientific approaches to the role of formal and informal institutions in shaping the methodological basis of management accounting. Definitely an information asymmetry major factor influencing the aggravation of the crisis in the information economy.

Keywords: management accounting, institutional theory, transaction cost.

В статье проанализированы научные подходы к роли формальных и неформальных институтов в формировании методологического базиса управленческого учета. Определено информационную асимметричность основным фактором влияния на обострение кризисных явлений в информационной экономике.

***Ключевые слова:** управленческий учет, институциональная теория, трансакционные издержки.*

Нова інституційна економічна теорія на відміну від підходу Т. Веблена, який розглядав інститути як «правила гри», включаючи неформальні обмеження (традиції, звички, кодекси поведінки) і формальні норми (закони, права власності), трактує інститути як механізм координації, управління контрактними відносинами, включаючи правові, організаційні, політичні та інформаційні аспекти типових операцій економічних організацій. Сучасні світові тенденції розвитку інформаційної економіки спрямовані на переважне використання знань та впровадження інноваційних технологій. За дослідженнями М.М. Єрмошенко [3, с. 15], «Інформаційна економіка має справу саме з асиметричною інформацією і більше того – базується на ній. Однак, як нова парадигма економічної теорії вона отримала визнання лише у 2001 р. із присудженням Дж. Акерлофу, М. Спенсу і Дж. Стигліцу Нобелівської премії «за їхній аналіз ринків з асиметричною інформацією» [4, с. 35]. Тобто поняття «асиметрична інформація ринків» є ключовим у концепції інформаційної економіки».

Глобалізаційні економічні процеси призвели до відокремлення власника від управління власністю і, відповідно, від факторів виробництва (капіталу, праці, землі, підприємництва – частково). Традиційний бухгалтерський облік відображає задокументовані господарські факти. Поза увагою, тобто не відображеними в бухгалтерському обліку та у відповідних фінансових, податкових і статистичних звітах залишаються операції, що не зафіксовані у бухгалтерських документах, так звані операції «тіньової економіки», а також нелегальні витрати, пов'язані з укладанням контрактів та контролем за їх виконанням, вирішенням взаємовідносин з організаціями, які контролюють бізнес, владними структурами тощо.

В такій ситуації беззаперечною є фундаментальна роль управлінського обліку, який по суті виконує функцію інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень – оперативних, поточних і стратегічних.

Актуальним завданням сьогодення є вирішення питання щодо формування нової парадигми управлінського обліку «...не на вузькому методологізмі своєї науки, а на вищому рівні – філософському, історико-соціологічному і наукознавчому» [6, с. 139].

Філософський підхід базується на діалектичних методах дослідження в розрізі історичних періодів і характеризується певною закономірністю існування парадигм в їх залежності від економічних явищ. Облік у всі епохи розвитку суспільних відносин слугував цілям управління. Але так було до початку процесів глобалізації, внаслідок чого змінилися правила гри, і, відповідно, формування інформації для «глобального гравця» – представленої у фінансових звітах і стандартизованої в світових масштабах. Поділ бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський є об'єктивним і неминучим. Вдале поєднання легальної і нелегальної облікової і не фінансової інформації можливе лише в системі управлінського обліку, якому притаманні особливі способи, методи і процедури спостереження, облікового виміру, реєстрації господарських подій і явищ, врахування взаємодії агентів на ринку.

Управлінський облік має всі підстави на визнання як фундаментального фактора в позитивному розвитку економіки. Це абсолютно нова система обліку, ціль якої трьохзначна: забезпечити ефективну інформаційну основу для прийняття управлінських рішень, спрямовувати сталий розвиток економіки на локальному рівні, передбачати і попереджувати кризові явища. Практика має певні досягнення, уособлені в окремих суб'єктах. Наукові доробки вчених у вигляді монографій, навчальних посібників, докторських і кандидатських дисертацій не є цілісними дослідженнями і більше спрямовані на постановку проблеми та доведення недосконалості існуючої системи обліку. Це свідчить, що сьогодні управлінський облік як наука знаходиться на етапі зародження нової парадигми. Змістовим її наповненням є: 1) вчення про інформаційний ресурс і знання як фактор виробництва; 2) вчення про нові об'єкти обліку: інтелектуальні активи; інтелектуальний капітал; трансакційні витрати; витрати на забезпечення якості бізнесу, інформаційного ресурсу, продукції; 3) вчення про інформаційне забезпечення управління активами за групами – реальні (основні, оборотні), інтелектуальні, в розрахунках (цінні папери, дебітори), та капіталом: вкладеним у

бізнес, інтелектуальним, соціальним.

В рамках нової інституційної теорії інститут виступає як продукт суспільного розвитку і форма, за участю якої протікає господарська діяльність. Управлінський облік, відображаючи таку господарську діяльність, акцент робить на аспекти, пов'язані з ефективністю розміщення ресурсів та економічним розвитком, аналізуючи процес формування інститутів на основі моделі раціонального вибору – з точки зору створення та використання можливостей взаємовигідного обміну. Дослідження дискретних інституційних альтернатив за допомогою інструментарію управлінського обліку дозволяє у явній формі позначити теоретичні та практичні проблеми, розрахувати альтернативні варіанти їх вирішення.

З точки зору нової інституційної економічної теорії організація (держава, фірми, домашні господарства) визначається не як окремий економічний агент з єдиними цілями, інтересами, а як система, що має внутрішню структуру інтересів. Завдання управлінського обліку – максимально виміряти, оцінити і врахувати ці інтереси при підготовці інформаційної бази для прийняття рішень.

Інструментарій нової інституційної економічної теорії дозволяє вивчити домашнє господарство, фірму як впорядкування взаємодії між людьми, структуру, що по-требує спеціального дослідження процесів обробки інформації, отримання та використання знання, структуру стимулів і контролю в різних формах економічної організації. Інституційні альтернативи порівнюються одна з одною, а не тільки з ідеальним станом речей. Це порівняння проводиться через аналіз можливостей економії на трансакційних і трансформаційних витратах. Одна з фатальних абстракцій – ігнорування витрат, пов'язаних з реалізацією запропонованих змін, хоча в економічній теорії широко відомий принцип другого найкращого або оптимальності з додатковими обмеженнями.

Інституційна теорія прав власності визначає відносини власності, виходячи з принципу обмеженості ресурсів, тому відносини власності становлять систему винятків з доступу до них. Зв'язок між діями економічних агентів та їх благополуччям є тим тісніше, чим чіткіше визначені та надійно захищені права їх власності.

Взагалі, виходячи з концептуальної побудови інституціоналізму,

мінімум дві причини чіткого розмежування прав власності відповідають інтересам економічних агентів: зменшується вірогідність появи невизначеності під час їх взаємодії та в той же час має місце оптимізація використання ресурсів ринку, що обмежені.

Щодо визначень облікових інститутів, то в економічній літературі принципів особливостей немає. В. Жук визначає інститут бухгалтерського обліку як такий, що забезпечує взаєморозуміння бізнесу національного і світового соціально-економічного простору [1, с. 158]. Облікові інститути не належать до класично соціальних інститутів. За структурно-функціональним наповненням, облікові інститути є особливими конструкціями з характерними лише для них специфічними властивостями.

Складність визначення межі інституціонального базису управлінського обліку полягає в тому, що у транзитивній економіці облікові інститути не задані історично. Ринкові трансформації зумовили посилену увагу до формування облікових інститутів у перехідних економічних системах (інституціоналізації), що визначає актуальність дослідження цього процесу на принципах системного аналізу.

Інституціоналізація національної економіки й облікової системи на локальному рівні (як її складової) може бути охарактеризована як процес становлення та функціонування мережі соціальних, економічних та облікових інститутів та взаємопов'язаних з ними інституцій, функціями яких є структурування взаємовідносин між економічними суб'єктами на площині інформаційного поля, узгодження їхніх агентських інтересів, а також обмеження, що формують мотиваційні та поведінкові механізми учасників управлінського процесу.

Враховуючи специфіку управлінського обліку як процесу пошуку, переробки і представлення інформації для потреб менеджменту, доцільно, на нашу думку, введення в науковий категорійний апарат поняття «інституціональний базис управлінського обліку». Інституціональний базис управлінського обліку може бути визначена нами як сукупність інститутів та організаційних інституцій, які забезпечують і регламентують функціонування управлінського обліку та його структурних складових з урахуванням їхньої специфіки, а також сприяють удосконаленню

трансформації інформаційних потоків у напрямку зростання їх ефективності. Інституціональний базис управлінського обліку, з одного боку, має внутрішнє наповнення; з іншого – визначає, окреслює зовнішні рамки щодо функціонування облікової системи загалом. Інституціональний базис управлінського обліку структурно формують: 1) інститути у широкому розумінні; 2) сукупність агентських відносин; 3) організації та структурні інституції; 4) система зв'язків і взаємодій із зовнішнім (по відношенню до суб'єкта господарювання як автономної одиниці) інституціональним середовищем.

Список використаних джерел:

1. Жук В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: [монография] / В.Н. Жук. – К.: «Аграрна наука», 2013. – 408 с.
2. Жук В.М. Інституціональні підходи до реформування економічної науки / В.М. Жук // Економіка АПК. – 2010. - № 10. – С.147-150.
3. Єрмошенко М.М. Нова парадигма економічної науки в контексті розвитку в умовах України інформаційної економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1. – С. 14–19.
4. Кирейцев Г.Г. Глобализация экономики и унификация методологии бухгалтерского учета / Г.Г. Кирейцев // Научный доклад. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Житомир/ЖГТУ, 2008. – 76 с.
5. Рибалкін В. О. Теорія власності / В.О.Рибалкін, І.В. Лазня. – К. : Логос, 2000 – 279 с.
6. Сучасні проблеми обліку: монографія / За ред. докт. екон. наук, проф. М.С. Пушкаря – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 268 с.
7. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : Монографія / Якубенко В.Д. –К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

УДК 33625

Сапего И.И.,
к.э.н., доцент
Михалевич О.И.,
магистрант
Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ОПЕРАЦИЙ ПО УЧЕТУ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ

Для эффективного использования ипотечных активов необходим отлаженный механизм управления ими, важным элементом которого выступает аудит.

Ключевые слова: Ипотечные активы, Аудит, Недвижимость, Методика аудита.

For efficient use of mortgage assets needs oiled machine management, which acts as an important element of the audit.

Keywords: Mortgage Assets, Audit, Real Estate, audit methodology.

Для ефективного використання іпотечних активів необхідний налагоджений механізм управління ними, важливим елементом якого виступає аудит.

Ключові слова: Іпотечні активи, Аудит, Нерухомість, Методика аудиту.

Международная интеграция и реформирование отношений собственности в Республике Беларусь обуславливают необходимость поиска новых подходов к организации управления предприятием, где наряду с такими элементами, как учет и анализ, важное место занимает контроль. Контроль является самостоятельной функцией управления предприятием, представляющий собой систему наблюдения и проверки фактического состояния, а также результативности функционирования управляемого объекта с целью оценки эффективности принятых управленческих решений.

В условиях рыночной экономики аудит служит источником справедливой и объективной финансовой информации для принятия решений. В связи с этим аудит приобретает практико-ориентированный характер, что обязательно должно отразиться на точности учета, достоверности отчетных данных и формировании финансовых результатов. Необходимо отметить, что все страны стремятся приблизить свой учет и аудит к Международным

стандартам финансовой отчетности и Международным стандартам аудита, что обуславливает значимость аудиторских процедур в настоящее время

Для Республики Беларусь ипотечные активы являются новым видом активов, которые в учетной практике появились с введением в 2008 году Закона Республики Беларусь «Об ипотеке» (с изм. и доп. от 12 июля 2013 г. № 54-3) [1]. Закон «Об ипотеке» заложил основу для развития ипотечного законодательства, дополнил действующие формы финансирования жилищного строительства и создал фундамент для долгосрочного ипотечного кредитования. В основу закона положена сущность ипотеки и ипотечного кредитования, объекты ипотеки и некоторые учетные процедуры, но не содержится четкого определения понятия «ипотечные активы». По мнению авторов под ипотечными активами следует понимать – часть долгосрочных активов предприятия в виде недвижимого имущества, которое передается в залог под ипотечный кредит с целью получения дохода не связанного с предпринимательской деятельностью или исполнения обязательств [2, 3].

В связи с развитием ипотечного кредитования, рынка ипотечных ценных бумаг, произошедшие изменения в учете ипотечных активов влекут за собой появления возможных ошибок в определении их стоимости, правообладания, достоверности информации об операциях с ними и в конечном итоге – финансовой деятельности предприятия. А аудит позволит выявить причины возникновения таких ошибок в отчетной документации и устранить их. Состояние аудита ипотечных активов в Республике Беларусь не регламентируется нормативными документами, нет так же материалов об этом и в специальной экономической литературе. Отсутствие методик аудита операций по учету ипотечных активов обусловило разработку рекомендаций по его проведению. Одним из основных путей повышения качества аудита операций по учету ипотечных активов является разработка положения «Аудит операций по учету ипотечных активов», которое должно включать в себя следующие разделы:

1. Общее положение. Включает в себя нормативные и локальные документы по учету и аудиту операций с ипотечными активами, а так же объекты аудита.

2. Цель и задачи аудита. Цель – установление соответствия применяемой на предприятии методики учета и налогообложения операций по движению ипотечных активов у залогодателя и залогодержателя при исполнении и неисполнении обязательств нормативным актам, действующим на территории Республики Беларусь. К задачам аудита операций по учету ипотечных активов можно отнести следующие:

- изучение состава ипотечных активов по данным первичных документов и учетных регистров, подтверждение права собственности на них;
- сопоставление тезисов учетной политики организации в отношении формирования стоимости ипотечных ценных бумаг (ипотечных активов) и стоимости принятия их на баланс предприятия
- своевременное проведение инвентаризации финансовых вложений, выявление ее результатов и отражение на счетах бухгалтерского учета;
- оценка состояния синтетического и аналитического учета ипотечных активов;
- подтверждение первичной оценки системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов;
- проверка своевременного и полного отражения в бухгалтерском учете операций с ипотечными активами при соблюдении требований законодательства;
- подтверждение достоверности начисления, поступления и отражения в учете доходов по операциям с ипотечными активами.

3. Источники информации. При проведении аудита операций по учету ипотечных активов источниками информации могут являться (рис.1):

4. Методика проведения аудита операций по учету ипотечных активов. Предлагаемая методика включает в себя четыре раздела:

4.1. Разработка стратегии аудита и расчет уровня существенности. При разработке стратегии проверки операций по учету ипотечных активов необходимо включать: элементы стратегии (характеристика аудиторского заключения, объем выполненных работ, количество привлекаемых аудиторов, применяемые формы бухгалтерского учета, структура аудируемого лица, перечень итоговых и промежуточных документов по результатам аудита, дата

начала проверки, дата окончания проверки, срок предоставления документов по результатам аудита, установленный уровень (уровни) существенности, предварительная оценка эффективности системы внутреннего контроля аудируемого лица, ответственные исполнители-проверяющие, проверяемый период) и характеристика вышеуказанных элементов стратегии.

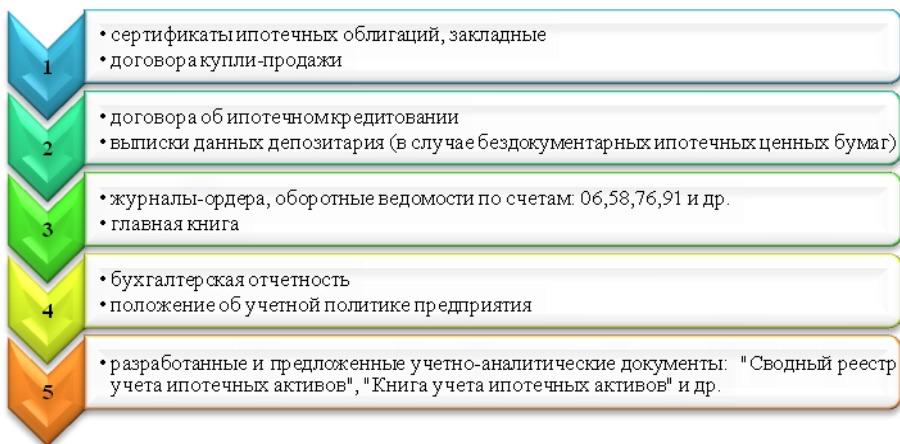


Рис. 1. Источники информации аудита операций по учету ипотечных активов

4.2 Разработка тестов проверки состояния внутреннего контроля операций по учету ипотечных активов.

Предварительная оценка эффективности системы внутреннего контроля проверяемого лица базируется на составлении тестов проверки состояния систем внутреннего контроля и бухгалтерского учета ипотечных активов, которые в свою очередь позволяют проверяющему определить вероятность и риск совершения ошибок работниками бухгалтерии.

4.3 Разработка плана проверки операций по учету ипотечных активов. План проверки должен содержать объекты проверки, применяемые способы проведения аудиторских доказательств и ответственных исполнителей.

4.4 Этапы методики проведения аудита операций по учету ипотечных активов. Для правильной организации аудита ипотечных

активов представим следующий алгоритм (рис. 2).

На *первом* этапе аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов изучается учетная политика предприятия, т.е. совокупность способов организации и ведения бухгалтерского учета ипотечных активов принятые предприятием. В целях сближения законодательства Республики Беларусь в области бухгалтерского учета и отчетности с Международными стандартами финансовой отчетности с 01.01.2014 года вступил в силу Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» №57-3 от 12.07.2013 года и Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации, изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 10.12.2013 года №80 [4,5].

На *втором* этапе аудиторской проверки аудитор знакомится с документами и результатами предыдущей инвентаризации ипотечных активов, одновременно следует провести самостоятельную инвентаризацию ипотечных активов.

Одновременно необходимо проверить некоторые статьи баланса, связанные с состоянием ипотечных активов. До начала проведения инвентаризации аудитору следует проверить наличие и правильность заполнения инвентарных карточек, инвентарных описей; наличие технических паспортов и другой технической документации; наличие документов по заложенным ипотечным активам, по полученным ипотечным активам, переданным в результате аукциона в собственность предприятия.

Одновременно с проведение инвентаризации ипотечных активов следует проверить наличие комплектующих, содержащих драгоценные металлы.

При обнаружении расхождений и неточностей в регистрах бухгалтерского учета или технической документации должны быть внесены исправления и уточнения.

На *третьем* этапе аудитор проверяет правильность отнесения объектов к ипотечным активам. К ипотечным активам следует относить недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности и деятельности физических лиц, которое передается в залог под выдаваемый ипотечный кредит.

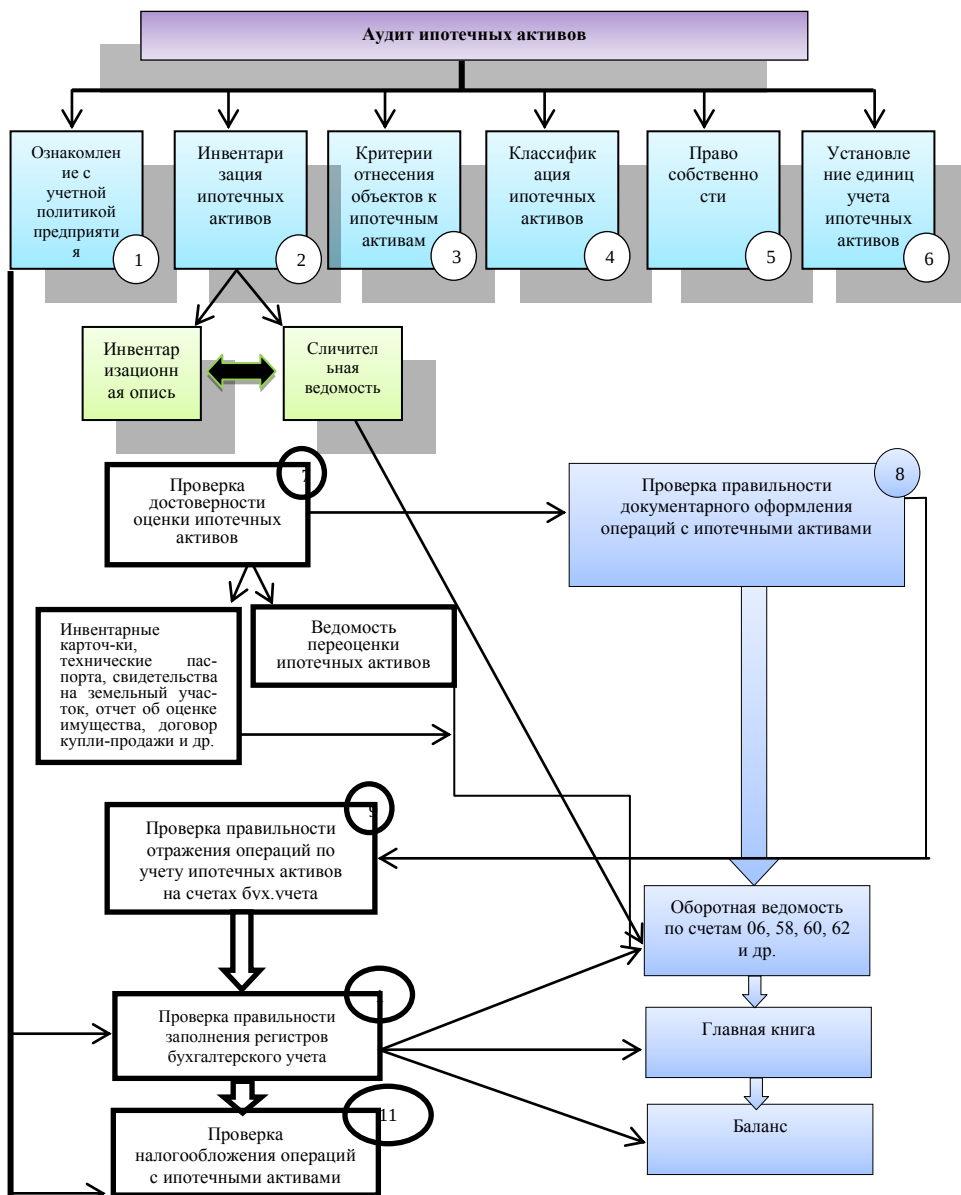


Рис. 2. Предлагаемый алгоритм методики проверки аудита операций по учету ипотечных активов

Здания, в том числе жилые дома и иные строения, и сооружения, непосредственно связанные с землей, могут быть предметом ипотеки при условии соблюдения правил статьи 62 [1].

На *четвертом* этапе аудитор проверяет разработана ли на предприятии классификационная модель ипотечных активов? Правильна ли ипотечные активы отнесены по признакам? Такие признаки могут базироваться на основании нормативных документов (ГК РФ, Закона РФ «Об ипотеке»), общих признаках классификации ценных бумаг, например:

- по видам ипотечных ценных бумаг (ипотечная закладная; ипотечные облигации; земельные векселя и пр.);
 - по условиям договора (земельные участки; капитальные строения (здания, сооружения) и пр.)
 - по степени сложности (простая ипотека; сложная ипотека).
- Этапы простой ипотеки следующие: возникновение ипотеки → первичное размещение → исполнение ипотеки. Сложная ипотека: возникновение ипотеки → первичное размещение → вторичное размещение (вторичный рынок ценных бумаг) → обновленная вторичная ипотека → исполнение ипотеки;
- по предмету ипотеки;
 - по субъектам ипотечных операций;
 - по системности (первичная и вторичная ипотека);
 - по моменту возникновения ипотечных ценных бумаг на рынке ценных бумаг;
 - по правам участников ипотечных операций.

На *пятом* этапе аудитор определяет право собственности владения ипотечными активами, срок погашения закладной, возможность передачи третьему лицу согласно договору, выкуп ипотечных активов по закладной и др.

Для правильного формирования состава и величины недвижимого имущества предприятия, формирования инвестиционного ипотечного портфеля ценных бумаг на *шестом* этапе проводится проверка правильности установления единиц учета ипотечных активов. На данном этапе необходимо проверить ипотечные активы по степени их выражения, т.е. выражаются они через ипотечные кредиты или ипотечные ценные бумаги. Если выражаются через ипотечные кредиты, то необходимо обратить внимание имеют ли ипотечные активы под

собой покрытие, так как в обратном случаи они не могут быть переданы под залог. Вместе с тем проверяется правильность составления договора об ипотеке.

Если ипотечные активы выражаются через ипотечные ценные бумаги, то они могут обладать всеми свойствами финансовых инструментов, поэтому аудитор проверяет, в результате эмиссии возник ли у одной из сторон финансовый актив, а у другой – финансовое обязательство.

Для правильной организации методики учета операций с ипотечными активами аудитору следует обратить внимание на виды ипотечных ценных бумаг применяемых на данном предприятии в соответствии с нормативно-правовыми актами: закладная (первичная ценная бумага), ипотечная облигация и ипотечный сертификат (вторичные ценные бумаги на основе закладной).

На *седьмом* этапе проверяется оценочная стоимость ипотечных активов при передаче в залог недвижимости при ипотечном кредитовании; стоимость ипотечных активов при покупке или продаже на аукционах, а также, в текущем учете оценка недвижимости, принятая на предприятии, сверяется с действующими нормативно-правовыми актами.

На *восьмом* этапе проверяется правильность заполнения реквизитов в закладной, проверку реквизитов можно разделить на техническую и экономическую. Технически проверяются следующие реквизиты – номер, адрес, наличие печатей, подписи, наименование предприятий и т.д. К проверке экономических реквизитов относят проверку: формы существования закладной (документарная, бездокументарная), срока существования, принадлежность, номинальная стоимость, предоставляемые права, наименование обязанного лица и прочие. При бездокументарной форме закладной необходимо дополнительно проверить указаны ли в договоре об ипотеке реквизиты счета «депо» залогодержателя. Ипотечная облигация является эмиссионной ценной бумагой, исполнение обязательств, по которой обеспечивается залогом ипотечного покрытия, поэтому, наряду с проверкой заполнения реквизитов, следует обратить внимание, какая форма используется предприятием документарная или бездокументарная, именная или на предъявителя, на всех ли держателей облигаций заложена эмитентом ипотечное покрытие, какой

фиксированный процент заложен по облигации, нет ли ошибок в получении стоимости таких облигаций, так как держателю предоставлено право на получение только номинальной стоимости. Если используется ипотечный сертификат участия необходимо проверить отражена ли владельцами приобретенная доля в общей стоимости ипотечного покрытия и одновременно заключен ли договор доверительного управления с эмитентом выступающим в роли доверительного управления ипотечным покрытием.

На *девятом* этапе проверяется систематизировано и упорядочено ли отражение операций с ипотечными активами на счетах бухгалтерского учета, а именно проверяется: учет переданной и полученной в ипотеку недвижимости при неисполнении обязательств у залогодателя и у залогодержателя; учет обращения закладной; учет выпуска и выбытия ипотечных ценных бумаг; учет риска по ипотечным операциям.

На последующих этапах проверяется правильность отражения операций с ипотечными активами в регистрах аналитического и синтетического учета, и порядок налогообложения этих операций в соответствии с действующими нормативно-правовыми документами.

Предложенная методика аудиторской проверки операций по учету ипотечных активов позволяет: установить их составные элементы; проанализировать их изменения в течении отчетного периода, т.е. увязать их движение с финансовыми потоками предприятия; проверить правильность оценки ипотечных активов; провести системный контроль законности и правильности отражения каждого вида ипотечных активов в бухгалтерском учете, включая первичные документы, регистры учета; проследить информационные связи и адекватность отражения ипотечных активов в бухгалтерской отчетности.

Список используемых источников:

1. Об ипотеке: Закон Республики Беларусь от 20 июня 2008 г. № 345-З; Изменения и дополнения: Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 54-З

2. Сапего И.И. «К вопросу о категории активов»// Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты. Материалы междунар. науч.-практ. конф., посвященной 20-летию финансово-экономического факультета Новополоцк, 25-26 октября 2012 г.: в 2-х ч. Ч. 1 / под общ. ред. Н.Л. Белорусовой – Новополоцк : ПГУ, 2012. – 355 с., С.201-204.

3. Михалевич О. И., Сапего, И.И. Экономическая сущность, классификация ипотечных активов/ О. И. Михалевич, И.И. Сапего // Экономическая наука в XXI веке: Проблемы, перспективы, информационное обеспечение: Материалы

международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, магистрантов и преподавателей, Краснодар, 15 мая 2013: в 2 ч. – Кубанский государственный аграрный университет; сост. Ю.И. Сигидов, М.А. Коровина, А.В. Чухнов. – Краснодар, 2013. – Ч. 1. – С. 208-213.

4.О бухгалтерском учете и отчетности. Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 57-З

5.Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Учетная политика организации изменения в учетных оценках, ошибки», утвержденным постановлением Министерством финансов Республик Беларусь от 10.12.2013 года №80.

УДК 631.158:658.5:633/635-021.66

Светличная Е.Ю.,

студентка,

Тунин С.А.,

к.э.н., доцент

Ставропольский государственный аграрный университет,

г. Ставрополь

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ АПК

Рассмотрены порядок расчета основных показателей, и информационная база для составления отчета о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства сельскохозяйственных организаций по форме № 9-АПК. Раскрыты недостатки отчетной формы и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: объекты учета; затраты; статьи затрат; прямые затраты; косвенные расходы; фактическая себестоимость; выручка от продажи; информационная база.

Sets forth the calculation of key indicators and information base for the report on the production, cost, cost of crop production and sales of agricultural organizations in the form number 9-APA. Revealed shortcomings of the reporting form and recommendations to address them.

Keywords: accounting objects; costs; cost items; direct costs; indirect costs; the actual cost; proceeds from the sale; information base.

Розглянуто порядок розрахунку основних показників, і інформаційна база для складання звіту про виробництво, витрати, собівартість і реалізацію продукції

рослинництва сільськогосподарських організацій за формою № 9-АПК. Розкрито недоліки звітної форми та надано рекомендації щодо їх усунення.

Ключові слова: *об'єкти обліку; витрати; статті витрат; прямі витрати; непрямі витрати; фактична собівартість; виручка від продажу; інформаційна база.*

В настоящее время Россия, по оценкам экспертов, находится за гранью продовольственной безопасности, одной из причин которой является кризисное состояние АПК. Падение объемов производства, сопровождаемое ухудшением качества сельскохозяйственной продукции, отрицательно повлияло на состояние рынка продуктов питания и соответственно на уровень жизни населения.

Ухудшение финансового положения и неэффективная организационная структура предприятий АПК стали причиной снижения резервов роста, как объемов, так и качества производимых продуктов питания. Нарушение технологий, экстенсивное потребление материальных ресурсов, слабый контроль качества и экологической чистоты запасов и продуктов неизбежно приводят к снижению конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции, усугубляют сложности ее сбыта, что, в свою очередь, в финансовом аспекте означает утрату источников формирования активов. Все это обуславливает необходимость повышения эффективности организации учета, планирования, контроля и анализа затрат на предприятия АПК.

В условиях реальной конкуренции инструментом достижения стратегических целей любого предприятия, в том числе предприятия сферы АПК, является создание эффективной системы управления затратами, формируемыми в системе управленческого учета, так как с этим показателем тесно связана себестоимость продукции (работ, услуг) [4].

Составление годовой бухгалтерской отчетности – завершающий и сложный этап учетного процесса. Особенно трудоемким он является для сельскохозяйственных товаропроизводителей, поскольку помимо пяти отчетных форм, обязательных для предприятий всех отраслей, годовой отчет сельхозпроизводителей включает ряд специализированных форм отчетности. Инструкция по заполнению таких форм последний раз утверждалась приказом Минсельхоза России 15.01.2002 и с тех пор не пересматривалась [2]. Однако с тех пор специализированная отчетность предприятия агропромышленного

комплекса потерпела существенные изменения. В частности, отменена форма № 7-АПК «Отчет о реализации сельскохозяйственной продукции», а информация, ранее в ней приводимая, перенесена в формы № 9-АПК «Сведения о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства» и № 13-АПК «Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции животноводства»; изменены коды показателей, раскрываемых в специализированной отчетности [3]. Причем следует отметить, что порядок составления модифицированных форм годового отчета сельскохозяйственных организаций не прописан в нормативных документах и вызывает большое количество вопросов у бухгалтеров.

Отчет о производстве, затратах, себестоимости и реализации продукции растениеводства является источником информации о посевах и затратах средств и труда на выращивание сельскохозяйственных культур сельскохозяйственными организациями и состоит из двух разделов: I «Произведено продукции растениеводства», II «Реализовано продукции растениеводства». В свою очередь, раздел I включает две части: левую, в которой приводятся данные об объектах учета затрат (сельскохозяйственных культурах), и правую, содержащую информацию о выходе конкретных видов продукции, полученных от каждой культуры.

Но ряд показателей, содержащихся в форме № 9-АПК и необходимых пользователю для анализа эффективности производства и реализации продукции растениеводства, например, о косвенных расходах, занимающих значительный удельный вес в себестоимости продукции, не раскрывается. Существует некоторое противоречие между данными разделов I и II, заключающееся в следующем. В разделе I информация о количестве произведенного зерна и его себестоимости отражается по группам культур (озимые зерновые, яровые зерновые, зернобобовые), в то время как в разделе II – отдельно по каждой культуре [5]. При этом себестоимость сельскохозяйственных культур в пределах одной группы может значительно варьироваться. Учитывая, что во втором разделе формы № 9-АПК приводится объем реализации как произведенной в отчетном году продукции, так и остатков с прошлого года, достоверно оценить эффективность её производства не представляется возможным. Объективно рассчитывать стоимость валовой продукции

также нельзя, поскольку цены на зерно различных культур отличаются весьма существенно, а данные об объемах их производства отсутствуют. Кроме того, пользователю отчетности невозможно сопоставить количество произведенной в отчетном году продукции с объемом её реализации (например, для определения уровня товарности вида продукции, его востребованности на рынке и т.д.)

Для устранения недостатков, выявленных в информационном содержании формы № 9-АПК, целесообразно дополнить раздел I графами «Затраты вспомогательных производств», «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы» и строками «Пшеница», «Рожь», «Ячмень» и т.д. Такое увеличение числа показателей, приводимых в бухгалтерской отчетности, действующим законодательством Российской Федерации не запрещено [1] и будет способствовать усилению информативности и достоверности данной отчетной формы.

Среди основных направлений совершенствования учета затрат следует назвать следующие:

- Автоматизация учета;
- Детализация статей затрат и оперативность учета в системе автоматизированного учета;
- Совершенствование бюджетирования.

Для достижения возможности детального представления информации по отдельной статье затрат, даже по общепроизводственным и общехозяйственным расходам, приоритетными задачами в организации информационно-аналитической поддержки управления затратами на предприятиях АПК должны быть:

1. Подготовка управленческой отчетности, направленной на выяснение способов использования резервов по повышению экономической эффективности;
2. Целесообразность проведения мероприятий по снижению затрат и планирования этих мероприятий;
3. Обеспечение руководителей и специалистов инструментарием для планирования мероприятий по снижению затрат;
4. Изменение структуры затрат в долгосрочной перспективе в

различных областях управления предприятием (в основном во вспомогательном производстве, логистике, техническом обслуживании и ремонте, управлении персоналом).

Необходимым условием снижения технически обусловленных затрат является постоянная актуализация технологических норм и нормативов и разработка методов снижения непроизводственных затрат, примерами которых являются затраты на брак; затраты, связанные с хранением излишков; затраты, связанные с хранением оборудования, признанного избыточным; затраты, связанные с выплатой заработной платы в периоды простоя предприятия, и т.д.

Кроме того, особое значение должен иметь оперативный учет затрат, чтобы в ответ на внешние изменения (например, такие как падение рыночных цен на те или иные продукты или снижение заказов), вовремя принять соответствующие управленческие решения.

Для того чтобы такая схема действовала, в первую очередь необходимо:

- Разработать прозрачную и гарантированную руководством схему мотивации;
- Разработать и закрепить в организационно-распорядительной документации механизм привлечения работников различных подразделений для участия в оперативном учете затрат;
- Присвоить данной категории работ статус, позволяющий серьезно воспринимать их руководителями среднего звена.

Данные мероприятия являются основой для построения оптимальной системы калькулирования, создание и внедрение которой, позволило бы:

- Повысить эффективность управления и прозрачность деятельности предприятий;
- Вести учет и контроль расходования средств;
- Значительно снизить издержки предприятия в целом;
- Избавиться от неопределенности и застраховать будущие риски;
- Стабилизировать деятельность организации.

Еще одной не менее важной рекомендацией является организация детализированного постатейного учета затрат по общепроизводственным и общехозяйственным расходам, поскольку от хорошо организованного аналитического учета затрат и выбора

калькуляционных объектов зависит точность определения затрат. Это означает, что организация текущего учета затрат должна быть подчинена процессу калькулирования. Это приведет к более подробной форме отчетности.

Список использованных источников:

1. Приказ Минфина России от 06.07.1999 №43н «Об утверждении бухгалтерской отчетности организации (ПБУ4/99)
2. Приказ Минсельхоза России от 24.11.2000 №938 «Об утверждении Инструкции по заполнению типовых и ведомственных специализированных форм годовой бухгалтерской отчетности организациями агропромышленного комплекса за 2000 год»
3. Приказ Минсельхоза России от 13.12.2006 № 466 «Об утверждении форм отчетности за 2006 год».
4. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях, Фастова Е.В.,
5. Хоружий Л.И., Белов Н.Г. и др. – М.: Минсельхоз России, 2003. – 205 с.
6. Бухгалтерский учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных организациях. Учебное пособие / Хоружий Л.И., Джекия К.А., Хоружий В.И. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 258 с.

УДК 338.49:[338.45.008]:332.1

Ситар Л.Й.

к.е.н.,

Інститут регіональних досліджень НАН України,

м. Львів

**ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ІНФРАСТРУКТУРИ
СФЕРИ КУЛЬТУРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

У статті обґрунтовано, що у процесі дослідження інфраструктури сфери культури, доцільним є використання змістовного, формального, логічного, історичного, якісного, кількісного та сутнісного методологічних підходів. На основі функціонального підходу розроблено методiku оцінки рівня розвитку інфраструктури сфери культури, застосування якої під час дослідження сфери культури дасть можливість сформувати ефективні заходи для покращення стану інфраструктури сфери культури в регіонах України.

Ключові слова: *принцип, метод, методика, сфера культури, інфраструктура сфери культури.*

The article is substantiated that the process of research infrastructure for culture, it is reasonable to use semantic, formal, logical, historical, qualitative, quantitative and essential methodological approaches. Based on the functional approach, the method of the assessing of the level of the infrastructure for culture is purposed, which its application in the study of the cultural sphere will enable to form effective measures to improve the state of infrastructure for culture in the regions of Ukraine.

Keywords: principles, method, technique, cultural, infrastructure for culture.

В статье обосновано, что в процессе исследования инфраструктуры сферы культуры, целесообразным является использование содержательного, формального, логического, исторического, качественного, количественного и сущностного методологических подходов. На основе функционального подхода разработана методика оценки уровня развития инфраструктуры сферы культуры, применение которой при исследовании сферы культуры позволит сформировать эффективные меры для улучшения состояния инфраструктуры сферы культуры в регионах Украины.

Ключевые слова: принцип, метод, методика, сфера культуры, инфраструктура сферы культуры.

В сучасних умовах формування національного культурного простору виникає об'єктивна необхідність у розвитку та вдосконаленні інфраструктури сфери культури України. Характерною рисою теперішнього її стану є екстенсивність розвитку, обумовлена практикою державного управління нею на різних рівнях, що провокує соціальні ризики, зміну моделі життєдіяльності суспільства та обмежує можливості розвитку людини. Разом з тим, існує ряд питань, які потребують ґрунтовних досліджень, зокрема вдосконалення методичного інструментарію регіоналістики по визначенню стану інфраструктури сфери культури для її міжрегіональних порівнянь. Пошук шляхів розв'язання зазначених завдань зумовив вибір теми статті.

Проблеми й особливості дослідження сфери культури знайшли своє відображення в наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як: О. А. Гриценко, І. П. Кінаш, В. І. Куценко, С. В. Шишкіна, В. М. Новикова, М. Голубчика, Е. Файбусовича, А. Носонова, С. Макар, Я. В. Остафійчука та ін.

Метою статті є обґрунтування методики комплексного оцінювання інфраструктури сфери культури регіону.

Дослідження розвитку та функціонування інфраструктури сфери культури (ІСК) пов'язані із складністю та багатогранністю даного явища, оскільки у ньому переплітаються не лише культурні, а й

соціальні та економічні процеси. А тому, на нашу думку, методологічною основою формування та всебічного дослідження ІСК мають бути:

1) принцип історизму, що представляє ІСК як конкретну цілісність, що має історію розвитку;

2) принцип всесторонності, що дозволяє досліджувати всю сукупність внутрішніх і зовнішніх сторін інфраструктури сфери культури;

3) принцип системного пізнання, що передбачає розгляд ІСК як цілісної системи соціальних інститутів, закладів та установ;

4) принцип комплементарності, відповідно до якого елементи ІСК доповнюють один одного і бажаний економічний та соціально-культурний ефект досягається тільки на основі взаємозалежних змін;

5) принцип толерантності, що дозволяє глибше зрозуміти значимість і цінність розвитку інфраструктури сфери культури не тільки в соціально-культурному, але й в економічному сенсі;

6) принцип реалістичності, що проявляється в реалістичному підході до формування ІСК та враховує увесь спектр факторів культурно-громадського життя населення.

Зазначимо, що реалізація методологічних основ дослідження та аналізу стану інфраструктури сфери культури повинна здійснюватись шляхом застосування різноманітних методологічних підходів. Звідси випливає, що методологічні підходи відображають специфіку дослідження і являють собою сукупність процедур, які забезпечують отримання єдиного і достовірного матеріалу та його первинну обробку. Таким чином, у процесі дослідження інфраструктури сфери культури, доцільним є використання наступних методологічних підходів: змістовний, формальний, логічний, історичний, якісний, кількісний, сутнісний, територіальний, функціональний.

Проблеми фінансування об'єктів інфраструктури сфери культури спонукають її до поділу на прибуткову і неприбуткову. В залежності від форм власності об'єкти інфраструктури сфери культури варто поділити на державні і комунальні та приватні заклади сфери культури, в яких відмінними є не тільки джерела фінансування, умови заснування, але й результат діяльності, тобто якість культурного продукту, що вони надають.

Окрім методу класифікації та групувань, в більшості випадків у сучасних дослідженнях інфраструктури сфери культури використовуються статистичні методи дослідження, оскільки вони є зрозумілими та доступними. Система показників, котру використовують для дослідження сфери культури включає показники розраховані на все населення, на 1000 осіб, на одну особу. Адже, як зазначає В. М. Новиков, аналізувати зміни у мережі закладів сфери культури без врахування потреб населення є некоректним [4].

Для дослідження сфери культури характерним є використання нормативного методу, котрий полягає у порівнянні фактичних даних з затвердженими еталонними значеннями певних показників будівництва та діяльності закладів сфери культури. Це кількість місць у кінотеатрах, театрах, клубах на 1000 жителів, норми побудови нових закладів інфраструктури сфери культури в залежності від кількості населення на певній території та ін. Вдосконалення вже існуючих нормативів в сфері культури на сьогодні є дуже актуальним, оскільки протягом тривалого часу в Україні такі нормативи практично не змінювались. В результаті зміни способу життя та вимог до інфраструктурних об'єктів призвело до неспівставимості різних типів нормативів в часових горизонтах [2].

На думку російських вчених М. Голубчика, Е. Файбусовича, А. Носонова, С. Макар територіальні відмінності в забезпеченні закладами культури вивчає географія культурної інфраструктури [1]. Проте, на нашу думку інфраструктура сфери культури є складним об'єктом для різного виду досліджень, і тому її повинні вивчати не тільки географи, культурологи, історики, мистецтвознавці, археологи і т.д., але й економісти, залучені до процесу вивчення соціально-економічного розвитку, адже на сьогодні культура є не тільки сферою за допомогою якої формується високоосвічене суспільство, а разом з тим у більшості європейських країн вона є сферою котра приносить високі прибутки.

Для характеристики рівня розвитку інфраструктури сфери культури можуть використовуватися прості та інтегральні показники. На основі розрахунків інтегральних показників проводиться багатовимірна класифікація (ранжування) регіонів за рівнем розвитку чи стану інфраструктури сфери культури. Базисним рівнем може

вважатися нормативний, середньообласний або еталонний показник [3, с. 34].

Під час проведення будь-яких територіальних досліджень традиційним є використання картографічних методів. Адже, карта є моделлю, яка не лише несе певну інформацію, а й відбиває структуру інфраструктури сфери культури країни у розрізі регіонів.

У процесі соціально-економічних досліджень актуальною є характеристика не тільки теперішнього стану розвитку закладів інфраструктури сфери культури, а й оцінка перспектив їх розвитку. Для визначення траєкторії розвитку або майбутнього стану об'єкта дослідження у сучасній науці зазвичай використовують різні методи прогнозування (екстраполяції, експертних оцінок, аналогії, регресійного та кореляційного аналізу), зокрема й Бокса-Дженкінса (ARIMA), який є потужним інструментом для побудови точних короткострокових прогнозів. Розвиток звичайно ж прогнозується в декількох варіантах, які відбивають різні траєкторії майбутнього розвитку територіально-суспільних систем і їхніх підсистем.

Аналіз вищенаведених методів дослідження, визначення їх особливостей використання, приводить нас до твердження про необхідність розробки методики комплексної оцінки рівня розвитку інфраструктури сфери культури, яка забезпечить можливість отримання трьох таких узагальнюючих характеристик як: визначення існуючого стану; вимір різних показників в динаміці; можливість порівняння регіонів між собою.

Методика дослідження рівня розвитку інфраструктури сфери культури, незважаючи на свою індивідуальність при вирішенні конкретного завдання, має певну структуру. Її основними елементами є:

- концепція, на основі якої будується вся методика;
- досліджувані явища, процеси, параметри;
- сукупність методів, які будуть застосовуватись;
- порядок застосування методів і методичних прийомів;
- послідовність і техніка обробки й узагальнення результатів дослідження.

Таким чином, методика оцінки повинна включати п'ять основних етапів (рис. 1).

Перший етап – включає в себе вибір мети, об'єкта, предмета, завдань і напрямків дослідження.

На вироблення методики впливає багато факторів і, насамперед, предмет, мета й завдання дослідження. Так, метою аналізу є оцінка рівня розвитку інфраструктури сфери культури у регіонах та країні загалом. Об'єктом аналізу виступає інфраструктура сфери культури, її підсистеми та ресурси. Предметом аналізу є визначення інфраструктурного забезпечення розвитку культури у регіонах та країні загалом, що характеризується потенційно можливою здатністю задовольняти потреби населення у культурних послугах та товарах, раціонально та у повному обсязі використовуючи при цьому культурні ресурси території.

Досягнення окресленої мети передбачає такі завдання аналізу:

1. Провести оцінку стану інфраструктури сфери культури та соціально-культурної ситуації у регіонах під впливом комплексу факторів і умов.

2. Оцінити рівень розвитку інфраструктури сфери культури і відповідно до отриманих результатів класифікувати регіони для подальшої розробки напрямків перспективного її розвитку для кожної території зокрема.

Залежно від поставленої мети та об'єкта дослідження аналітичні розрахунки слід здійснювати за такими напрямками:

- аналіз та оцінка стану інфраструктури сфери культури у регіонах;
- аналіз та оцінка радіусу доступності культурного обслуговування населення закладами ІСК у регіонах;
- аналіз та оцінка територіальної концентрації закладів ІСК у регіонах.

Визначивши основні завдання аналітичного дослідження, необхідним є вибір системи показників, що забезпечуватимуть комплексність дослідження розвитку інфраструктури сфери культури (*Другий етап*), та проведення за ними оцінки розвитку ІСК в динаміці за відповідними напрямками (*Третій етап*).

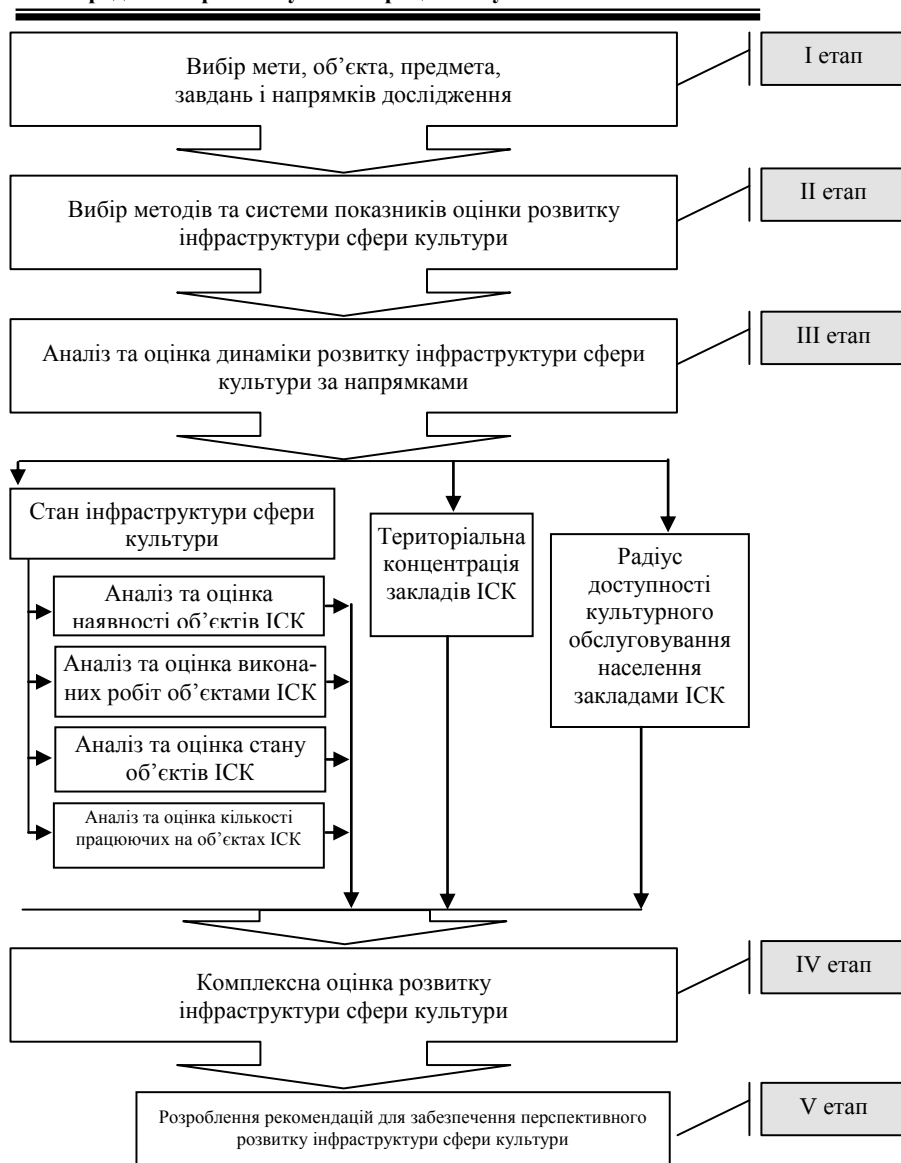


Рис. 1. Етапи аналізу та оцінки рівня розвитку інфраструктури сфери культури на основі функціонального підходу

Джерело: Побудовано автором

При аналізі та оцінці рівня розвитку інфраструктури сфери культури в регіонах доцільним, на нашу думку, є:

1. Дослідити стан інфраструктури сфери культури за значенням відповідного інтегрального показника, який формується методом середнього геометричного за такими частковими показниками:

1. інтегральний індекс наявності об'єктів ІСК в регіоні;
2. інтегральний індекс виконаних робіт об'єктами ІСК в регіоні;
3. інтегральний індекс стану об'єктів ІСК в регіоні;

інтегральний індекс кількості працюючих на об'єктах ІСК в регіоні.

2. Визначити територіальну концентрацію закладів культури в регіонах шляхом розрахунку коефіцієнтів територіальної концентрації об'єктів.

3. Оцінити доступність культурних послуг для населення на основі обчислення радіусів зони обслуговування території за кожним типом закладів культури.

4. Дослідити вплив низки факторів на зміну показників, що характеризують інфраструктуру сфери культури.

5. Спрогнозувати тенденції зміни цих показників.

Проте для визначення можливих тенденцій розвитку інфраструктури сфери культури в майбутньому, що сприятиме формуванню та реалізації ефективної концепції перспективного розвитку ІСК, необхідно проаналізувати окреслені показники в динаміці, що дасть змогу ще також виявити і причини погіршення загального стану ІСК в регіонах.

Побудований таким чином аналіз відображає комплексний підхід до проблеми оцінювання рівня розвитку інфраструктури сфери культури (*Четвертий етап*). Інтегральна оцінка дає можливість охарактеризувати різні аспекти стану ІСК в регіонах. Узагальнююча оцінка, побудована на основі правильно підібраних показників, дасть можливість обґрунтувати розміщення нових об'єктів ІСК в регіонах, раціоналізувати територіальну структуру сфери культури та, в кінцевому результаті, сформувати ефективні заходи для реалізації Концепції перспективного розвитку інфраструктури сфери культури (*П'ятий етап*).

Таким чином, очевидно, що перелік зазначених нами у методиці методів дослідження інфраструктури сфери культури є неповним, однак із

зміною стилю життя і потреб суспільства, в тому числі і культурних, потрібно розвивати нові підходи і методи для більш повного та глибшого вивчення стану та розвитку інфраструктури сфери культури.

Список використаних джерел:

1. Голубчик М. М. Экономическая и социальная география : основы науки : учеб. для студ. высш. учеб. заведений / М. М. Голубчик, Э. Л. Файбосович, А. М. Носонов, С. В. Макар. – М. : ВЛАДОС, 2003. – 400 с.
2. Євдокименко В. К. Соціальна інфраструктура Карпатського регіону : пошуки перспектив розвитку / В. К. Євдокименко, У. Я. Садова, Л. Т. Шевчук – Чернівці : Прут, 1995. – 78 с.
3. Корнус О. Г. Сфера обслуговування населення Сумської області : суспільно-географічні аспекти : Монографія / О. Г. Корнус, К. А. Немець, Л. М. Немець, А. О. Корнус. – Харків – Суми. – 2009. – 228 с.
4. Новиков В. Н. Совершенствование экономического механизма в непроизводственной сфере. / В. Н. Новиков. – Киев : Наукова думка, 1997. – 111 с.

УДК 332.154

Скарюпина М.,
ст. преподаватель
Полинкевич А.,
ст. преподаватель
Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт,
г. Кемерово

**ПРИМЕНЕНИЕ СИТУАЦИОННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНО-
ТУРИСТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА «ШЕРЕГЕШ»**

В данной статье рассмотрен опыт развития спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» Кемеровской области из регионального места отдыха в курорт международного уровня с использованием ситуационного подхода в управлении.

Ключевые слова: *ситуационность, ситуационный менеджмент, спортивно-туристический комплекс «Шерегеш».*

This article describes the experience of the development of sports and tourist complex "Sheregesh" the Kemerovo region of regional destinations in the resort of international level with the situational approach to management.

Keywords: *situational, situational management, sports and tourist complex "Sheregesh".*

В даній статті розглянуто досвід розвитку спортивно-туристичного комплексу «Шерегеш» Кемеровської області з регіонального місця відпочинку в курорт міжнародного рівня з використанням ситуаційного підходу в управлінні.

Ключові слова: *ситуаційність, ситуаційний менеджмент, спортивно-туристичний комплекс «Шерегеш».*

В современном мире ситуационный подход получает все большее распространение, по сравнению с другими концепциями менеджмента, ввиду своей универсальности, а теория управления в современной России должна развиваться именно путем решения конкретных ситуаций (универсально- конкретных моделей), а не поиском общего выхода.

«Ситуационность» означает, что действия людей определяются контекстом, в котором они осуществляются. Это понятие лежит в основе ситуационной теории управления, изучающей зависимость эффективности методов управления от того, в каком положении находится применяющая их организация. Теория ситуационности в управлении утверждает, что не может быть единственного универсального набора принципов менеджмента, одинаково эффективных всегда и везде, потому что в разных условиях лучшие результаты приносит использование разных стратегий.

Спортивно-туристический комплекс «Шерегеш», расположенный в Кемеровской области у подножия горы Мустаг, всего за десять лет превратился из горнолыжной базы местного значения в самый популярный горнолыжный курорт в Сибирском регионе международного масштаба. Это произошло благодаря грамотному использованию методов управления в организации комплекса и мер поддержки региональных и местных властей.

Становление «Шерегеша», как туристического комплекса, происходило постепенно. В 1990 принято решение на уровне администрации города о создании зоны туристического отдыха в поселке Шерегеш. Одним из главных инициаторов создания был Шатилов Николай Иванович, сейчас председатель совета народных депутатов, примерно тогда же родилось название «Шория тур». Первый организацию возглавил Мальцев Олег Николаевич. С момента организации туристического бизнеса, параллельно стали существовать спортивная школа и туристический комплекс горы Зеленой, юридически все находилось на балансе районной администрации.

Следующим событием стало открытие первой кресельной канатной дороги. Декабрь 1998 года, был приглашен губернатора, открытие кресельной дороги «зеленой» фирмы «Скадо», строили ее два года начиная с 1996. Первое кафе «Поднебесное», появилось тогда же, в 1998 году, у подножия уже было одно-единственное, которое принадлежало «Шории тур».

Дальнейшая продуманная политика в области развития туризма в Кемеровской области и применение предпринимательской инициативы, умение действовать в рамках сложившихся ситуаций способствовали быстрому развитию туристического бизнеса в Шерегеше. Для привлечения инвесторов создана зона экономического благоприятствования туристического типа «Горная Шория» - территория с особым благоприятным режимом ведения инвестиционной деятельности, для резидентов максимально снижены все региональные налоги (налог на имущество снижен до 0%, налог на прибыль с 18 до 13,5%). В рамках государственно-частного партнерства с привлечением средств регионального бюджета решается вопрос по благоустройству территории горнолыжного комплекса: строятся внутриплощадочные дороги, приводится в порядок инженерная инфраструктура, облагораживается территория общего пользования.

В апреле 2013 года, когда в рамках рабочей поездки в Кузбасс глава российского правительства Дмитрий Медведев посетил крупнейший в Сибири туристический комплекс "Шерегеш", губернатор региона Аман Тулеев, говоря о дальнейшем развитии курорта, сообщил, что одним из главных барьеров для активного освоения горнолыжного комплекса оставалась проблема разграничения прав собственности на землю. Отклик федеральных властей не заставил себя ждать, и уже 11 июня 2013 Таштагольский район получил для развития курорта "Шерегеш" 5,5 тысяч гектаров земли из федеральной собственности.

Передача 5,5 тысяч гектаров федеральной земли в Таштагольском районе в муниципальную собственность для реализации комплексного инвестиционного плана моногорода и дальнейшего развития комплекса "Шерегеш" позволит до 2020 года инвестировать в развитие комплекса еще более 10 миллиардов рублей. Дополнительно будут построены 152 гостиницы, 60 горнолыжных

трасс. Туристический поток увеличится до одного миллиона человек в год с 380 тысяч

С 2000 года в развитие туристического комплекса «Шерегеш» инвестировано более 10 млрд рублей. В результате построено 48 гостиниц, 57 кафе-ресторанов, 17 подъемников, 4 культурно-развлекательных центра, 19 горнолыжных трасс мирового уровня общей протяженностью 42 километра. Поток туристов за предыдущие 13 лет увеличился в 30 раз и по итогам 2013 года составил 385 тысяч человек за сезон. А уже в 2014 году Шерегеш посетили почти 800 тысяч человек. Географически состав людей, интересующихся отдыхом в Шерегеше выглядит следующим образом: 98% – россияне, 1.4% – СНГ, 0,6% – дальше зарубежье.

Создание спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» благоприятно сказывается на развитии и функционирование всего поселка городского типа Шерегеш. Строительство новых дорожных развязок (2011г. открыт новый современный участок Чугунаш автодороги Новокузнецк-Шерегеш, сокративший путь на курорт почти на 20 км.), установление видеоконтроля для поддержания безопасности, создание новых рабочих мест, привлечение снегоуборочной техники, стимулирование создания частного бизнеса.

Для эффективного функционирования туристического бизнеса в Кемеровской области необходимо создать базу квалифицированных кадров для работы в данной сфере. В КемГУ были открыты направления подготовки кадров по программам бакалавриата и магистратуры «Туризм».

Шерегеш поистине удивительное место, здесь есть даже свой собственный снежный человек. В 2009 году охотниками были обнаружены следы Йети в тайге недалеко от Азасской пещеры. Это вызвало интерес среди ученых-гомиологов, были проведены экспедиции и подтверждено, что местом обитания снежного человека может быть Азасская пещера. Со времени обнаружения следов "популярность" Йети стала расти. О нем стали писать в газетах, снимать репортажи для телепередач. Изображение Йети, воспроизведенное по описаниям в легендах и со слов местных жителей, которым удалось его увидеть, стало очень популярным, в том числе и в Шерегеше. Сегодня Йети можно назвать символом Шерегеша, его можно встретить высоко в горах, в кафе и ночных

клубах. Каждый посетитель туристического комплекса мечтает увидеть это чудо и сфотографироваться. Правильное использование научных гипотез и сочетания маркетинговых ходов способствовали увеличению числа туристов в наш регион, что еще раз показывает действенность ситуационного подхода в управлении.

Сегодня Шерегеш это не только привлекательное место для туристов, но также и мощная база для развития горнолыжного спорта в стране, выращенные на таштагольских спусках спортсмены, достойно отстаивают честь области и страны в мировых состязаниях. Здесь проводятся всероссийские и международные соревнования в разных видах горнолыжного спорта, а так же устанавливаются рекорды книги Гиннеса. В 2013 году «горнолыжный спуск в купальниках» в Шерегеше вошел в Книгу рекордов Гиннеса как самый массовый в истории.

В перспективе развития у спортивно-туристический комплекс «Шерегеш» создание гостиничного комплекса круглогодичного функционирования» (ООО «Альпен-клуб») - 10 гостиничных корпусов, подземная автостоянка, административное здание с кафе и рестораном, медицинский центр, SPA комплекс с бассейном, общая стоимость - более 1 млрд рублей. Кроме того, для развития летнего туризма на курорте предусмотрено строительство аквапарка закрытого типа, парка развлечений «Йети-парк» и спортивного комплекса.

Центральным моментом ситуационного подхода является ситуация, т. е. конкретный набор обстоятельств, которые сильно влияют на организацию в данное конкретное время. Ситуационный подход пытается увязать конкретные приемы и концепции с определенными конкретными ситуациями для того, чтобы достичь целей организации наиболее эффективно, что и продемонстрировали организаторы туристического комплекса, сумевшие воспользоваться ситуацией при содействии и поддержки региональных властей. Пример создания спортивно-туристический комплекс «Шерегеш» показывает эффективность и универсальность применения ситуационного менеджмента, который способствовал организации курорта международного уровня в Сибирском регионе.

Список использованных источников:

1. Менеджмент организации. Учебное пособие. / Под редакцией З.П. Румянцевой и Н. А. Саломатина. - М.: Инфра-М, 2003.
2. Шаш Н.Н. Обучение персонала. Ситуационный менеджмент. – М.: ИД «Равновесие», 2007.
3. В Шерегеше отдохнуло около миллиона человек. [Электронный ресурс] // URL: [http:// news.vse42.ru /feed /show/id/3143768#content-start](http://news.vse42.ru/feed/show/id/3143768#content-start) (дата обращения 27.04.2014г.)

УДК 657

Сова Ю.С.,

викладач

Волинський технікум НУХТ,

м. Луцьк

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І НАКОПИЧЕННЯ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

В статті розглянуто основні проблеми формування інтелектуального капіталу аграрного сектору економіки. Висвітлено суть інтелектуального капіталу сільськогосподарських підприємств, розглянуто фактори, що впливають на величину досліджуваної категорії. Запропоновано стратегію розвитку інтелектуального капіталу як невід'ємної частини загальної стратегії підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інвестиції, людський капітал, аграрний сектор, винаходи, патенти.

The paper considers the main problems of formation of intellectual capital of the agricultural sector. Essence of intellectual capital farms examined factors that influence the grand studied categories. A strategy for the development of intellectual capital as an integral part of the overall business strategy.

Keywords: intellectual capital, investment, human capital, agriculture, inventions, patenty.

В статье рассмотрены основные проблемы формирования интеллектуального капитала аграрного сектора экономики. Отражена суть интеллектуального капитала сельскохозяйственных предприятий, рассмотрены факторы, влияющие на величину исследуемой категории. Предложена стратегия развития интеллектуального капитала как неотъемлемой части общей стратегии предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, инвестиции, человеческий капитал, аграрный сектор, изобретения, патенты.

Як показує міжнародний досвід, на сьогоднішній день запорукою багатства і конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів є інтелектуальний капітал, розвиток і накопичення якого є стратегічним орієнтиром економічної політики провідних держав.

З кожним днем все більше уваги приділяється процесу оцінки стану і рівня інтелектуального капіталу агропромислового сектору економіки. Також важливим питанням залишається ефективність використання накопиченого сільськогосподарськими підприємствами інтелектуального капіталу для посилення їх позицій на ринку України та за її межами.

Економічні аспекти інтелектуального капіталу розглянуто в працях сучасних економістів Д.Белла, Г.Беккера, П.Друкера, Л.Едвінссона, Д.Клейна, Ф.Ліхтенберга, Х.Мак-Дональда, М.Мелоуна, Л.Прусака, Т.Сакайя, Р.Стейера, Т.Стюарта, Ф.Фукуяма, Т.Шульца та ін.

Зазначена проблема досліджується у працях вітчизняних авторів Г.Башнянина, В.Базилевича, О.Бутнік-Сиверського, П.Бережного, І.Болдирева, А.Гальчинського, А.Гапоненко, С.Злупка, М.Крупки, С.Козинського, І.Комарова, В.Олейко, С.Панчишина, М.Паладія, В.Рача, К.Самаряна, В.Семиноженка, А.Чухна, С.Чугуєвця та ін.

Аграрна економіка на сучасному етапі розвитку не займається проблемами вивчення взаємозв'язків інвестицій інтелектуального капіталу та їх основ, а також дослідженнями впливу цих процесів на економічний розвиток. Розглянемо це на прикладі складової інтелектуального капіталу – людського капіталу. Очевидно, що охарактеризувати людський розвиток певного суб'єкта дослідження можна за допомогою багатьох показників: довголіття, рівень освіченості (знань), рівень добробуту життя. Потенціал людини залежить від її здоров'я, здатності робочої сили задовольняти необхідні потреби, рівня її працездатності. Зміцнення здоров'я населення є важливим фактором розвитку людського капіталу. Тому ведення здорового способу життя і довголіття розширюють можливості людини, населення для накопичення знань, матеріальних благ, підвищення добробуту.

Другим чинником є рівень освіти, знань окремої особистості і населення в цілому, який формує якість та величину людського капіталу. Показники освіченості населення, працівників окремих

організацій характеризують накопичений освітній, інтелектуальний та творчий потенціал.

Якість та рівень освіти сільської молоді в Україні погіршується, більшується частка сільського населення, яке має тільки базову середню освіту. Така ситуація зумовлена низьким рівнем життя аграрних регіонів країни, скрутним матеріальним становищем, незадовільним станом освітніх закладів. В Україні не мають дошкільних установ – 71% сіл, не мають закладів соціально-культурного призначення – 41% сіл, не мають середніх навчальних закладів – 50% сіл. Остання цифра зменшується внаслідок зменшення кількості дітей шкільного віку та шкільної реформи щодо укрупнення малокомплектних сільських шкіл. Тільки 2% сільських населених пунктів мають дитячі лікарні, 12% – амбулаторно-поліклінічні установи. Побут сільського населення забезпечений газопроводами у 36% сіл, централізованим водопостачанням у 22% сіл, дорогами з твердим покриттям – 58% сіл.

Сучасний кризовий стан аграрного сектору зумовив той факт, що сільське господарство стало неперспективною сферою діяльності. Важка непродуктивна праця, що низько оплачується, відсутність можливості для пільгових кредитів, низький рівень телекомунікаційного сервісу не влаштовує молодь села. Лише 4% молодих людей зайняті у сільському господарстві.

Таким чином, визріла проблема необхідності комплексного аналізу проблем формування та реалізації інтелектуального капіталу сільського господарства, дослідження його в умовах економіки України.

Сучасні умови функціонування аграрних підприємств мають забезпечувати радикальні зміни в соціально-економічному просторі, які проявляються через підвищення інтенсивності процесів інтернаціоналізації, глобалізації, інформатизації та інтелектуалізації. Ми вважаємо, що основою для розвитку сучасного аграрного сектору є передові технології, високий рівень освіченості та творчої праці, наукові розробки тощо. Іншими словами, досягнення високих показників ефективності аграрних підприємств нині все більше залежить від створення, накопичення і ефективного використання ІК.

Під інтелектуальним капіталом в аграрній сфері доцільно розуміти капітал, що формується людськими, інтелектуальними та

інформаційними ресурсами аграрної сфери, а також природним і економічним потенціалом територій та регіонів, що в процесі свого руху створюють нову вартість. У сільському господарстві ця категорія знаходить вираження у використанні інтелектуальних ресурсів (програмні продукти, інноваційні рішення, нові технічні засоби, технології, сорти рослин, породи тварин, хімічні засоби тощо), а також у формах організації й управління підприємством, галузями, технологічними процесами на основі наукового аналізу і прогнозування, тобто на основі прогресивних знань.

На процес формування і накопичення інтелектуального капіталу в аграрному секторі впливає низка факторів, зокрема: природно-кліматичні умови, сезонність виробництва, ступінь впровадження новітніх технологій у аграрне виробництво, рівень платоспроможного попиту населення і суб'єктів аграрного бізнесу.

Специфіка управління інтелектуальним капіталом аграрних підприємств ґрунтується на домінуючій ролі персоніфікованого та техніко-технологічного типів інтелектуального капіталу в загальній його структурі, хоча, безумовно, інші його типи також мають найважливіше значення у забезпеченні ефективного функціонування даних підприємств.

На основі проведених нами досліджень, можна окреслити особливості формування і використання інтелектуального капіталу на підприємствах аграрного сектору економіки (рис. 1).

Виходячи з вищенаведеного, для формування і розвитку ІК підприємств аграрного сектору економіки вважаємо за необхідне здійснювати розробку стратегії розвитку інтелектуального капіталу як невід'ємної частини загальної стратегії підприємства, котра міститиме декілька етапів для формування і нагромадження людського, організаційного та ринкового (клієнтського) капіталу.

На нашу думку, на сьогодні можна відокремити існуючі, та передбачити майбутні зрушення у сфері АПК, які відбуватимуться там внаслідок впровадження ринкових важелів регулювання. Це:

- надання економічної самостійності науковим установам;
- розвиток та формування інтелектуального капіталу завдяки науково-дослідній і дослідно-виробничій сфері в умовах конкуренції, і як наслідок – підвищення ступеня розвитку підприємницької діяльності в інноваційній сфері АПК;

- використання договірних відносин між структурами, що здійснюють науково-технічні розробки, просування наукових результатів на ринку та їх впровадження у виробництво;
- підвищення зацікавленості підприємств щодо прискорення впровадження наукових досягнень у виробництво; це в свою чергу прискорить оборот коштів, які вкладаються у наукові дослідження та формування інтелектуального капіталу;

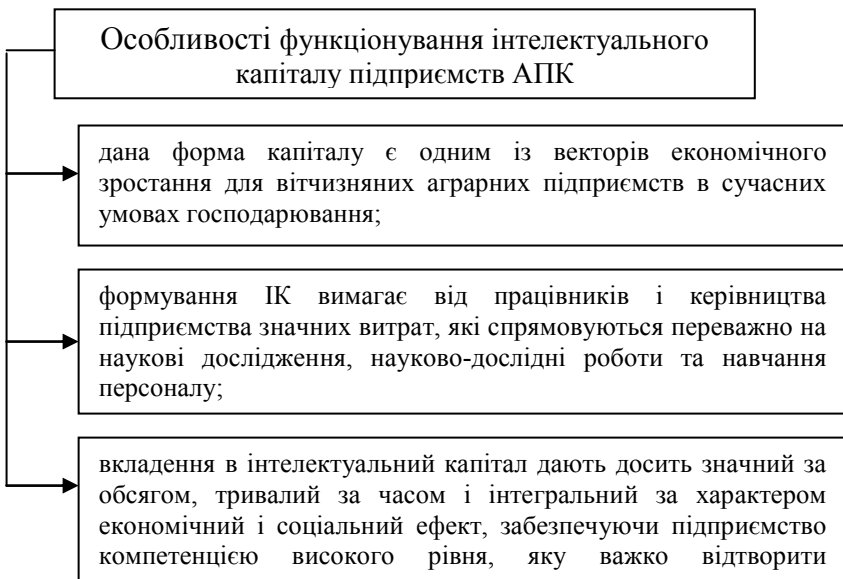


Рис. 1. Особливості функціонування ІК сільськогосподарських підприємств

- введення ринкових обмежень щодо визначення кола наукових розробок; обиратимуться лише ті, що даватимуть належний економічний ефект, тобто реалізуватимуться з прибутком (матимуть «абсолютність» інтелектуального капіталу);
- прискорення процесу нагромадження капіталу, який залучається у науково-дослідну сферу, його концентрація, і створення на цій основі міцної фінансової бази для проведення наукових досліджень що зумовлює створення інтелектуального продукту а разом з тим, й інтелектуального капіталу;

- використання різних джерел інвестування науково-технічних розробок (державних та недержавних), різноманітних ринкових форм відшкодування витрат на їх здійснення (надання ліцензій на договірних засадах, роялті, рефінансування інноваційних комерційних банків тощо);

- включення механізму економічного стимулювання відповідних установ, організацій, підприємств з метою залучення їх до інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р // Офіційний вісник України. – 2013. – № 83. – Ст. 3088.

2. Горбатюк О. Особливості впровадження інноваційної продукції в сільському господарстві / О. Горбатюк // Наука й економіка. – 2012. – № 1. – С. 141–145.

3. Курило Л. І. Розвиток інтелектуального капіталу в аграрній сфері України : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Л. І. Курило. – К., 2013. – 36 с.

4. Корицкий А. В. Экономическая теория. Трансформация теорий человеческого капитала и современность: учебное пособие / А. В. Корицкий. – Новосибирск: СибУПК, 2006. – 208 с.

5. Оксанич О. Е. Напрямки розвитку інтелектуального капіталу підприємств України [Електронний ресурс] / О. Е. Оксанич, Р. Я. Старик. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/18.pdf.

6. Новіцька Л.Е. Проблеми людського капіталу в сільських регіонах / Л.Е. Новіцька // Інноваційна економіка. – 2013. - №6. – С. 145-147.

7. Білов Г.О. Інтелектуальний капітал в системі економічних відносин агропромислових підприємств України: автореферат дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Г.О. Білов. – Херсон, 2009. – 23 с.

УДК 657

Сорока Л.С.,
здобувач кафедри обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк

ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено наукові підходи до оцінки рівня екологічної безпеки підприємств. Встановлено та обгрунтовано основні групи інформаційних джерел для проведення оцінки рівня екологічної безпеки підприємств.

Ключові слова: екологічна безпека, джерела інформації, екологічні витрати.

Science research approaches to assess the level of environmental security. Established and proved main groups of information sources to assess the level of environmental security.

Keywords: environmental security, information sources, environmental costs.

Исследованы научные подходы к оценке уровня экологической безопасности предприятий. Установлено и обосновано основные группы информационных источников для проведения оценки уровня экологической безопасности предприятий.

Ключевые слова: экологическая безопасность, источники информации, экологические расходы.

Наростання екологічної кризи, подолання якої ускладнюється відсутністю її виміру та інформації про неї, нехтування можливостями системи бухгалтерського обліку в побудові та реалізації концепції стійкого розвитку (sustainable development) економіки, а також управлінні екологічною діяльністю суб'єктів господарювання вимагає перегляду концептуальних засад бухгалтерського обліку, виходячи з потреб його користувачів мікро- та макrorівнів, для збереження біосфери та досягнення стійкого розвитку економіки.

Дослідженням питань оцінки екологічних витрат та джерел інформації займалися вчені: В.М. Жук [1; 2], Г.Г. Кірейцев [5; 6], Замула І.В. [3; 4].

Вважаємо за доцільне дослідити взаємозв'язок методики оцінки екологічних витрат в системі екологічної безпеки та організації бухгалтерського обліку, як основного джерела інформації.

Основною складовою функціонування системи обліку екологічних витрат є їх кількісна та вартісна оцінка. Оскільки в Україні немає законодавчо затвердженої методики такої оцінки, то підприємства можуть самостійно обирати методи та показники, які дають можливість достовірно визначити вартісний обсяг понесених екологічні витрати та збитків, заподіяних довкіллю та суспільству.

Вибір методики оцінки екологічних витрат перш за все залежатиме від цілей такої економічної оцінки та користувачів інформації про ці витрати. Якщо управлінський персонал підприємства зацікавлений в одержанні достовірної та повної інформації про такі витрати з метою їх контролю та пошуку резервів зниження, то громадські організації, органи влади на рівні суспільства чи держави – у підтримці належного стану навколишнього середовища та продуктивному використанні природних ресурсів та забезпеченні населення екологічно чистою та безпечною для здоров'я продукцією.

Складність економічної оцінки екологічних витрат полягає у їх багатоцільовому призначенні та впливу різних груп факторів на їх появу, а також у одночасному впливі на різні частини біосфери.

Вибір методики оцінки екологічних витрат залежатиме також від того, до якого виду витрат вони відносяться: поточних чи капітальних, а також чи включатимуться ці витрати до собівартості продукції.

Одним із головних видів капітальних екологічних витрат, що несуть суб'єкти господарювання, є витрати на зниження об'єму шкідливих викидів забруднюючих речовин, тобто удосконалення очисного обладнання, його ремонт, та модернізацію основних засобів, що зменшить рівень забруднення. Проводити економічну оцінку таких витрат доцільно за наступною формулою:

$$B = K_i * K_{\text{гал}} * K_{\text{варт}} (3_1 - K_3 * 3_0) \Delta M$$

(1.1.)

де: B – вартісний вираз суми витрат;

K_i – коефіцієнт індексації вартості основних фондів природоохоронного призначення;

$K_{\text{гал}}$ – галузевий корегуючий коефіцієнт;

$K_{\text{варт}}$ – коефіцієнт для переведення відносних показників у вартісні;

Z_1, Z_0 – величина постійних витрат на зменшення шкідливого впливу викидів після проведення екологічного заходу та базова величина витрат відповідно;

K_z – коефіцієнт компенсації атмосферних витрат (галузеве значення);

ΔM – необхідне зниження викидів, у кількісних одиницях.

Для кількісної оцінки збитків науковці пропонують три основні підходи:

1. Прямого розрахунку, що базується на порівнянні показників забрудненого та умовно чистого районів;

2. Аналітичний підхід, побудований на дослідженні математичних залежностей між показниками стану відповідної економічної системи та рівнем забруднення навколишнього середовища;

3. Емпіричний підхід, тобто перенесення залежності збитку від рівня забруднення на однорідні досліджувані об'єкти [2; 4].

І.В. Замула пропонує визначати вартісний обсяг екологічного збитку як різницю між витратами і втратами від екологічної діяльності підприємства та екологічними доходами [3], проте така оцінка збитків є не достатньо достовірною.

Отже, екологічні витрати – це сукупність виражених у грошовій формі витрат усіх видів ресурсів підприємства на здійснення екологічних заходів. Для відображення їх в обліковій системі підприємства необхідно класифікувати за такими ознаками: цільове призначення, тип витрат, напрям здійснення, джерела фінансування, вид використаних ресурсів. Така класифікація дозволить контролювати рівень окремих видів витрат, а також достовірно формувати собівартість продукції та здійснювати ефективне управління проведенням екологічних заходів.

Кожна група користувачів, залежно від відношення до підприємства та доступу до інформації про екологічні витрати може використовувати такі інформаційні джерела: первинні та зведені облікові документи, звітність, планово-економічну документацію, проекти природоохоронних заходів, результати еко-аудиту та експертиз, та інші види публічної та внутрішньої інформації.

Зокрема, основними джерелами даних про еко-витрати підприємства для зовнішніх користувачів є публічна звітність

підприємства, а також інші дані, які надаються менеджерами чи керівництвом підприємства на вимогу контролюючих органів чи запит громадських організацій та ЗМІ.

Щодо персоналу підприємства, то перелік джерел інформації, з якими працюватиме користувач, залежатиме від рівня управління, до якого він належить. Керівництво підприємства: зовнішня інформація, екологічна політика підприємства, план природоохоронних заходів, результати еко-аудиту, внутрішній звіт про еко-витрати, інші зведені бухгалтерські документи, що характеризують динаміку обсягів витрат та їх структуру протягом звітних періодів. Економічна служба та менеджери середньої ланки управління: форми фінансової, статистичної, податкової та управлінської звітності, аналітичні відомості обліку еко-витрат в розрізі рахунків та центрів виникнення витрат; інші первинні та зведені документи обліку витрат за їх видами. Керівники центрів виникнення еко-витрат: кошториси, відомості обліку за відповідними субрахунками рахунків витрат та капітальних інвестицій, первинні облікові документи.

Перелік інформаційних джерел щодо еко-витрат, що можуть використовуватись зовнішніми та внутрішніми користувачами, узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1

Джерела інформації про екологічні витрати сільськогосподарського підприємства

Вид інформації	Інформаційні джерела
Облікова документація	
Первинні документи	Акт виконаних робіт, накладна, лімітно-забірна картка, акт використання мінеральних, органічних добрив та засобів захисту рослин, матеріальний звіт, наряд, таблиць обліку використання робочого часу, відомість нарахування заробітної плати робітникам, рахунок, акт приймання-передачі основних засобів природоохоронного призначення, довідки та розрахунки бухгалтерії, авансові звіти.

Продовження табл. 1

Зведені документи	Відомості аналітичного обліку витрат, оборотно-сальдові відомості та аналізи рахунків 23 «Виробництво», 91-95, 13, 15
Звітність	
Фінансова звітність	Баланс, Звіт про фінансові результати, Примітки до річної фінансової звітності
Податкова звітність	Податковий розрахунок збору за забруднення навколишнього середовища, Розрахунок плати за користування надрами, Розрахунок збору за спеціальне водокористування, Податковий розрахунок земельного податку
Статистична звітність	Ф.№2-Інвестиції, №1-Небезпечні відходи, №2ТП-Повітря
Управлінська звітність	Форми, розроблені підприємством, залежно від інформаційних потреб користувачів
Планово-кошторисна документація	
Бюджети витрат на проведення екологічних заходів, оперативні та стратегічні плани природоохоронних заходів, бізнес-плани та інвестиційні проекти	
Інша інформація	
Внутрішня	Результати екологічних експертиз, лабораторних досліджень, результати ревізій та перевірок екологічних інспекцій, матеріали внутрішніх нарад щодо вирішення екологічних питань
Зовнішня	Міжнародні угоди, законодавство України, стандарти якості продукції, статистичні дані про екологічні витрати та здійснення природоохоронних заходів підприємствами сільськогосподарської галузі

Головною проблемою забезпечення користувачів оперативною та достовірною інформацією про екологічні витрати І.В. Замула вважає недосконалість законодавчо регламентованої звітності, несистематизованість відображення у ній екологічної інформації, що ускладнює її розуміння та прийняття ефективних управлінських рішень. Науковець пропонує зобов'язати підприємства розкривати інформацію про екологічну діяльність в окремому розділі Приміток до

річної фінансової звітності, що дасть можливість зовнішнім користувачам об'єктивно оцінювати рівень впливу підприємства на довкілля та ефективність здійснених заходів з попередження та усунення негативних для навколишнього середовища наслідків господарської діяльності.

Отже, забезпечення користувачів різних рівнів управління підприємством, а також зовнішніх користувачів достовірною та оперативною інформацією про екологічні витрати – головне завдання їх обліку, оскільки дозволяє вчасно приймати рішення щодо здійснення екологічних заходів, оцінювати ефективність використання ресурсів та уникати непродуктивних витрат, а також значно знизити рівень шкідливого впливу на довкілля. Основними джерелами інформації про еко-витрати є дані первинного та зведеного обліку та усіх видів звітності, а також результати еко-аудиту, перевірок контролюючих органів, планово-кошторисна документація.

Основними недоліками існуючих джерел інформації про еко-витрати, зокрема, публічної звітності, є нерегламентованість відображення у звітних формах інформації щодо екологічних витрат, а також їх представлення лише у складі сукупних витрат підприємства, що не дозволяє користувачам об'єктивно оцінювати природоохоронну діяльність підприємства та рівень його екологічної безпеки.

Бухгалтерська інформація про екологічні витрати є головним джерелом даних для їх аналізу внутрішніми та зовнішніми користувачами з метою дотримання принципів екологічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / Валерій Миколайович Жук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
2. Жук В.М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку / В.М. Жук // Економічні науки. Серія “Облік і фінанси”: зб. наук. праць / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2009. – Вип. 6 (24). – Ч. 1. – С. 171-182.
3. Замула І.В. Екологічна інформація: сутність, суб'єкти формування та користувачі / І.В. Замула // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. – 2007. – № 4 (42). – С. 82-87.
4. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: [монографія] / І.В. Замула. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 440 с.
5. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України / Г.Г. Кірейцев: [зб. наук. праць]. – Кам'янець-Подільський:

Подільський державний аграрно-технічний університет, 2009. – Випуск 17. – Т. 2. – С. 22-32.

6. Кірейцев Г.Г. Развитие бухгалтерского обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: [Монографія] / Г.Г. Кірейцев. – Житомир: ЖДТУ, 2007. – 236 с.

УДК 657.47

Сударева О.О.,

м.э.н., ст. преподаватель

Могилевский государственный университет продовольствия

г. Могилев

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье обоснована необходимость автоматизации учета затрат и исчисления себестоимости мясной продукции в современных условиях хозяйствования. На основании усовершенствованной методики расчета себестоимости мясной продукции с учетом трудоемкости и энергоемкости производства построена схема автоматизированного исчисления себестоимости отдельных видов мясной продукции.

Ключевые слова: затраты, себестоимость мясной продукции, экономическая информация, автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета и экономического анализа.

The paper substantiates the necessity of automation of cost accounting and calculating the cost of meat production in sovemennyh economic conditions. On the basis of an improved method of calculating the cost of meat production, taking into account the complexity and energy production scheme built automated calculation of cost of certain types of meat products.

Keywords: costs, the cost of meat production, economic information, automated information systems of accounting and economic analysis.

У статті обґрунтовано необхідність автоматизації обліку витрат та обчислення собівартості м'ясної продукції в сучасних умовах господарювання. На підставі удосконаленої методики розрахунку собівартості м'ясної продукції з урахуванням трудомісткості і енергоемності виробництва побудована схема автоматизованого обчислення собівартості окремих видів м'ясної продукції.

Ключові слова: витрати, собівартість м'ясної продукції, економічна інформація, автоматизовані інформаційні системи бухгалтерського обліку та економічного аналізу.

В настоящее время динамично совершенствуются процессы производства продукции, в том числе организаций мясной промышленности. По мере развития производства требуется совершенствование управления им, что в свою очередь стимулирует «развитие информационных систем как наиболее эффективного инструмента для передачи сообщений между участниками производства» [1, с.18].

Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета и экономического анализа представляют собой совокупность различных видов обеспечения, а также специалистов и предназначены для автоматизации обработки учетно-аналитической информации.

Поскольку «система управления состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой» [2, с.10], роль автоматизированных информационных систем состоит в том, чтобы обеспечить сбор, регистрацию данных о хозяйственной деятельности организации, произвести их обработку, обеспечить хранение и передачу пользователям информации для ее анализа и принятия управленческих решений. На основании изучения литературных источников роль автоматизированных информационных систем управления затратами организаций мясной промышленности можно представить следующим образом (рис. 1).

При построении в организации автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета и экономического анализа (далее – АИСБУЭА) важное значение имеет изучение ее элементов в различных аспектах. Основным элементом системы является экономическая информация.

Для экономической информации характерным является: большой объем; множество источников и пользователей информации; преобладание алфавитно-цифровой информации; многократное повторение циклов сбора, регистрации, обработки и хранения информации в установленные временные периоды; необходимость оформления результатов в удобной для восприятия форме; значительный удельный вес логических операций при обработке информации; необходимость накопления и хранения значительных объемов информации; наличие натуральных, условно-натуральных, трудовых и стоимостных единиц измерения.

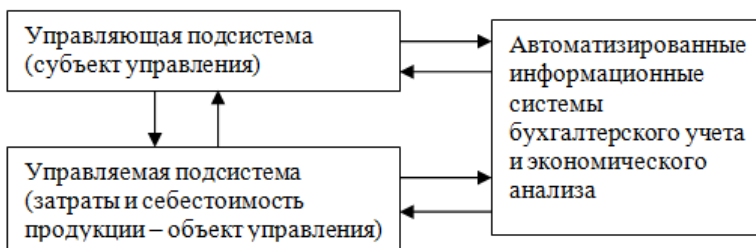


Рис. 1. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета и экономического анализа в системе экономического управления [1, с.19], [2, с.10]

Изучение экономической информации в различных аспектах позволяет «выявить состав информационных совокупностей и их структуру, закономерности преобразования, объемно-временные и качественные характеристики (полноту, достоверность, своевременность, точность), а также способы их получения, обработки, защиты и последующего использования» [3, с.15]. Так, прагматический аспект состоит в изучении информации с точки зрения ее практической полезности, ценности для пользователей и принятия им управленческих решений на различных уровнях. Такое изучение информации позволяет установить состав показателей, необходимых для принятия обоснованных управленческих решений. Семантический аспект заключается в раскрытии содержания информации и отражения взаимосвязи между значениями ее элементов. Синтаксический аспект состоит в изучении закономерности образования показателей.

Для выработки в сложных экономических системах эффективных решений на разных стадиях управления требуется наряду с созданием алгоритмов управления переработать значительные объемы экономической информации. В связи с этим и вызвана необходимость применения автоматизированной информационной системы бухгалтерского учета и экономического анализа.

В настоящее время широкое применение автоматизированных информационных систем существенно изменяет основные элементы бухгалтерского учета, оказывает влияние на первичные документы,

учетные регистры, отчетность. Процесс реформирования бухгалтерского учета, связанный с его совершенствованием и приведением к международным стандартам, требует совершенствования и методов автоматизированной обработки учетно-аналитической информации.

Эффективность автоматизированных информационных систем определяется степенью ее положительного влияния на управляемый объект в результате использования средств вычислительной техники, программного обеспечения и организационной структуры управления.

Любая информация имеет стоимость, в которой можно выделить стоимость ее получения, хранения, извлечения и обработки. Данные накапливаются из ряда источников, которые можно подразделить на внутренние, полученные в организации и внешние, которые поступают со стороны. Информация должна иметь стоимость большую, чем затраты на ее получение, хранение и извлечение. Более высокая стоимость должна быть связана с получением более точной информации. Цена информации определяется ее полезностью для принятия обоснованных управленческих решений. Помимо этого важно, чтобы информация была точной, своевременной, нужной и подавалась в удобном для использования виде.

Выделяют прямую и косвенную эффективность автоматизированных информационных систем. Прямая эффективность характеризуется показателями сокращения сроков обработки экономической информации, увеличения производительности труда, снижение себестоимости и трудовых затрат обработки экономических данных. Косвенная эффективность отражает качественные результаты – общее повышение уровня планирования, учета и анализа хозяйственной деятельности, повышении достоверности и оперативности получаемой информации для управления. Следует отметить, что до настоящего времени все еще «существуют трудности при расчете косвенной эффективности, поскольку нет методов для оценки доли эффективности от машинной обработки информации в общей эффективности, получаемой в результате различных мер по улучшению информационного обслуживания...» [4, с.37]. Поэтому для расчета ожидаемой косвенной эффективности рекомендуется применять способ экспертных оценок [4, с.37].

Абсолютным показателем экономической эффективности от применения АИСБУЭА является снижение годовой суммы стоимостных и трудовых затрат на обработку информации по сравнению с имеющимся вариантом обработки информации. Относительными показателями экономической эффективности являются: коэффициент эффективности затрат и индекс изменения затрат. Коэффициент эффективности показывает, какая часть затрат будет сэкономлена или на сколько процентов снижаются затраты. Индекс изменения затрат показывает, во сколько раз снизятся затраты при совершенствовании автоматизированных информационных систем. Вместе с тем, внедрение новых либо совершенствование имеющихся автоматизированных информационных систем предполагает дополнительные затраты, которые также необходимо учитывать.

В настоящее время в Республике Беларусь наиболее развит рынок программных продуктов, предназначенных для автоматизации бухгалтерского учета. Программы автоматизации экономического анализа такого развития не получили. Программное обеспечение автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета зарубежных стран существенно отличается от отечественного программного обеспечения, что объясняется особенностями ведения бухгалтерского учета, различиями законодательной базы. В Республике Беларусь типичными представителями современных программных продуктов являются такие как: 1С Предприятие, Инфо-бухгалтер, Гедымин, Галактика, Анжелика и др.

Очевидно, что «абсолютно универсальных бухгалтерских программ не бывает» [1, с.229]. В силу чего выбор информационных технологий и программного обеспечения зависит от многих факторов, в частности, считаем, что для достижения успеха при автоматизации бухгалтерского учета организаций мясной промышленности необходимо наличие следующих условий:

- функциональность программного обеспечения;
- приемлемая стоимость программного обеспечения;
- перспективы развития программного обеспечения;
- возможность интеграции программного обеспечения с другими программными модулями;
- контроль безопасности данных.

Необходимость данных условий обусловлена тем, что целью бухгалтерского учета затрат на производство мясной продукции является повышение его оперативности и качества, а также обеспечение дальнейшего его развития и совершенствования.

Алгоритм автоматизированной обработки бухгалтерской информации по учету затрат на производство продукции в обобщенном виде включает выполнение следующих процедур:

- ввод нормативно-справочной информации;
- ввод данных из первичных документов;
- накопление, обработка, запись и хранение информации;
- формирование выходной информации.

Нами усовершенствована методика автоматизированного исчисления себестоимости отдельных видов готовой продукции в организациях мясной отрасли промышленности. Отличительными особенностями данной методики является создание дополнительных справочников, обеспечивающих ведение учета затрат по местам их возникновения и центрам ответственности за уровень затрат; автоматическое использование специфических нормативно-справочных данных при заполнении первичных учетных документов; автоматический расчет себестоимости отдельных видов мясной продукции, с учетом трудоемкости и энергоемкости их производства; формирование учетных регистров и управленческой отчетности, необходимых для повышения эффективности системы управления затратами организации.

Схема автоматизированной обработки и исчисления себестоимости отдельных видов мясной продукции приведена на рисунке 2.

Сбор и регистрация информации происходят по-разному в различных экономических объектах. Следует отметить, что «наиболее сложна эта процедура в автоматизированных управленческих процессах промышленных предприятий, фирм где производятся сбор и регистрация первичной учетной информации, отражающей производственно-хозяйственную деятельность объекта» [3, с.46].

С целью сокращения трудоемкости выполняемых работ и повышения оперативности учета предлагается автоматизировать разработанную методику учета затрат и исчисления себестоимости мясной продукции с использованием программного продукта «1С: Предприятие».

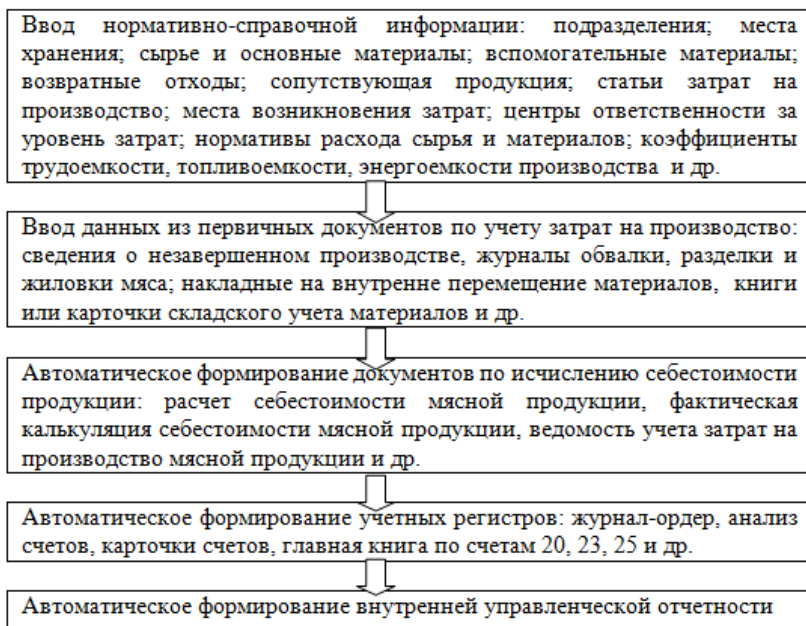


Рис. 2. Схема автоматизированной обработки и исчисления себестоимости отдельных видов мясной продукции

Для обеспечения достоверности, полноты и своевременности первичной информации, а также автоматизированного исчисления себестоимости отдельных видов продукции по наименованиям необходимым является создание ряда справочников, информация из которых многократно используется в процессе исчисления себестоимости продукции. Необходимым является создание и использование следующих справочников: подразделения; места хранения; сырье и основные материалы; вспомогательные материалы; статьи затрат на производство; номенклатура готовой продукции; нормативы расхода сырья и материалов на единицу готовой продукции; сопутствующая продукция; коэффициенты трудоемкости, топливоемкости, энергоемкости производства и др.

Для реализации предлагаемых направлений совершенствования

учета затрат и исчисления себестоимости продукции организаций мясной промышленности необходимо выполнить последовательность настроек типовой конфигурации учетно-аналитической системы «1С: Предприятие», а также использовать стандартные справочники типовой конфигурации, в частности такие как «Единицы измерения», «Подразделения», «Места хранения», «Сотрудники» и другие. В режиме работы конфигуратора программного продукта «1С: Предприятие» следует создать новые справочники «Места возникновения затрат», «Центры ответственности за уровень затрат», «Возвратные отходы», «Сопутствующая продукция», «Коэффициенты трудоемкости производства», «Коэффициенты энергоемкости производства» и другие. Также необходимо создать новые объекты метаданных – справочник «Статьи затрат на производство».

Применение в организациях мясной промышленности усовершенствованной методики автоматизированного исчисления себестоимости отдельных видов продукции, позволит значительно уменьшить трудовые затраты по ведению учета затрат на производство продукции, уменьшить документооборот организации, а также получать систематизированную информацию о затратах для принятия своевременных управленческих решений, с целью их снижения при сохранении качества мясной продукции.

Список использованных источников

1. Исаев, Г.Н. Информационные системы в экономике : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит» / Г.Н. Исаев. – 6-е изд., стер. – М. : Издательство «Омега-Л», 2013. – 462 с. : ил., табл. – (Высшее экономическое образование).
2. Стражев, В.И. Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие / В.И. Стражев. – Минск : Выш. шк., 2012. – 144 с.
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике: Учебник/ Под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 399 с.
4. Божко, В.П. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебно-методический комплекс / В.П. Божко, Д.В. Власов, М.С. Гаспарян. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 120 с.

УДК 338.24(075.8)

Сушко Т.И.,
к.э.н., доцент
Волкова Е.В.,
аспирантка
Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье рассмотрены методологические подходы к оценке экономического потенциала организаций с учетом специфики их функционирования и развития на современном этапе. Обоснована оценка структурных элементов экономического потенциала организаций на основе применения интегрального показателя, что позволяет принимать оптимальные управленческие решения, исходя из требований рынка.

Ключевые слова: оценка, экономический потенциал, организации, методы, принципы.

The article describes the methodological approaches to assessing the economic potential of organizations specific to their functioning and development at the present stage. Reasonable estimates of the structural elements of the economic potential of organizations through the application of the integral index that allows you to receive optimal management decisions based on market demand.

Keywords: evaluation, economic potential, organization, methods, principles.

У статті розглянуті методологічні підходи до оцінки економічного потенціалу організацій з урахуванням специфіки їх функціонування та розвитку на сучасному етапі. Обґрунтована оцінка структурних елементів економічного потенціалу організацій на основі застосування інтегрального показника, що дозволяє приймати оптимальні управлінські рішення, виходячи з вимог ринку.

Ключові слова: оцінка, економічний потенціал, організації, методи, принципи.

Методологические подходы к оценке потенциала базируются на наблюдениях и исследованиях, служат целям функционирования и развития организаций, являются средством обоснования стратегических решений и определяются потребностями менеджмента. Оценка потенциала является комплексной характеристикой функционирования и развития организаций и основным критерием для принятия управленческих решений в

рыночных условиях.

В зарубежной и отечественной экономической науке вопросы комплексного (стратегического) подхода к оценке потенциала организаций исследованы не в полной мере. Это объясняется многоаспектностью теоретических подходов, так и необходимостью учета отраслевой специфики функционирования и развития организаций на современном этапе.

Изучение зарубежного опыта свидетельствует о том, что оценка потенциала организаций основана на доходном методологическом подходе, в основе которого находится оценка стоимости (value based management – VBM). Данная оценка реализуется посредством применения ряда методов:

добавленной стоимости акционерного капитала (shareholders value added – SVA),

экономической добавленной стоимости (economic value added – EVA),

добавленной рыночной стоимости (market value added – MVA).

С целью комплексной оценки экономического потенциала организации О.А. Жигуновой предложена система целевых показателей:

рыночная стоимость (EV – Enterprise Value),

объем продаж (SV – Sales volume),

экономически добавленная стоимость (EVA – Economic Value Added),

чистая прибыль (NP – Net Operating Profit After),

денежный поток (FCFF – Free Cash Flow to Firm),

собственный капитал (E – Equity),

активы организации (A – Assets),

численность персонала (N – Number of the personnel) [3].

Оценка экономического потенциала основывается на применении сбалансированной системы показателей (BSC) с использованием как финансовых, так и нефинансовых показателей, обеспечивающие достижение стратегической цели – максимизация стоимости организации. При этом основным принципом BSC является – управлять можно только тем, что можно оценить.

Базисный потенциал (Perspektives) организации в сбалансированной системе показателей эффективности представлен

следующими видами:

финансовый потенциал, отражающий эффективность компании с точки зрения отдачи на вложенный капитал (The Financial Perspective);

потенциал потребительских запросов, оценивающий полезность товаров и услуг компаний с точки зрения конечных потребителей (The Customer Perspective);

потенциал внутренний операционной эффективности, оценивающий эффективность организации внутрифирменных процессов (The Business Process Perspective);

кадровый потенциал (потенциал инноваций и обучения), показывающий способность организации к восприятию новых идей, ее гибкость, ориентацию на постоянные улучшения (The Learning and Growth perspective) [14].

Стоимость имущества является наиболее оптимальным и рациональным показателем, как в краткосрочном, так и долгосрочном аспекте, поскольку учитывает перспективы работы не только организаций и отрасли, но и в целом экономики. Стоимость является лучшей степенью оценки результатов деятельности на основе достоверной информации. Оценивая наличие потенциала важно определить его стоимость, которая является наиболее вероятной ценой продажи и должна отражать такое свойство организации – товара, как полезность, а также необходимые издержки. В данном случае стоимость является денежным эквивалентом ценности объекта, покупатель готов обменять этот объект на право собственности [7].

В экономической науке существуют разные точки зрения на выбор концепций и критериев при оценке, которые могут реально характеризовать изменение стоимости имущества организаций (предприятий). На данном этапе различают три вида подходов: затратный, доходный и рыночный.

На современном этапе используется стоимостная оценка элементов потенциала, корреляционно-регрессионная, индексная, индикаторная, приоритетная оценка ресурсов и др., которые позволяют в определенной мере учесть влияние факторов на эффективность производства.

Методика интегральной оценки величины потенциала, разработанная Е.М. Карпенко включает оценку каждого источника

потенциала в абсолютном выражении, перевод абсолютных оценок в относительные (база приведения — среднеотраслевые оценки или скользящие средние) и приведение относительных оценок к интегральной (в качестве весов используются коэффициенты уравнений регрессии) [4, с. 5].

При выборе методики оценки потенциала следует исходить из целей данной оценки. В настоящее время данная оценка представляет интерес, в первую очередь, для собственников и инвесторов. Основным критерием ресурсного потенциала является величина прибыли, или чистой текущей стоимости.

Методика оценки экономического потенциала организаций проводится с учетом следующих этапов:

1. Определение цели исследования экономического потенциала организации.

2. Конкретизация факторов, влияющих на уровень развития экономического потенциала организации.

3. Расчет интегрального значения уровня развития экономического потенциала организации с использованием бальной оценочной шкалы в динамике за исследуемый период.

4. Принятие управленческих решений по росту и развитию уровня экономического потенциала организации [5].

Для всесторонней оценки экономического потенциала важно «использование системного подхода, базирующего на абсолютных и относительных величинах, количественных и качественных показателях, отраженных в бухгалтерской (или финансовой) отчетности, а также учитывающего взаимное влияние и взаимодействие всех его составляющих элементов» [1, с. 21].

Л.О. Евдокимова предлагает оценивать экономический потенциал организации как сумму доходов организации, получаемых в течение срока полезного использования соответствующих видов экономических ресурсов с учетом фактора времени, и как среднегодовую величину экономической оценки потенциала организации дифференцировано по составляющим его элементам. Для комплексной оценки экономического потенциала организации в условиях динамичной внешней среды необходимо разработать методологию интегрального подхода [2].

При оценке экономического потенциала организации

(предприятия) важно определить и конкретизировать его структурные составляющие, а затем составить алгоритм расчета посредством их оценки. Формула оценки экономического потенциала ($O_{\text{э.п.}}$) имеет вид:

$$O_{\text{э.п.}} = O_{\text{п.п.}} + O_{\text{ф.п.}} + O_{\text{р.с.п.}} + O_{\text{о.у.п.}} + O_{\text{т.п.}} + O_{\text{и.п.}} + O_{\text{инф.п.}}, \quad (1)$$

где $O_{\text{п.п.}}$ – оценка производственного потенциала; $O_{\text{ф.п.}}$ – оценка финансового потенциала; $O_{\text{р.с.п.}}$ – оценка ресурсно-сбытового потенциала; $O_{\text{о.у.п.}}$ – оценка организационно-управленческого потенциала; $O_{\text{т.п.}}$ – оценка трудового потенциала; $O_{\text{и.п.}}$ – оценка инновационного потенциала; $O_{\text{инф.п.}}$ – оценка информационного потенциала.

При этом структурные составляющие экономического потенциала характеризуются с помощью интегральных оценок, а экономический потенциал организации – в виде вектора из семи компонент [11, с. 69].

И.С. Куликов рассчитывает интегральный показатель экономического потенциала организации ($\Pi_{\text{э.п.}}$) по формуле:

$$\begin{aligned} \Pi_{\text{э.п.}} = & a_1 \square \Pi_{\text{п.п.}} + a_2 \square \Pi_{\text{ф.п.}} + a_3 \square \Pi_{\text{р.п.}} + a_4 \square \Pi_{\text{у.п.}} + \\ & + a_5 \square \Pi_{\text{т.п.}} + a_6 \square \Pi_{\text{м.п.}} + a_7 \square \Pi_{\text{и.п.}} + a_8 \square \Pi_{\text{инф.п.}} \end{aligned} \quad (2)$$

где $\Pi_{\text{п.п.}}$ – производственный потенциал организации; $\Pi_{\text{ф.п.}}$ – финансовый потенциал организации; $\Pi_{\text{р.п.}}$ – ресурсный потенциал организации; $\Pi_{\text{у.п.}}$ – управленческий потенциал организации; $\Pi_{\text{т.п.}}$ – трудовой потенциал организации; $\Pi_{\text{м.п.}}$ – маркетинговый потенциал организации; $\Pi_{\text{и.п.}}$ – инновационный потенциал организации; $\Pi_{\text{инф.п.}}$ – информационный потенциал организации; a_i ($i = 1, 2, \dots, 8$) – рассчитываются экспертным путем.

Исследуя структурные элементы экономического потенциала можно определить уровень конкурентоспособности, и, следовательно, оценить в целом экономический потенциал организаций [8].

Экономический потенциал организаций также можно исследовать как с позиции ее имущественного положения, так и с позиции его финансового положения. Обе эти стороны финансово-хозяйственной деятельности организаций взаимосвязаны – оптимальный состав и структура имущества могут привести к улучшению финансового положения и наоборот.

При оценке экономического потенциала организаций (предприятия) основное внимание уделяет финансовому потенциалу с

позиций краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае речь идет о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во втором – о ее финансовой устойчивости на рынке [6].

Одним из методов оценки потенциала организации является SWOT- анализ, который представляет собой процедуру экспертной диагностики среды, позволяющей описать основные тенденции ее развития, сформулировать базовые гипотезы о перспективах функционирования организации и определить поле перспективных направлений ее дальнейшего развития.

В этой связи применение данного метода способствует оценке его адаптивного потенциала, так как комплексный анализ текущего положения включает в себя адаптивные возможности организации и является основой для определения возможных путей его развития. Основной задачей разработки информационного обеспечения оценки адаптивного потенциала организации является комплексное использование различных методов исходя из целей конкретной организации [12].

Важнейшим аспектом можно считать оценку совокупного экономического потенциала, текущей степени его использования, а также формирование стратегически ориентированного потенциала предприятия, что выражается не только наличием ресурсов (ресурсный потенциал), а способностью создавать с их помощью добавленную стоимость. Представление о величине потенциала организации (предприятия) и структурных его элементов позволяет ими управлять, в результате чего открывается возможность конкретного воздействия на отдачу производственных ресурсов с учетом как внутренних, так и внешних факторов [10, с. 42].

Необходимо отметить, что оценка потенциала организаций АПК выполняется с учетом отраслевой специфики их функционирования и развития на современном этапе.

Потенциал развития пищевой промышленности Беларуси определяется «уровнем ее вовлечения в систему международного разделения труда. Практика молочной, мясной, сахарной и других отраслей демонстрирует значимый потенциал конкурентоспособности продовольственной системы Беларуси при ее ориентации на внешние рынки (объемы экспорта продовольствия возрастут с 5 млрд. долл. США в 2012 г. до 8 млрд. долл. США к 2015 г.). В пищевой

промышленности Беларуси на данном этапе накоплен значимый производственный потенциал, предприятия обеспечены сырьем, а мощностей по большей части достаточно для полного обеспечения страны продовольствием, увеличения экспорта» [13, с. 28–31].

Проведенные исследования позволяют констатировать, что оценка экономического потенциала организации – сложная система, состоящая из множества различных элементов, обладающих определенными характеристиками и уровнями.

Структурными элементами оценки экономического потенциала организации на разных уровнях являются следующие локальные потенциалы: ресурсный, научно-технический, организационно-управленческий, маркетинговый, экологический и экспортный.

На первом уровне оценивается наличие и эффективность использования ресурсного потенциала организаций ($K_{р.п.}$).

На втором уровне исследуется наличие и оценивается эффективность использования организационно-управленческого ($K_{о.у.}$) и научно-технического потенциалов ($K_{н.т.}$).

На третьем уровне проводится оценка маркетингового ($K_{м.}$), экологического ($K_{э.}$) и экспортного ($K_{эсп.}$) потенциалов.

В этой связи выполняется оценка потенциала организаций на основе применения интегрального показателя – коэффициента экономического потенциала ($K_{э.п.}$), который обеспечивает развитие и эффективное использование структурообразующих компонентов с учетом рисков и рассчитывается по формуле:

$$K_{э.п.} = \sqrt[7]{K_{р.п.} \cdot K_{о.у.} \cdot K_{н.т.} \cdot K_{м.} \cdot K_{э.} \cdot K_{эсп.} \cdot K_{р.}} \quad (3)$$

где $K_{р.}$ – коэффициент риска.

Выполненная оценка управляющей компании холдинга «Могилевская молочная компания ОАО «Бабушкина крынка» за 2013 г. показала, что данная организация имеет высокий уровень (0,85) экономического потенциала, что обусловлено модернизацией и обновлением производства, выпуском конкурентоспособной продукции как на внешнем, так и внутреннем рынке.

Перечень методологических принципов, используемых при оценке экономического потенциала организации:

– принцип комплексности предполагает соблюдение количественных и качественных закономерностей в организациях,

построение такой организации производства, согласно которой процесс выработки и принятия управленческого решения отталкивается от определения общей цели организации и подчиняет деятельность всех подсистем достижению конкретной цели. Он позволяет расчленить экономический потенциал организации на множество локальных потенциалов. Принцип предполагает создание системы показателей, методов оценки, моделей, которые соответствовали бы содержанию экономического потенциала организаций и позволяли оценить уровень его стратегического развития;

– принцип эффективного развития экономического потенциала организаций предполагает наличие стратегии развития, реализуемой на всех уровнях управления организацией, адаптивность целей, задач и оценки экономического потенциала к изменению внутренних и внешних условий, обоснование направлений развития экономического потенциала. Принцип предполагает сопоставление ресурсов со спросом с учетом рыночной конъюнктуры, конкурентная устойчивость организаций, эффективное использование экономического потенциала на рынке.

Список использованных источников:

1. Борзенкова, К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / К.С. Борзенкова; Белгородск. гос. технол. ун-т. – Белгород, 2003. – 25 с.
2. Евдокимова, Л.О. Методология содержания и оценки экономического потенциала в предпринимательской деятельности организации / Л.О. Евдокимова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12. – С. 16–20.
3. Жигунова, О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия: монография / О.А. Жигунова. – М.: Финансы и кредит, 2010. – 140 с.
4. Карпенко, Е.М. Потенциал производственной системы: методология формирования, экономическая оценка, эффективность использования: автореф. дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05 / Е.М. Карпенко; БГЭУ. – Минск, 2010. – 52 с.
5. Керженцев, Ф.А. Развитие методов оценки экономического потенциала промышленных предприятий: автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / Ф.А. Керженцев; Самарский гос. эконом. ун-т. – Самара, 2010. – 24 с.
6. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или как понимать баланс / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2008. – 448 с.
7. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 204 с.
8. Куликов, И.С. Повышение эффективности использования экономического

потенциала предприятий, производящих хлебобулочные и мучные изделия: автореф. дис. ...к-та экон. наук: 08.00.05 / И.С. Куликов; Московский гос. ун-т пищевых производств. – Москва, 2009. – 24 с.

9. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монограф. / Е.В. Лапин [и др.]. – М.: Университетская книга, 2002. – 310 с.

10. Мотов, М.А. Проблемы управления экономическим потенциалом предприятия в рыночных условиях / М.А. Мотов // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2011. – № 9. – С. 42 – 44.

11. Управление экономическим потенциалом организации / А.П. Романов [и др.]. – Тамбов: Изд. Тамбовского гос. техн. ун-та. – 2012. – 88 с.

12. Хворостов, В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник науч. трудов НГТУ. – 2005. – № 3. – С. 1–6.

13. Шпак А.П. Потенциал конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности Беларуси в условиях формирования ЕЭП / А.П. Шпак, А.В. Пилипук, Т.В. Мицкевич // Экономический бюллетень НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь. – 2013. – №9. – С.28–35.

14. Kaplan, R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S. Kaplan. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.

УДК 657.412.7

Талах Т.А.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ

У статті наведено основні підходи до методики аналізу маркетингових витрат з позицій прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: аналіз, маркетинговий аналіз, маркетингові витрати.

In the article basic approaches over are brought to the methods of analysis of marketing charges from position of acceptance of administrative decisions.

Keywords: analysis, marketing analysis, marketing charges.

В статье приведены основные подходы к методике анализа маркетинговых затрат с позиции принятия управленческих решений.

Ключевые слова: анализ, маркетинговый анализ, маркетинговые расходы.

В даний час відбувається розширення і ускладнення господарських процесів на підприємствах. Саме тому виробничий

процес стає підлеглим іншим процесам, до яких належить надання маркетингових послуг. Діюча система організації економічного аналізу не завжди відповідає запитам сучасного менеджменту. На сьогодні маркетинговий аналіз не виділяється в окремий вид, а розглядається у складі економічного аналізу.

Нагальною постає проблема відсутності висококваліфікованих спеціалістів з маркетингового аналізу. Частковими його завданнями займаються такі працівники, як економіст, маркетолог, менеджер, а за потреби – і керівник. При цьому, вони є необізнаними в питаннях обліку, аналізу, планування і контролю витрат, що в першу чергу пов'язано з недосконалою нормативно – методичною базою обліку. Все це потребує нових наукових розробок у вказаному напрямку.

Вивчення питань маркетингового аналізу, в тому числі аналізу маркетингових витрат на даний час є актуальним. Проблеми маркетингового аналізу та аналізу маркетингових витрат досліджували такі вчені, як Швець Л., Єригіна І.О., Гавришко Н.В., Майбогіна Н.В., Попович П.Я., О.С. Братко, О.Д. Дячун та ін.

Відаючи належне великому внеску цих учених у вирішення цієї проблеми, необхідно відмітити, що багато питань досліджено без урахування ринкових стосунків, що склалися, в країні, а тому вони не знайшли відповідного визнання на практиці унаслідок неможливості їх застосування або отримання на їх основі невідповідних дійсності результатів.

Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є визначення особливостей методики аналізу маркетингових витрат на підприємстві.

Сьогодні, коли ринок України розвивається й активність конкурентів зростає, все більшої уваги набирає потреба правильного маркетингового аналізу даних, накопичених підприємством за час роботи. Адже надалі цей аналіз можна буде використати для розвитку та просування підприємства, а також посідання ним ключових позицій на ринку.

Швець Людмила у своїй статті стверджує, що аналіз маркетингових витрат повинен здійснюватися за основними напрямками маркетингової діяльності: ціна, товар, збут, просування.

Метою аналізу витрат на збут є – отримання інформації про середню вартість покупки, частоту їх здійснення, вартість придбаних

доповнюючи товарів, суму скидок, що допоможе створити оптимальні канали розподілу товару [6]. Єригіна І.О виділила основні завдання аналізу маркетингових витрат:

1) вивчення попиту на продукцію, ринків її збуту і обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу і асортименту;

2) аналіз факторів, що формують еластичність попиту на продукцію;

3) оцінка конкурентоспроможності продукції, пошук резервів зростання її рівня;

4) розробка стратегії, тактики, методів і засобів формування попиту і стимулювання збуту продукції;

5) оцінка стійкості та ефективності виробництва і збуту продукції [2].

Попович П.Я розглянув питання методики, прийомів, показників і чинників здійснення операційного аналізу збуту продукції суб'єктів господарської діяльності [5].

Для проведення операційного аналізу збуту необхідна відповідна інформація. Автор змодельовав інформаційну систему збутових досліджень (рис1.).

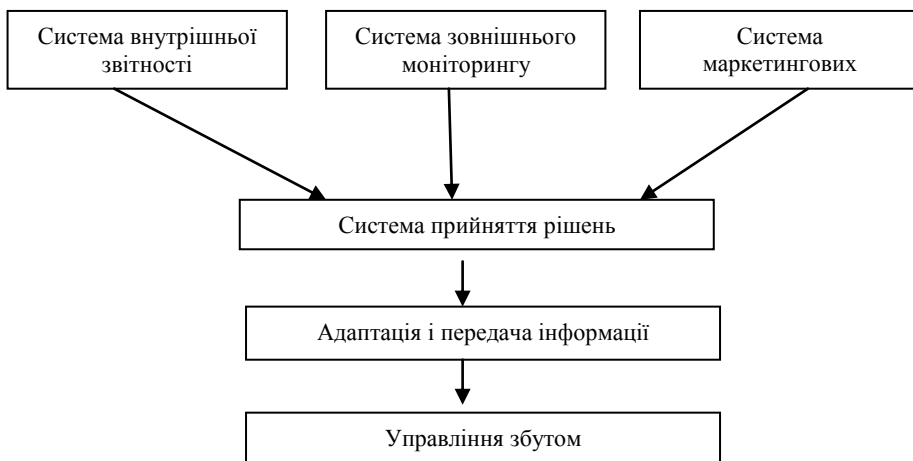


Рис.1. Інформаційна система збутових досліджень

Система збутових досліджень є однією з найважливіших систем, оскільки потребує одержання інформації безпосередньо від споживачів, вибору найефективніших методів отримання первинної інформації, а також кількісних методів обробки цієї інформації.

Також автором наведено порядок проведення збутово – аналітичного дослідження підприємства (рис 2.).

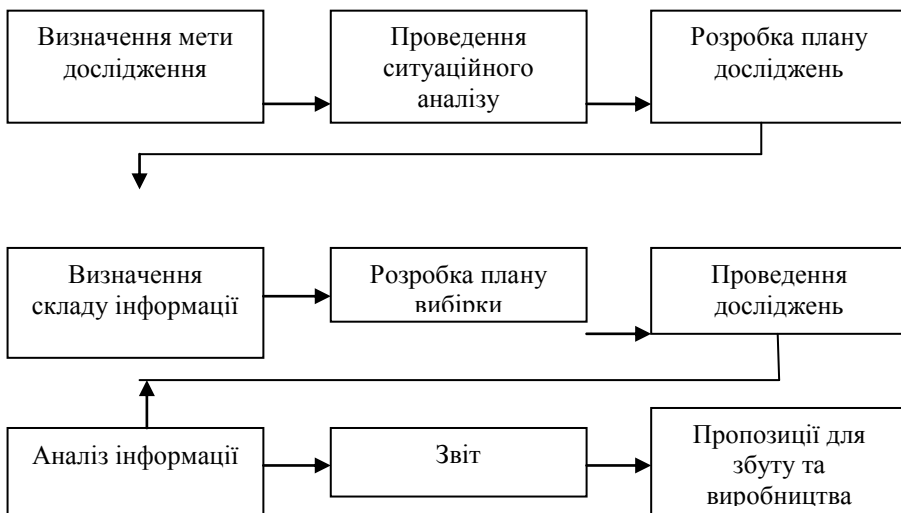


Рис 2. Порядок проведення аналітичних досліджень

На проведення збутово – аналітичних досліджень впливає певна кількість факторів зовнішнього середовища (рис. 3).

Таким чином, в статті наводиться інформаційна система збуту продукції, порядок здійснення аналітичних досліджень.

Вчена Мавріна А.О розглядає маркетингові витрати з позиції маркетингових інвестицій.

Умовою ефективного використання маркетингових показників є розуміння їхніх взаємозв'язків та ієрархії.

Спираючись на ієрархію маркетингових показників, розроблену зарубіжним вченим Дж. Ленскольдом Мавріна А.О стверджує, що важливим маркетинговим показником є рентабельність маркетингових інвестицій –показник, який дає змогу віднести повні

витрати інвестиції до повного прибутку, генерованого цією інвестицією.

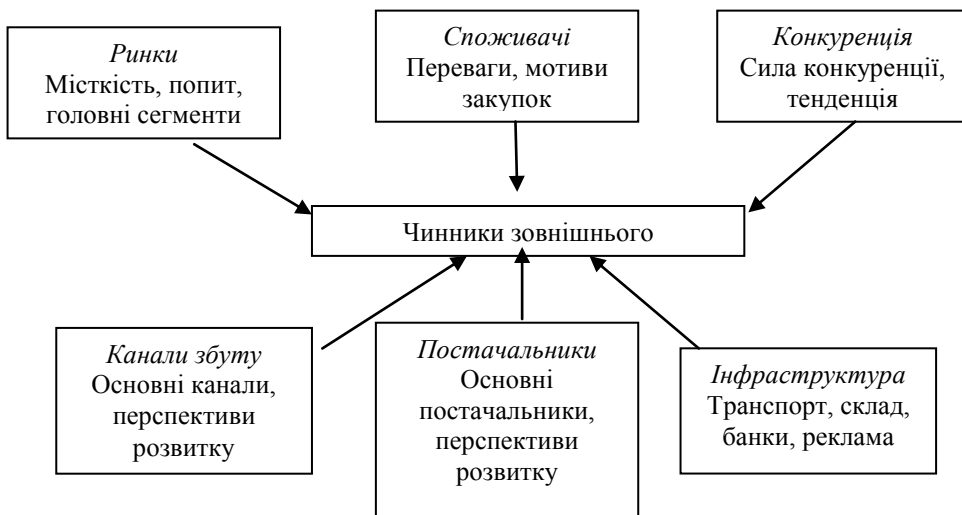


Рис. 3. Чинники зовнішнього середовища

Ефективність маркетингу пов'язана з показником прибутковості інвестицій у маркетинг або рентабельності маркетингових інвестицій (англ. – *marketing ROI, return on marketing investment*, скорочено *ROMI*), оскільки він відображає реальний маркетинговий вплив реалізованих заходів на споживача. Фінансовий показник *ROMI* (рентабельність маркетингових інвестицій) можна розрахувати за формулою:

$$ROMI = \frac{\text{валовий прибуток} - \text{інвестиції в маркетинг}}{\text{інвестиції в маркетинг}}$$

При цьому рентабельність інвестицій вимірюється у процентах; позитивне значення відповідає фінансовій вигоді; негативне значення відповідає збитку, а валовий прибуток визначається різницею між виручкою і повною собівартістю послуги, яка включає змінні і постійні витрати[3].

Гавришко Наталія василівна в своїй дисертаційній роботі

обґрунтувала доцільність використання в маркетинговому аналізі матричних прийомів, які дають змогу приймати альтернативні рішення щодо вибору стратегії і тактики маркетингу, на основі прогнозу розвитку різних бізнес-одиниць розподіляти між ними фінансові і матеріальні ресурси [1]. Автор розглянула, зокрема, методику проведення маркетингового аналізу на основі застосування матриці “зростання – ринкова частка” та стратегічної моделі Портера.

Використовуючи дані за попередні звітні періоди, в роботі побудовано економіко-математичну модель кореляційно-регресійної залежності обсягу збуту від середньої ціни, витрат на маркетингові дослідження і витрат на ФОПСТИЗ:

$$Q = A * S * P,$$

де Q – обсяг збуту (тис. шт.);

A – витрати на маркетингові дослідження (тис. грн.);

S – витрати на формування попиту і стимулювання збуту (ФОПСТИЗ) (тис. грн.);

P – середня ціна одиниці товару.

Найбільш економічно обґрунтованим і не трудомістким методом планування витрат на маркетинг є, на її огляд, розрахунок порогу їх рентабельності на основі функції реакції збуту.

У кінці звітного періоду доцільно проводити аналіз динаміки абсолютних і відносних витрат на маркетинг, їх структури, виявляти відхилення фактичних маркетингових витрат від планових. Для аналізу виконання кошторису витрат на маркетингову діяльність запропоновано викорис-товувати скоригований на обсяг реалізації показник маркетингових витрат, для чого проведено їх поділ на постійні та змінні за допомогою прийому найменших квадратів [1].

Автор Майбогіна Н.В. у дисертації вперше виділила аналіз збутової діяльності в окрему підсистему. Для проведення аналізу витрат на збут, запропоновано систему АВС-костингу або систему управління витратами за видами діяльності, яка базується на встановленні причинно-наслідкових зв'язків між витратами та об'єктами обліку[4].

Виходячи із системного підходу, в дисертації обґрунтовано необхідність поєднання процедур АВС-аналізу та XYZ-аналізу стосовно покупців та асортиментних позицій, внаслідок чого

розроблено матрицю для систематизації об'єктів аналізу за групами, кожна з яких відображає результативність та прогнозованість показників (табл. 1.).

Таблиця 1

Матриця характеристик груп об'єктів за результатами ABC/XYZ - аналізу

		Групи XYZ - аналізу		
		X	Y	Z
Групи ABC-аналізу	A	Висока прибутковість Регулярність продажів (закупівель) Високий рівень прогнозованості	Середня прибутковість Регулярність продажів (закупівель) Високий рівень прогнозованості	Низька прибутковість Регулярність продажів (закупівель) Високий рівень прогнозованості
	B	Висока прибутковість Періодичність продажів Середній рівень прогнозованості	Середня прибутковість Періодичність продажів Середній рівень прогнозованості	Низька прибутковість Періодичність продажів Середній рівень прогнозованості
	C	Висока прибутковість Нерегулярність продажів Низький рівень прогнозованості	Середня прибутковість Нерегулярність продажів Низький рівень прогнозованості	Низька прибутковість Нерегулярність продажів Низький рівень прогнозованості

Застосування запропонованої матриці дозволить оптимізувати сегментацію збутової діяльності за цими напрямками.

На основі дослідження спеціальної економічної літератури з питань проведення аналізу маркетингових (збутових) витрат на підприємстві, хочемо запропонувати власну методику проведення аналізу, яка буде включати мету, завдання, джерела та методику аналізу капітальних інвестицій.

Отже, метою аналізу є одержання висновків про стан і закономірності використання маркетингових витрат, розробка

пропозицій і рекомендацій необхідних для прийняття обґрунтованих рішень.

Основними завданнями аналізу є:

- 1) перевірка обґрунтованості прийнятих управлінських рішень щодо витрат на збут;
- 2) об'єктивна оцінка виконання прийнятих рішень, під час якої виявляються відхилення фактичних витрат від планових;
- 3) з'ясування чинників цих відхилень; підрахунок резервів дальшого зниження витрат або підвищення їх ефективності;
- 4) розробка заходів із мобілізації внутрішньовиробничих резервів та використання їх у виробництві.

У процесі аналізу вивчають динаміку і напрямки зміни витрат на збут, виконання кошторису з кожного виду витрат, визначають відхилення від кошторису і причини відхилень, підраховують непродуктивні витрати, розробляють заходи для використання резервів.

Значимість інформації щодо витрат на збут є безперечною для проведення економічного аналізу на рівні підприємства. Основна частка користувачів даної інформації отримує її з даних фінансової та статистичної звітності.

Інформаційна база для аналізу маркетингових витрат на підприємстві представлена в табл. 2.

Таким чином за даними первинної документації та реєстрів обліку, на основі порохованих сум за певний період ми можемо визначити загальну кількість понесених витрат на збут.

Таблиця 2

Джерела інформації аналізу капітальних інвестицій

Група	Джерела інформації
Первинні документи	Накладна, рахунок, ВКО, розрахунок бухгалтерії, розрахунок амортизації основних засобів, виписка банку, Звіт про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, Табелі обліку використання робочого часу, а також складена на його підставі Розрахунково-платіжна відомість.

Продовження табл. 2

Регістри обліку	Журнал – ордер № 5, а при спрощеній формі обліку — розділ II Відомості 5-М
Фінансова звітність	Ф№2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)”, рядок 2150
Статистична звітність	Ф№2-інвестиції “Звіт про капітальні інвестиції”, Ф№2-Б “Звіт про випуск, розміщення та обіг цінних паперів”, Ф№1-буд “Інформація про одержання дозволу на виконання будівельних робіт, Ф№1-інвестиції “Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення
Інші джерела	Проектно-кошторисна документація, планові та звітні дані по витратах на збут

Найбільш зведена і уточнююча інформація для аналізу маркетингових витрат отримується з фінансової звітності, відображення капітальних інвестицій у звітності було наведено вище.

Проаналізувавши спеціальну економічну літературу, що стосується питань маркетингових або збутових витрат пропонуємо проводити аналіз капітального інвестування в наступному порядку:

- 1) аналіз динаміки маркетингових витрат;
- 2) аналіз структури маркетингових витрат;
- 3) аналіз маркетингових витрат за статтями витрат, центрами витрат, ринковими сегментами;
- 4) виявлення відхилень фактичних маркетингових витрат від запланованих та аналіз причин цих відхилень, вплив їх на фінансові результати діяльності;
- 5) аналіз ефективності збутової діяльності.

Особливу увагу слід приділити аналізу ефективності збутової діяльності промислового підприємства, внаслідок чого розроблено комплекс ключових показників, які відображають основні напрямки оцінки стану та динаміки збутової діяльності (табл.3.).

Таблиця 3

Показники ефективності збутової діяльності підприємства

Напрямок аналізу	Показники ефективності збутової діяльності	Позначення / формула розрахунку
Екстенсивний розвиток (регрес)	Темп приросту (спаду) обсягів збуту (V)	$(V_1 - V_0) / V_0$
	Темп приросту (спаду) кількості укладених договорів (D)	$(D_1 - D_0) / D_0$
	Темп приросту кількості нових клієнтів (НК) / втрачених клієнтів (БК) до клієнтської бази (СК)	$(НК_1 - СК_0) / СК_0$
Інтенсивний розвиток (регрес)	Темп приросту (спаду) прибутку від реалізації продукції (П)	$(П_1 - П_0) / П_0$
	Темп приросту (зниження) збутових витрат (В)	$(B_1 - B_0) / B_0$
	Темп приросту (скорочення) дебіторської заборгованості (З)	$(З_1 - З_0) / З_0$
	Коефіцієнт виконання плану збуту з обсягу реалізації	$(V_{\phi} - V_{пл}) / V_{пл}$

Розглянуто думки вчених щодо особливостей проведення аналізу маркетингових витрат, встановлено, що існують різні методики його проведення, але в основному вони спрямовані на визначення ефективності понесених витрат.

Запропонована система показників оцінки ефективності збутової діяльності є, з одного боку, нескладною, а з іншого вичерпною, що характеризує збутову діяльність промислового підприємства відповідно до його стратегічних та тактичних цілей.

Список використаних джерел:

1. Гавришко Н. В. Облік та аналіз маркетингової діяльності: управлінський аспект (на прикладі підприємств хіміко-фармацевтичної промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Н.В. Гавришко. – Тернопіль, 2001.
2. Єригіна І.О. Маркетинговий аналіз і його характеристики Економічні науки/ Єригіна І.О. // Збірник наукових праць ВДАУ, 2002, №11, с. 163-167.
3. Мавріна А.О. Оцінювання ефективності маркетингових заходів/ Мавріна А.О. // Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу Тернопільського

національного економічного університету "Наукові записки". – 2010. – № 2. – С. 66-68.

4. Майбогіна Н.В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства. – Рукопис./ Майбогіна Н.В. -ДВНЗ .- Київ, 2007.

5. Попович П. Операційний аналіз збуту продукції суб'єктами господарювання / П. Попович, Я.Попович // Наукові записки : зб. наук. праць каф. економічного аналізу ТНЕУ.– Тернопіль, 2012.– Вип. 15.– С. 41-48.

6. Швець Л. Маркетинговий аналіз як спосіб оптимізації виробничої програми підприємства / Л.Швець, П.Попович // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. економічного аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2013.

УДК 33.659

Тарасюк М.В.,

студентка,

Хрущ Н.А.,

д.е.н., професор

Хмельницький національний університет,

м. Хмельницький

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В статті систематизовано підходи щодо трактування сутності та характеристик поняття "інвестиційний проект", розглянуто проблемні аспекти оцінки його ефективності, запропоновано можливі шляхи подолання цих проблем.

Ключові слова: інвестиційний проект, ефективність проекту, суспільна ефективність, соціальна ефективність, економічна ефективність, екологічна ефективність.

In the paper the approaches to the interpretation of the nature and characteristics of the concept of "investment project" problematic aspects of the evaluation of its effectiveness, it is proposed possible ways to overcome these problems.

Keywords: investment project, project performance, social performance, social performance, economic efficiency and environmental effectiveness.

В статье систематизированы подходы к трактовке сущности и характеристике понятия "инвестиционный проект", рассмотрены проблемные аспекты оценки его эффективности, предложены возможные пути преодоления этих проблем.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность проекта, общественная эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность, экологическая эффективность.

В умовах інноваційного розвитку соціально-економічних систем інвестиційна діяльність займає важливе місце в діяльності вітчизняних підприємств, оскільки необхідність вибору оптимального варіанту капіталовкладень постає перед кожним суб'єктом господарювання. Проблеми управління процесом інвестування неможливо вирішувати без оцінки ефективності інвестиційних проектів. Основним напрямом оцінки ефективності управління інвестиціями виступає аналіз інвестиційних проектів, який являє собою комплекс методичних і практичних прийомів з розробки, вивчення та оцінки впровадження проекту в дію.

Окремі аспекти оцінки ефективності інвестиційних проектів досліджувались у працях таких науковців, як: Бланк І.О., Боярко І.М., Гриньова В.М., Пересада А.А., Федоренко В.Г., Шеремет А.Д., Щукін Б.М. та багато інших. Однак, актуальність та складність процесів оцінювання потребують подальших наукових досліджень.

Як свідчить аналіз літературних джерел, існує безліч думок щодо трактування сутності поняття «інвестиційний проект», приведемо декілька з них (табл. 1).

На основі систематизації наведених тверджень вважаємо, що більш узагальненим трактуванням поняття «інвестиційний проект» є наступне: інвестиційний проект – системно обмежений і закінчений комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових, розрахункових та конструктивно-технічних заходів, що забезпечує окремий напрям стратегічного розвитку суб'єкта господарювання, обґрунтовує необхідність інвестиційних ресурсів та включає систему відповідних управлінських рішень з ціллю досягнення конкретних результатів за умов обмеженості ресурсів та чітко визначених строків.

Таблиця 1

Трактування сутності та характеристик поняття
«інвестиційний проект»

Автор, джерело	Трактування та характеристики
І.О. Бланк [1; с.231]	Інвестиційний проект – це сукупність заходів, що передбачають певні капіталовкладення для отримання прибутку або соціального ефекту в майбутньому

Продовження табл. 1

А.А. Пересада [7; с.54]	Інвестиційний проект – це обмежена за часом цілеспрямована зміна системи зі встановленими вимогами до якості результатів, можливими межами витрат коштів та ресурсів і специфічною організацією з його розробки та реалізації
В.П. Попов, В.П. Семенов [8, с. 37]	Інвестиційний проект – це комплекс взаємопов'язаних заходів для вкладання капіталу протягом обмеженого періоду часу з метою отримання доходів в майбутньому
В.Г. Федоренко [9, с . 307]	Інвестиційний проект – це об'єкт реального інвестування, який намічається до реалізації у формі придбання, нового будівництва, розширення, реконструкції тощо на основі розгляду й оцінювання бізнес-плану
Б.М. Щукін [10; с.78]	Інвестиційний проект – це спеціальним способом підготовлена документація, що містить максимально повний опис і обґрунтування всіх областей майбутнього інвестування

Інвестиційні проекти класифікуються за багатьма ознаками: об'єктом інвестування, терміном реалізації, масштабами інвестицій, характером цільового завдання, величиною ризику проекту, схемою фінансування тощо [5; с. 325].

Ефективність проекту – це категорія, що відображає відповідність проекту цілям і інтересам його учасників. Ефективність інвестиційного проекту визначається через оцінювання співвідношення грошових потоків за проектом. Позитивний чистий грошовий потік формує економічну вигоду проекту для інвестора.

Ефективність інвестиційних проектів оцінюється на основі таких принципів:

1) оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційних проектів;

2) обов'язкове приведення до теперішньої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку;

3) вибір диференційованої ставки процента (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів [2; с.180].

Ефективність проекту в цілому оцінюється з метою визначення потенційної привабливості проекту для всіх можливих учасників і пошуку джерел фінансування. Вона включає:

- суспільну ефективність проекту, яка враховує соціально-економічні наслідки здійснення інвестиційного проекту для суспільства в цілому, тобто як безпосередні, так би мовити “внутрішні”, результати і витрати проекту, так і “зовнішні” - витрати і результати в суміжних секторах економіки, екологічні, соціальні та інші позаекономічні ефекти. В свою чергу, економічна ефективність показує співвідношення витрат на реалізацію проекту та його результатів відповідно до інтересів і цілей учасників проекту в грошовому еквіваленті, а соціальна – відповідність витрат і суспільних результатів проекту цілям і соціальним інтересам його учасників.

- комерційну (бюджетну) ефективність проекту, яка враховує фінансові наслідки його здійснення для всіх учасників як умовного єдиного інвестора, який фінансує за власний рахунок всі необхідні для реалізації проекту витрати і користується всіма його результатами.

- екологічну ефективність проекту, яка полягає у запобіганні шкоди природному середовищу, а також у заощадженні витрат на відтворення окремих видів ресурсів за рахунок раціональнішого їх використання, комплексної переробки, утилізації відходів [3; с.47].

Розглянемо більш детально основні проблеми оцінки економічної та соціальної ефективності проекту.

Економічна ефективність проекту є запорукою його реалізації, а також способом залучення інвесторів. При здійсненні оцінки економічної ефективності інвестиційного проекту використовують різні методи. Серед них теоретично найбільш прийнятним є метод теперішньої вартості, а у випадку порівняльного аналізу – індекс дохідності. Поряд з цими методами першого вибору, варто використовувати інші методи, що ґрунтуються на принципі врахування зміни вартості грошей у часі, а саме: внутрішня норма прибутку, дисконтна ний період окупності. Суб’єкти господарювання прагнуть використовувати дані методи, але для них залишається

незрозумілим що і як слід робити, аналізувати, оцінювати.

Для інвесторів оцінка основних параметрів проекту є недостатньою інформацією для вкладання коштів у даний проект. А використання зарубіжного досвіду в оцінці економічної ефективності проекту, є неможливим, оскільки Україна немає законодавчої бази для даної інтеграції досвідом.

Для підвищення результативності процесів оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів необхідно здійснити такі кроки:

- 1) створення оновленої методологічної бази проведення оцінки;
- 2) підготовка спеціалістів в даному напрямі та формування відповідних структур, що будуть «відповідати» за оцінку економічної ефективності проекту;
- 3) використання універсальної агрегованої моделі оцінки економічної ефективності з урахуванням невизначеності і ризиків та алгоритму оцінки інвестиційних проектів, що забезпечить комплексність оцінки показників економічної ефективності інвестування.

Соціальний ефект доповнює економічний, тому що об'єднує вплив умов праці на результати виробничої діяльності персоналу. При оцінці соціальної ефективності виникає досить багато проблем, пов'язаних із тим, що соціальні блага не можуть бути точно оцінені за допомогою наявних механізмів монетизації. Але подібний спосіб має ряд недоліків: праця експертів досить дорога; експерти можуть бути не неупередженими; складність формування групової думки за індивідуальними судженнями експертів; можливість тиску авторитетів у групі тощо. Тому результати оцінки соціальної ефективності мають досить суб'єктивний характер, що є перешкодою на шляху залучення інвесторів до проекту [4; с.78].

Одним зі способів подолання цієї проблеми може бути розробка методичного підходу до оцінки соціальних благ у вартісному виразі. Основними ефектами від реалізації соціальних проектів є: скорочення державних трансфертів з безробіття, поліпшення житлових і культурно-побутових умов громадян, поліпшення фізичного стану працівників, скорочення захворювань, збільшення тривалості життя, економія часу населення, зміна структури виробничого та адміністративного персоналу, приріст випуску продукції, прибутку,

економії засобів фондів підприємства і суспільства загалом [6; с.103]. Дані показники повинні бути обчислені у грошовому еквіваленті, що потім дозволить використати методи оцінки економічної ефективності.

Таким чином, в процесі оцінювання ефективності інвестиційних проектів необхідно враховувати різні можливі вигоди та ефекти від реалізації проекту. Створення єдиної методологічної бази проведення оцінки економічної ефективності та привабливості проекту буде сприяти тому, що більшість суб'єктів господарювання при створенні інвестиційного проекту зможуть точніше визначати привабливість проекту відповідно до поставлених вимог. Також перевагою буде те, що дана оцінка стане єдиною, і дасть змогу інтегруватися до зарубіжного середовища, досвіду, цим самим стане привабливою і зрозумілою іноземному інвесторові. Цьому сприятиме, безпосередньо, підготовка кваліфікованих спеціалістів, які будуть здійснювати оцінку економічної ефективності проекту відповідно до законодавства. Знання даних спеціалістів повинні бути ґрунтовними, базуватися також й на закордонній практиці, тобто вони повинні знати все, щоб здійснювати ефективну оцінку. Залучення вітчизняних спеціалістів є більш зручним процесом, оскільки іноземні спеціалісти потребують значних фінансових затрат.

Список використаних джерел:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебник / И.А. Бланк – К.: Эльза-Ника-Центр, 2008. – 448 с.
2. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: монографія / М.І. Бондар. – К.:КНЕУ, 2008. – 256 с.
3. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 400 с.
4. Вірченко М. А. Проблеми оцінки ефективності інвестиційних проектів / М. А. Вірченко // Управління розвитком. – 2013. – Т. № 12. – С. 77-79.
5. Гриньова В.М. Інвестування: Навчальний посібник / Гриньова В.М. [и др.]. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
6. Дмитренко М.Ю. Шляхи удосконалення механізму планування та оцінки ефективності інвестиційного проекту / М.Ю. Дмитренко // Управління розвитком. – 2013. – №3. – С. 103-105.
7. Пересада А.А. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А. Пересада, О.О. Смірнова, С.В. Онікієнко, О.О. Ляхова. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.
8. Попов В.П., Семенов В.П. Организация и финансирование инвестиций. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.

9. Федоренко В.Г. Страховий та інвестиційний менеджмент : підручник / [В.Г. Федоренко, В. Б. Захожай, О.Г. Чувардинський та ін.]; під кер. і наук. ред. В. Г. Федоренка, В.Б. Захожая. – К.: МАУП, 2002. – 344 с.

10. Щукін Б.М. Інвестування: Курс лекцій. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.

УДК 658.012.1

Терен Г.М.,

аспірант

Чернівецький національний університет

імені Юрія Федьковича,

м. Чернівці

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ЛІКВІДНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ВІД РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Відображено ієрархічний зв'язок між поняттями фінансового потенціалу, фінансової стійкості та ліквідності підприємства. Побудовано економетричну модель залежності величини власних оборотних засобів від фінансового результату діяльності.

Ключові слова: фінансовий потенціал, ліквідність підприємства, власні оборотні засоби, фінансовий результат діяльності, моделювання.

Displaying hierarchical relationship between the concepts of financial capacity, financial stability and liquidity of the company. We construct an econometric model dependence of the working capital of financial performance.

Keywords: financial capacity, liquidity of the company, working capital, financial performance, modeling.

Отражено иерархическую связь между понятиями финансового потенциала, финансовой устойчивости и ликвидности предприятия. Построено эконометрическую модель зависимости величины собственных оборотных средств к финансовому результату деятельности.

Ключевые слова: финансовый потенциал, ликвидность предприятия, собственные оборотные средства, финансовый результат деятельности, моделирование.

Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств – основа продовольчої безпеки країни та запорука забезпеченості сировиною низки підприємств переробної промисловості. В силу галузевих особливостей (залежність процесу виробництва від

природно-кліматичних умов, від біологічних процесів, тривалий період виробництва, сезонність отримання доходів від реалізації продукції) підприємства сільського господарства здійснюють свою діяльність в умовах невизначеності та підвищеного ризику. За цих обставин успішність їх функціонування залежить від внутрішніх економічних можливостей, власного економічного потенціалу.

Економічний потенціал – здатність підприємства досягати бажаних цілей, використовуючи наявні у нього матеріальні, трудові і фінансові ресурси [1, с. 273]. Одним з складових елементів економічного потенціалу підприємства є фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал підприємства - якісна характеристика його фінансового стану, виражена спроможність генерувати певний обсяг грошових потоків, достатній для реалізації передбачених його економічною стратегією програм і заходів, а також відшкодування використаних (залучених за рахунок усіх джерел) фінансових ресурсів і витрат на їх залучення, не погіршуючи при цьому фінансову стійкість [2, с. 73]. Це – сукупність фінансових ресурсів, що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також можливість, здатність та необхідність їх як простого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства. Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у результати діяльності підприємства, тобто виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства [3].

Фінансовий потенціал з позиції довгострокової перспективи характеризується фінансовою стійкістю підприємства, а з позиції короткострокової перспективи - його ліквідністю [1; 3].

Ефективне дослідження ліквідності сільськогосподарських підприємств передбачає перш за все виявлення (обґрунтування) факторів, що її зумовлюють. Наявність інформації про причинно-наслідкові зв'язки, створює передумови для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, щодо управління ліквідністю підприємства. Своєчасна і всебічна оцінка факторів, що зумовлюють ліквідність, дозволяє виявити вразливі місця в діяльності підприємства з позицій ліквідності та обґрунтувати основні складові механізму її стабілізації.

Питання факторного аналізу ліквідності у своїх працях

розглядали Л.А. Лахтіонова [4], Г.В. Савицька [5], Н.М. Притуляк [6], С. Нестерова, М. Стегней, В. Сідун [7]. Науковці виділяють фактори зростання ліквідності в результаті побудови детермінованих моделей факторних систем на основі вихідних коефіцієнтів ліквідності.

Високо оцінивши результати досліджень у сфері аналізу ліквідності, необхідно зазначити, що на даний момент часу у науковій літературі методика факторного аналізу ліквідності потребує вдосконалення в межах розширення числа факторів, що зумовлюють зміну ліквідності підприємства.

З метою збільшення практичної корисності аналізу ліквідності, обґрунтувати параметри моделі залежності ліквідності сільськогосподарських підприємств від фінансових результатів діяльності.

Ліквідність підприємства - це його здатність забезпечувати нормальний хід фінансово-господарської діяльності, що визначається ліквідністю його балансу, активів та фінансовою гнучкістю.

Для характеристика ліквідності підприємства використовується низка показників, одним з яких є власні оборотні засоби (ВОЗ).

Власні оборотні засоби — це величина оборотних активів, що фінансується за рахунок джерел власних засобів (власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень).

Групою науковців [8, с.158-162; 9, с. 242-245; 10, с. 398-412; 11, с. 265–281; 12, с. 183] ВОЗ обґрунтовується як показник ліквідності, інші вчені [13, с.607-609; 14, с.306-307; 15, с.105-106; 16, с. 148-150] розглядають його як абсолютний показник фінансової стійкості. Враховуючи наведений вище взаємозв'язок фінансової стійкості та ліквідності підприємства, вважаємо за доцільне його використання для характеристики фінансового потенціалу підприємства з позицій як довгострокової так і короткострокової перспективи.

У літературі [1, с. 306; 9, с. 243; 10, с. 398; 11, с. 281; 12, с. 184; 13, с.592; 17, с.34] існують розбіжності щодо трактування назви цього індикатора - робочий капітал, функціонуючий капітал, чистий оборотний капітал, чистий робочий капітал, власний оборотний капітал, оборотний капітал, чисті оборотні активи. У більшості випадків варіація назв не спотворює економічного змісту показника, але для забезпечення термінологічної єдності раціональним є

використання однієї назви.

Що стосується алгоритму розрахунку ВОЗ, то їх величину визначають двома методами: методом «знизу» та «зверху» балансу.

За методом «знизу»:

$$\hat{A}\hat{I}\zeta = \hat{I}\hat{A} - \hat{I}\zeta ,$$

де $\hat{A}\hat{I}\zeta$ - величина власних оборотних засобів;

$\hat{I}\hat{A}$ - оборотні активи;

$\hat{I}\zeta$ - поточні зобов'язання.

За методом «зверху»:

$$\hat{A}\hat{I}\zeta = \hat{A}\hat{E} + \hat{A}\zeta\zeta - \hat{I}\hat{A} ,$$

де $\hat{A}\hat{I}\zeta$ - власні оборотні засоби;

$\hat{A}\hat{E}$ - власний капітал;

$\hat{A}\zeta\zeta$ - довгострокові зобов'язання і забезпечення;

$\hat{I}\hat{A}$ - необоротні активи.

У світовій практиці найбільше поширення дістав метод розрахунку ВОЗ «знизу» балансу, тобто як різниця між поточними активами та пасивами [18, с. 89].

Перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями показує спроможність підприємства платити за поточними зобов'язаннями, а також наявність чи відсутність надійного фінансового «тилу» у вигляді фінансових ресурсів [9, с. 245]. Це - головна ознака ліквідності. Чим більше дане перевищення, тим сприятливішим є фінансовий стан підприємства з позицій ліквідності [18, с. 89].

Ліквідність підприємства на конкретну дату залежить від обсягів і структури майна та джерел його утворення, від фінансової гнучкості підприємства, які в свою чергу залежать від отриманих за звітний період фінансових результатів (рис. 1).

Для побудови моделі залежності ліквідності від фінансового результату діяльності досліджено взаємозв'язок величини власних оборотних засобів і чистого фінансового результату діяльності.

Залежність ВОЗ від фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємства адекватно опише модель, яка має такий вигляд:

$$Y = a + b * x + \varepsilon ,$$

де Y - власні оборотні засоби, тис. грн., x - фінансовий результат, тис. грн., a , b - параметри регресії, ε - випадкове відхилення.

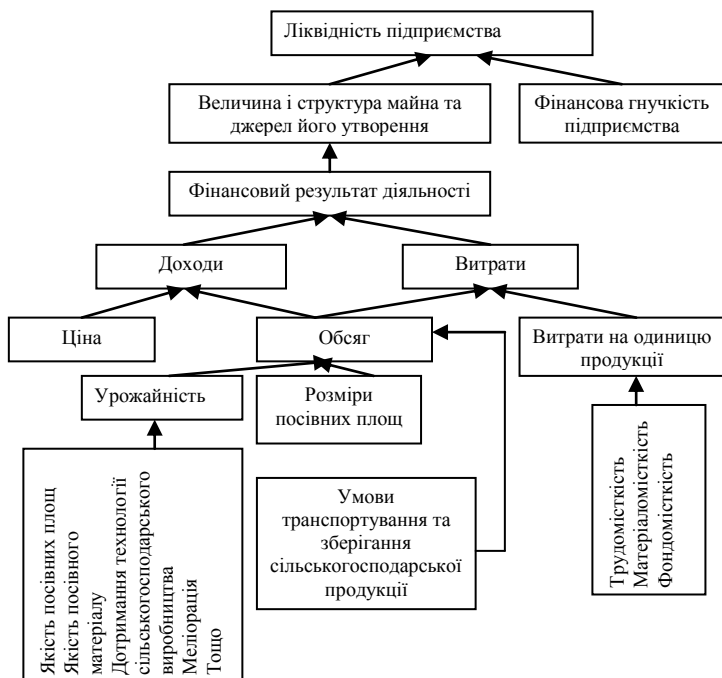


Рис. 1. Модель залежності ліквідності підприємства від факторів, що визначають фінансові результати

Для моделювання використано дані про розміри власних оборотних засобів та фінансові результати діяльності тридцяти сільськогосподарських підприємств за 2011 рік, що наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідні дані для моделювання залежності ліквідності сільськогосподарських підприємств від фінансового результату діяльності

	Назва підприємства	ВОЗ, тис. грн.	Фінансовий результат діяльності, тис. грн.
1	СТОВ «Україна»	455,60	-42,0
2	ДП «Рокитне» СТОВ «Авангард»	1459,59	-212,0
3	ТОВ «Агрофірма «Коболчинська»	5960,67	1712,0

Продовження табл. 1

4	ТОВ «Агрофірма «Новоселицька»	-105,18	-222,0
5	АП ТОВ «Кам'яна»	937,21	106,0
6	АТ ТОВ «Буковина»	-420,74	-362,0
7	ТОВ «Бабинське»	109,91	57,0
8	ТОВ «Василівське»	602,74	121,0
9	ТОВ «Агрофірма «Вілія»	294,28	-50,0
10	АФ «Гвіздівці»	2351,29	733,0
11	ТОВ «Дністер»	-1021,06	-1446,1
12	ТОВ «Дністрові роси»	3811,47	4896,0
13	ТОВ «Зелена нива»	1333,72	967,0
14	ТОВ «Зеленецьке»	151,81	405,7
15	ТОВ «Злагода»	-193,17	-420,0
16	СГ ТОВ «Заставнівська інкубаторно-птахівнича станція»	-29,55	-34,0
17	СВК «Мамалига»	111,09	-85,0
18	ТОВ «Мир-1»	-132,01	-1429,9
19	АПОП «Несвоя»	0,00	0,0
20	ТОВ «Агрофірма «Оршівська»	16290,06	12480,0
21	ТОВ «Продпостач»	-933,43	-429,9
22	СТОВ «Світанок»	10,28	-113,4
23	СГ ТОВ «Зоря»	-483,97	-68,0
24	ПП «Слава»	1082,28	341,6
25	СТОВ «Перемога»	967,35	349,0
26	СТОВ «Гарасовецька птахофабрика»	1071,35	-793,0
27	ТОВ «Дністрівське»	1715,46	-812,0
28	ТОВ «Лан»	-85,68	499,0
29	ТОВ «Товтри»	-28,96	-3,0
30	ТОВ «Україна»	1128,67	139,0

На підставі наведених даних, економетрична модель залежності ВОЗ від розміру фінансового результату господарської діяльності характеризується таким рівнянням (1):

$$Y = 568,89 + 1,1879x. \quad (1)$$

$$\bar{R}^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (\bar{\varphi}(x_i) - \bar{Y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{Y})^2} = 0,8793.$$

Значення коефіцієнта детермінації свідчить про те, що міра варіації показника ВОЗ на 88% залежить від зміни фінансових результатів діяльності.

Значення індексу кореляції ($\bar{\rho} = 0,9377$) вказує на високу тісноту зв'язку між ВОЗ і фінансовими результатами діяльності.

Параметри моделі (1) є значущими, про що свідчить статистична перевірка нуль-гіпотез при 5%-вому рівні значущості:

$$\begin{cases} H_0 : \beta = 0, \\ H_1 : \beta \neq 0, \end{cases} \quad \begin{cases} H_0 : \alpha = 0, \\ H_1 : \alpha \neq 0. \end{cases}$$

$$t_a > t_{0/2,l}, \quad t_b > t_{0/2,l},$$

$$t_a = \frac{a}{S_a} = \frac{568,89}{209,75} = 2,71 > t_{0/2,l} = 2,048,$$

$$t_b = \frac{b}{S_b} = \frac{1,1879}{0,083} = 14,28 > t_{0/2,l} = 2,048$$

Розраховані параметри показують, що зі збільшенням прибутку на 1 тис. грн., величина ВОЗ збільшується в середньому на 1,1879 тис. грн. (на цю ж суму зменшуються ВОЗ при зростанні збитку на 1 тис. грн.).

Для перевірки значущості моделі (1) в цілому використано F-критерій.

$$F = \frac{\bar{R}^2 l_2}{(1 - \bar{R}^2) l_1},$$

$l_1 = k - 1$; $l_2 = n - k$; $k = m + 1$; де n - число спостережень; m - число регресорів.

$$F^* = \frac{\bar{R}^2 l_2}{(1 - \bar{R}^2) l_1} = \frac{0,8793 \cdot 28}{(1 - 0,8793) \cdot 1} = 203,9801,$$

$$F_{0,05;l_1;l_2} = 4,196,$$

$$F^* > F_{0,05;l_1;l_2}.$$

Отже, модель (1) є значуща в цілому, оскільки, згідно з розподілом Фішера-Снедекора F-критерій фактичний більший від F-критерію табличного.

Фінансовий потенціал з позиції короткострокової перспективи характеризується ліквідністю підприємства, рівень якої визначає

відповідний імідж підприємства в діловому світі, міру інвестиційної привабливості, здатність суб'єкта господарювання забезпечувати нормальний хід фінансово-господарської діяльності. Для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері управління ліквідністю обґрунтовано модель залежності ліквідності від фінансових результатів діяльності. Встановлено, що для забезпечення збільшення ліквідності необхідно здійснювати заходи спрямовані на покращення фінансових результатів діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
2. Стецюк П. А. Проблема визначення та оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Агроінком : науково-практичне видання. - 2008. – №3-4. - с. 72-76.
3. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства / Е. Ю. Терещенко // Проблемы формирования новой экономики XXI века : материалы Первой Международной научно-практической конференции, 19 декабря 2008 года [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.php.
4. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2005. – 365 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: учебное пособие. / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., стер. – Мн.: Новое знание, 2006. – 652 с.
6. Притуляк Н. М. Застосування факторних методів аналізу в дослідженні показників ліквідності / Н. М. Притуляк // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2008_12/12_15.pdf.
7. Несторова С., Стегней М., Сідун В. Адаптація аналізу ліквідності та платоспроможності до сучасних умов господарювання / С. Несторова, М. Стегней, В. Сідун // Економічний аналіз. – 2011 рік. Випуск 8. Частина 2. - с. 279- 282.
8. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М.: ООО «ТК Велби», 2002.— 424 с.
9. Економічний аналіз: навч. посібник / [За ред.. проф. Ф. Ф. Бутинця]. - Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
10. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
11. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. / Л. Т. Гиляровская [и др.]. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. - 360 с.
12. Павловська О. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. - К. : Вид-во Київ. нац. екон. ун-ту, 2002. - 288 с.

13. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г. В. Савицька - К.: Знання, 2004. - 654 с.
14. Серединська В. М., Загородна О. С., Білоус Р. В., Федорович Р. В. Економічний аналіз / В. М. Серединська, О. С. Загородна, Р. В. Білоус, Р. В. Федорович. - Тернопіль: Видавництво Астон, 2007. - 416 с.
15. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз / О. О. Шеремет. - К., 2005. - 196 с.
16. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В. О. Мец. - К.: Вища шк., 2003. - 278 с.
17. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / [под ред. В. И. Бариленко]. — М.: Издательство «Омега-Л», 2009. — 414 с.
18. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. / О. Я. Базилінська — К.: ЦУЛ, 2009. — 328 с.

УДК 33

Ткаченко С.А.,

к.е.н., доцент

ВНЗ «Міжнародний технологічний університет

«Миколаївська політехніка»,

м. Миколаїв

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДСИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ІНФОРМАЦІЇ

Вперше розкрито фундаментальні (основні), найбільш важливі сторони спеціального організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями за сучасних умов глобалізації та поглибленої реструктуризації економічних процесів в Україні і інше.

Ключові слова: економіко-аналітична обробка інформації, організаційне забезпечення, підсистема (функція), функціонально розвинута система управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями.

For the first time reveals the fundamental (basic), the most important aspects of a special organizational support subsystem economic and analytical information processing in functionally advanced control systems, special purpose industrial enterprises and production units in the current context of globalization and in-depth restructuring of economic processes in Ukraine and more.

Keywords: economic and analytical information processing, organizational support subsystem (function), functional well-developed system of special purpose industrial enterprises and industrial associations.

Впервые раскрыто фундаментальные (основные), наиболее важные стороны специального организационного обеспечения подсистемы экономико-аналитической обработки информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и производственными объединениями в современных условиях глобализации и углубленной реструктуризации экономических процессов в Украине и др.

Ключевые слова: *экономико-аналитическая обработка информации, организационное обеспечение, подсистема (функция), функционально развитая система управления специального назначения промышленными предприятиями и производственными объединения.*

Особливості створення загального організаційного забезпечення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями знайшли відображення в літературних джерелах таких авторів як А.А. Бикова [1], Г.Р. Латфуллін, А.В. Райченко [2], Дж.К. Лафта [3], Р.А. Коренченко [4], Б.З. Мільнер [5], А.І. Пригожин [6], Е.А. Смирнов [7] та інших. Питанням спеціального організаційного забезпечення не було приділено достатньої уваги. Зокрема, це відноситься до організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, яке залишається практично зовсім не дослідженим, не дивлячись на той факт, що існує значна кількість наукової і навчально-методичної літератури з питань загальної організації економічного аналізу наступних дослідників: К.П. Агупова [8], Є.В. Воробйов [9], О.В. Гарманов [10], Л.С. Коробейникова [11], С.В. Костін [12], М.В. Левіна [13], В.Б. Малицька [14], К.А. Піддубний [15], Г.Г. Усачов [16], М.О. Фоменко [17] і інших. Немає ні однієї роботи, яка була б спеціально присвячена організаційному забезпеченню економічного аналізу в сучасних нестабільних умовах його функціонального розвитку і розглядала б комплексно весь спектр питань, які відносяться до даної проблематики. В роботах ж, які стосуються формування та впровадження функції економічного аналізу господарської діяльності промислових підприємств та виробничих об'єднань взагалі, підіймаються, як правило, лише окремі сторони організаційного забезпечення економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення

суб'єктами господарської діяльності. В. Б. Ліberman і А. З. Тейф, які вважають, що « ... інформаційно-обчислювальні центри мають у наявності необхідні приміщення, обладнання, а також кадри фахівців. В цих умовах для машинної реалізації аналітичних завдань потрібно передбачити в штаті інформаційно-обчислювальних центрів лише фахівців із аналізу виробничо-господарської діяльності в якості постановників задач. Іншого організованого забезпечення тут не потрібно» [18, с. 33]. Обмеженість такого підходу очевидна: введення до штату інформаційно-обчислювальних центрів постановників економіко-аналітичних задач, хоча і виступає потрібним кроком, але тільки саме по собі не вирішує і не може вирішити усіх питань організаційного забезпечення функції економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями тощо.

В даній роботі не ставилося за мету висвітлити усі аспекти цієї проблеми: задача зведена до того, щоб розкрити основні, найбільш важливі сторони організаційного забезпечення функції економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями. У цьому зв'язку на сам перед уявляється необхідним сформулювати поняття *організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації*. Воно являє собою сукупність структурних частин (підрозділів, осіб), методів та засобів організації їх взаємодії з технічним комплексом і між собою в процесі створення підсистеми та сучасного ефективного функціонально розвинутого вирішення завдань економічного аналізу.

Найважливішим елементом організаційного забезпечення підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступає його організаційна структура. Універсальний метод формування організаційних структур управління не розроблений. Як правило, їх синтез відбувається на основі евристичних методів.

Початковим моментом у формуванні організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступає дослідження її економіко-аналітичних функцій на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні і отримання на цієї основі

впорядкованої сукупності доцільно згрупованих задач апарата управління з відповідним описом процесів їх реалізації. Спрощено під економіко-аналітичними функціями можна розуміти перелік питань, які вирішуються органами управління та окремими працівниками продуцента промислових видів продукції в процесі економічного аналізу його виробничо-господарської діяльності.

Виконання економіко-аналітичних функцій пов'язано з реєстрацією, збором, прийманням-передачею, обробленням інформації та використанням результатів цієї обробки. Тому дослідження економіко-аналітичних функцій, в першу чергу, зведене до вивчення інформаційних аспектів економічного аналізу, складу і застосування початкових даних, потоків руху інформації, обсягів обробленої інформації, обсягів вихідної інформації і інше. Оскільки процес вирішення задач економічного аналізу являє собою сукупність стандартних (однотипних) процедур і їх відповідне інформаційне забезпечення, тоді з'являється можливість встановити послідовність їх виконання в залежності від логічних і технологічних зв'язків підсистеми. В кінцевому рахунку таке дослідження дозволить отримати повну уяву про структуру економіко-аналітичних функцій, які виконуються на різних рівнях управління.

Наступна задача, яка повинна бути вирішена на основі дослідження економіко-аналітичних функцій, що виконуються на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях, виступає у визначенні напрямків удосконалення їх виконання. Справа в тому, що в практиці роботи підприємств ще не рідкі випадки нечіткого закріплення різних економіко-аналітичних функцій за окремими підрозділами і працівниками. Цей факт призводить до того, що ряд питань економічного аналізу взагалі випадає із поля зору, інші робляться не у повному обсязі і не в необхідні строки.

І, на сам кінець, ще одне важливе завдання, вирішення якого повинне бути знайдено в процесі дослідження економіко-аналітичних функцій підприємства, впливає із особливостей ефективного функціонально розвинутого вирішення задач економічного аналізу і виступає в розподіленні робіт із економічного аналізу між машинною частиною управління та її персоналом. Сучасне формування та впровадження функції економічного аналізу змінює не тільки його методологію, але і його організацію. Сучасні нестабільні умови та

використання машин електронних цифрових здійснюють безпосередній вплив на економіко-аналітичні функції, які виконуються персоналом управління, змінюють структуру апарата управління та характер взаємовідносин між різними структурними підрозділами. Сучасне формування та впровадження економічного аналізу може супроводжуватися повною передачею окремих або часткових функцій від людини машині електронної цифрової, у другому випадку просто скорочуючи обсяг робіт із тієї або іншої функції, яка виконується людиною. Але в обох випадках це призводить до зміни економіко-аналітичних функцій, до зміни наявної структури адміністративно-управлінського апарату.

При розподіленні економіко-аналітичних функцій між машинною частиною системи управління і персоналом виходять із того, що машина електронна цифрова – цей досконалий і достатньо надійний інструмент для проведення кількісного економічного аналізу, після введення в неї відповідної вхідної інформації і програми може видавати релевантну інформацію; але тільки людина здатна на основі цієї інформації приймати рішення, які відповідають потребам реальної дійсності. Розподілення економіко-аналітичних функцій між людиною і машиною електронною цифровою потрібно розглядати не як поодинокий захід, а як безперервний процес, який обумовлений безперервністю розвитку техніки та забезпечує динамічну рівновагу між елементами системи управління.

Тільки всебічне дослідження економіко-аналітичних функцій, виконуваних на підприємстві, з позицій їх повноти та обсягу робіт із перетворення інформації, відповідності елементарних економіко-аналітичних функцій загальної цілі економічного аналізу і раціонального розподілення функцій між машинною і «людською» частинами системи управління створює основу для формування організаційної структури функції економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями. Використання сучасної обчислювальної техніки в технологічному процесі обробки інформації та прийняття рішень не може відбутися без певної реорганізації апарата управління взагалі і апарата, який займається економічним аналізом, зокрема.

Перелік структурних частин (підрозділів, служб, осіб), взятих у

їх взаємозв'язку і наділених певними ресурсами для здійснення економіко-аналітичних функцій, утворює організаційну структуру підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. Він повинен визначатися за умов виконання усіх функцій підсистеми з урахуванням підвищення продуктивності праці та покращення якості роботи персоналу управління. Основна ціль формування організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації виступає в просторовому і часовому розподіленні та закріпленні комплексів задач і робіт із економічного аналізу між структурними підрозділами і окремими виконавцями, у встановленні ієрархії структурних частин, а також в організації їх взаємодії, що дозволить забезпечити найбільш ефективне функціонування підсистеми. Організаційна структура підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації буде відрізнятися від існуючої в традиційних умовах. Ці відмінності знайдуть своє відображення у створенні нових структурних підрозділів, об'єднанні ряду структурних підрозділів на основі централізації економіко-аналітичних функцій, раціональної спеціалізації структурних підрозділів на основі покращення форм розподілу та кооперації праці, зміні взаємозв'язків між структурними підрозділами, зміні системи підпорядкування структурних підрозділів і інше.

Найважливішою особливістю нової організаційної структури економічного аналізу на підприємстві виступає те, що вона ґрунтується на сучасній ефективній організації руху і оброблення інформації в межах прийнятої методології економічного аналізу виробничо-господарської діяльності.

Розроблення і формування організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, не дивлячись на деякі особливості і специфіку, пов'язані з умовами вирішення економіко-аналітичних задач, має цілий ряд загальних закономірностей, які обумовлені тим, що ця підсистема виступає складовою частиною системи управління підприємством у цілому. Ці закономірності зведені до наступного: принцип побудування структурної схеми економічного аналізу обирається виходячи із найбільш раціональних форм розподілу і кооперування праці підрозділів та виконавців; в структурну схему поряд із чисто функціональними підрозділами включається підрозділ із оброблення економіко-аналітичної

інформації (інформаційно-обчислювальний центр); при визначенні взаємозв'язків між підрозділами та виконавцями в процесі реалізації задач економічного аналізу в якості основного передбачається взаємозв'язок через інформаційно-обчислювальний центр.

Формування організаційної структури функції економічного аналізу – досить складний і трудомісткий процес, тому необхідним виступає створення інструменту, який дозволяє формувати конкретні організаційні структури, які максимально враховують специфіку різних підприємств і обмеження, які накладаються технологією ефективного функціонально розвинутого вирішення економіко-аналітичних задач. Таким інструментом може бути формування організаційних структур шляхом синтезу окремих структурних елементів (модулів) [19, с. 16-30].

Формування організаційної структури економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями висуває якісно нові вимоги до принципів і методів формування, для яких існуючі традиційні форми документів не прийнятні. В цих умовах потрібним виступає складання і використання наступної робочої документації: схеми взаємозв'язку задач економічного аналізу; функціонально-технологічних схем вирішення задач економічного аналізу; структурно-інформаційної схеми задач економічного аналізу; проекту організації економіко-аналітичної обробки інформації на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні.

Перерахована робоча документація дозволить забезпечити дотримання вимог системного підходу і здійснити формування організаційної структури економічного аналізу на підприємстві з урахуванням технології машинної електронної цифрової обробки інформації. Схема взаємозв'язку задач економічного аналізу при цьому буде відображати взаємозалежність задач і рівні їх вирішення. Окремі функціонально-технологічні схеми вирішення економіко-аналітичних задач відображають також просторово-процедурну реалізацію окремих задач у відповідності з технологічним процесом їх вирішення.

Структурно-інформаційна схема задач економічного аналізу показує їх розподіл між структурними підрозділами і окремими

виконавцями та характеризує інформаційні взаємозв'язки з урахуванням часового циклу. Побудуванню структурно-інформаційної схеми на практиці повинне передувати складання переліку економіко-аналітичних задач з розподілом їх за підрозділами та виконавцями.

На основі схем взаємозв'язку задач економічного аналізу (функціонально-технологічних та структурно-інформаційних) складається зведений робочий документ – проект організації економіко-аналітичної обробки інформації на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні. Із нього може випливати необхідність створення нових або перебудови раніше заснованих структурних підрозділів, зміни економіко-аналітичних функцій в різних структурних підрозділах і в окремих виконавців, приведення у відповідність штатів потребам нової організаційної структури та інше.

Усі перераховані робочі документи повинні бути між собою взаємопов'язані, а розроблення організаційної структури підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинне розглядатися як складова частина робіт із створення організаційної структури управління підприємством (об'єднанням) у цілому. Дотримання вказаних вимог дозволить забезпечити системність у формуванні організаційної структури економіко-аналітичного забезпечення.

Застосування машин електронних цифрових в економіко-аналітичних розрахунках не призводить до змін в ієрархії побудування організаційної структури економічного аналізу. Нове виступає, головним чином, в тому, що в існуючу структуру включаються підрозділи (або підрозділ) із обробки інформації. Однак організаційна структура на різних стадіях функціонування підсистеми (функції) економіко-аналітичної обробки інформації не залишається незмінною.

Для початкових стадій формування та впровадження функціонально розвинутих економіко-аналітичних розрахунків найбільш типовою (універсальною) уявляється структурна схема. Ця схема організаційної структури економічного аналізу переважає. Тут не виникає ще гострої потреби в кардинальній перебудові структури, і принципово новітнім для підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації буде не тільки поява такого структурного підрозділу, як група економічного аналізу в обчислювальному центрі підприємства

(об'єднання). В задачі цієї групи входять: постановка задач економічного аналізу і розроблення для них відповідного математичного забезпечення; розроблення ефективної машинної технології оброблення економіко-аналітичних даних; забезпечення виконання робіт за допомогою машин електронних цифрових; зберігання і обґрунтування економіко-аналітичних даних. Централізовано перероблюючи економіко-аналітичну інформацію, група економічного аналізу обчислювального центру буде пов'язана як з системою лінійного управління і усіма функціональними службами, так і з системою, яка управляє підприємством. Ці зв'язки будуть проявлятися в отриманні інформації від відповідних структурних підрозділів (дільниць, цехів, служб), переробці її і наданні кінцевої інформації назад в ці підрозділи та вищому керівництву.

Важливу роль в організаційній структурі підсистеми покликана відігравати лабораторія (бюро) економічного аналізу, яка підпорядкована безпосередньо головному економісту підприємства або головному бухгалтеру, начальнику планово-виробничого відділу (ПВВ). Знання цього спеціалізованого структурного підрозділу у здійсненні і координуванні на підприємствах робіт із економічного аналізу досить велике в будь-яких умовах, незалежно від стадій формування та впровадження функцій управління. Ця обставина неодноразово була підкреслена багатьма провідними вченими і фахівцями в області економічного аналізу [20, с. 101; 21, с. 107; 22] та іншими. Але ще більшого значення набувають лабораторії (бюро) економічного аналізу в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, коли масштаби і глибина економічного аналізу на суб'єктах виробничо-господарської діяльності істотно зростають. Цей факт відбувається в результаті якісної зміни функцій лабораторій (бюро), які передають основну частину технічної роботи із економічного аналізу в групу економічного аналізу обчислювального центру підприємства і зосереджують увагу переважно на організаційно-методичній роботі.

Лабораторія (бюро) економічного аналізу виконує у цьому випадку наступні функції: здійснює прив'язку типових галузевих методичних матеріалів із економічного аналізу до умов підприємства;

веде розроблення власних методичних матеріалів (із періодичного аналізу роботи підприємства, із внутрішньозаводського аналізу, із оперативного аналізу і інше); розробляє загальну програму економіко-аналітичної роботи на підприємстві; складає індивідуальні, структурні і зведені графіки виконання економіко-аналітичних робіт; розробляє форми вихідної економіко-аналітичної інформації тощо.

Внутрішня структура і функції лабораторії (бюро) економічного аналізу в умовах сучасних функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями на різних суб'єктах виробничо-господарської діяльності, природно, можуть бути різними, при чому це буде залежати не тільки від розмірів продуцента промислових видів продукції і складності виробництва, але і від підбирання керівних кадрів.

В сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями економічний аналіз як і раніше залишається функцією економічних і технічних служб, а також функцією лінійного персоналу цехів і дільниць. Однак характер економіко-аналітичної роботи в цих структурних підрозділах істотно трансформується. Із технічних операцій за цими підрозділами зберігається, в основному, тільки підготовка початкової інформації, в той же час зростає питома вага економіко-аналітико-конструктивної роботи, яка здійснюється на основі машинних електронних цифрових документів. Скорочення чисельності персоналу на початкових стадіях формування та впровадження економічного аналізу не відбувається, ефект досягається в іншому – покращенні якості економічного аналізу, підвищенні його комплексності і оперативності.

Більш істотних якісних змін в організаційній структурі економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях потрібно очікувати при досягненні відносно високого рівня ефективності економіко-аналітичних розрахунків при досить повному охопленні обчислювальною технікою обсягу робіт за відповідними процедурами. Для цього рівня формування та впровадження функції економічного аналізу найбільш характерною уявляється схема організаційної структури.

Основою побудування організаційної структури даного виду

виступає: по-перше, розвинута технічна база, яка включає периферійні (цехові) обчислювальні лабораторні комплекси, які здійснюють економіко-аналітичні розрахунки для цехів і дільниць, та бюро економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, орієнтоване на виконання розрахунків для суб'єкта виробничо-господарської діяльності в цілому; по-друге, висококваліфікований персонал, який володіє знаннями як в області економічного аналізу, так і в галузі сучасної функціонально розвинутої обробки інформації.

Відмінною рисою організаційної структури цього типу буде те, що єдиним координаційним центром економіко-аналітичної роботи на підприємстві стане бюро економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями, яке візьме на себе усі методологічні і організаційні функції. Високий рівень ефективності економічного аналізу об'єктивно буде сприяти загальному скороченню чисельності персоналу, який виконує економіко-аналітичні функції, а також призведе до виникнення необхідності його перерозподілу між окремими структурними ланками. Зокрема, збільшиться чисельність економіко-аналітичного персоналу в сфері функціонально розвинутої обробки економіко-аналітичної інформації і зменшиться кількість робітників, які займаються економічним аналізом в цехах, відділах і службах заводського управління. Для цих підрозділів залишиться необхідність збереження в них незначного контингенту висококваліфікованих фахівців і відпаде потреба в спеціалістах – економістах-аналітиках нижчої та середньої кваліфікації.

Організаційна структура підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації формально закріплюється на підприємстві положеннями про структурні підрозділи, які фіксують закріплення задач і процедур економічного аналізу за кожною структурною ланкою, їх права, відповідальність і зв'язки в процесі реалізації задач підсистеми; методичними і інструктивними документами, які відображають порядок вирішення задач економічного аналізу; посадовими інструкціями персоналу. Зокрема, формування та впровадження економіко-аналітичних розрахунків передбачає, на сам

перед, розроблення і затвердження «Положення про бюро (групу) економічного аналізу відділу функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями» і певне коректування положень для існуючих структурних підрозділів, а також складання для кожної задачі наступної сукупності методичних і інструктивних документів: описання області застосування задачі; інструкції із заповнення вхідних документів; інструкції із обробки вхідної інформації; інструкції із роботи з вихідними документами та інше.

Зміна технології вирішення задач економічного аналізу істотно впливає на характер і зміст праці різних категорій персоналу, що призводить до потреби внесення відповідних змін у посадові інструкції. Коректування посадових інструкцій персоналу робиться на основі доповнень до них. Економіко-аналітична робота в кожному підрозділі буде відповідати завданій технології лише в тому випадку, коли виконавці усіх рівнів будуть знати, що, як і в які строки робити.

Якість функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації в функціонально розвинутої системі управління спеціального призначення промисловим підприємством та виробничим об'єднанням цілком залежить від роботи з кадрами. Ні організаційна структура підсистеми, ні система механізмів управління не нададуть бажаного ефекту, якщо персонал апарату управління не буде володіти мистецтвом та майстерністю застосування підходів і методів економічного аналізу на практиці.

В умовах створення і функціонування підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації також особливого значення набуває підготовка кадрів економіко-аналітичного профілю. Неможливо у цьому зв'язку не погодитися з І. І. Каракозом, який пише: «Необхідним виступає підготовка кадрів за спеціальністю економістів-аналітиків, які були б організаторами системної, комплексного економічного аналізу на кожному підприємстві (організації)» [23, с. 101]. На нашу думку, уявляється, що підготовка для промисловості економістів-аналітиків повинна відбуватися на фоні загального зміцнення уваги у вузівських навчальних програмах для інженерно-економічних спеціальностей до дисципліни «Економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств та об'єднань».

Досвід формування та впровадження функції економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях свідчить, що в сучасних умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення в аналізі, як і в інших сферах економічної роботи, намітилися певні тенденції спеціалізації. Зокрема, спеціалізація поділяє економіко-аналітичну роботу на наступні види: методологічні розробки, системні рішення, постановка задач, складання програм та інше. Така спеціалізація вносить істотні відмінності в функції, які виконуються персоналом підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації, і в цих умовах правомірно говорити не про економістів або економістів-аналітиків взагалі, а про аналітиків-методологів, аналітиків-системотехніків, аналітиків-постановників завдань та інших.

Основним завданням аналітиків-методологів виступає розроблення або прив'язка типових універсальних методичних і інструктивних матеріалів із економічного аналізу на промисловому підприємстві та у виробничому об'єднанні, а також його організація виходячи із цілей підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності і покращення якості роботи. Саме аналітики-методологи визначають напрямки і фронт робіт для іншого персоналу підсистеми. Тому аналітик-методолог повинен знати сучасний стан теорії і практики економіко-аналітичної обробки інформації, добре розбиратися в принципах і цілях ринкових відносин, знати можливості сучасної обчислювальної техніки та інше.

До числа провідних фахівців в підсистемі економіко-аналітичної обробки інформації поряд з аналітиками-методологами потрібно віднести і аналітиків-системотехніків. Їх задача виступає в підготовці рішень загальносистемного характеру, зокрема, складанні схем інформаційних зв'язків комплексів завдань економічного аналізу, розробці організаційно-технологічних схем вирішення задач, формуванні вимог до паралельних функціональних підсистем функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промисловими підприємствами та виробничими об'єднаннями і таким, що забезпечують підсистемам тощо. Виконання цієї роботи вимагає від аналітиків-системотехніків широкої ерудиції як в області інформаційних аспектів функції економічного аналізу, так і в області організації та технології сучасної ефективної обробки

даних.

Аналітики-постановники задач і аналітики-програмісти являють собою найбільш чисельну групу персоналу підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації. В обов'язки цих спеціалістів входить розроблення і контроль за експлуатацією комплексів задач підсистеми управління.

Аналітик-постановник задач повинен добре знати методику економіко-аналітичної обробки інформації та практику її організації на підприємствах, розумітися в особливостях інформаційного забезпечення задач економічного аналізу в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами і виробничими об'єднаннями, знати більше ніж одну алгоритмічну мову програмування, мати достатнє уявлення про можливості технічних засобів, за допомогою яких передбачається інтенсифікувати процес вирішення завдань, та інше. Практика показує, що без відповідних знань інформаційних, програмних і технічних аспектів розроблення коректних постановок економіко-аналітичних завдань неможливе.

Важливі вимоги висуваються до кваліфікації програмістів, які розробляють програми вирішення задач економічного аналізу. Ці фахівці повинні: володіти знаннями принципових положень методики економічного аналізу; вміти складати блок-схеми і програми, які реалізують будь-який алгоритм; оцінювати порівняльні можливості різних мов програмування стосовно до конкретних завдань; використовувати засоби ефективного програмування; вміти раціонально організовувати трансляцію і налагодження програм, раціонально організовувати обчислювальний процес, оптимально використовувати можливості технічних засобів; вміти виділяти типові (універсальні) процедури при розробленні конкретних програм; знати системи математичного забезпечення машин електронних цифрових та інше.

На більш пізніх стадіях формування та впровадження економіко-аналітичних розрахунків при зростанні в технології вирішення задач економічного аналізу ролі банку даних досить вірогідним буде поява у складі підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації спеціалістів із ведення баз економіко-аналітичних даних.

Змінюючи кваліфікаційний склад виконавців функції економічного аналізу на промислових підприємствах та у виробничих об'єднаннях, потрібно прагнути до того, щоб ефективність економіко-аналітичної роботи в сенсі її наукового рівня, досягнутих результатів, надійності і строків була найвища, а використання потенційних можливостей персоналу найбільшим. Мова йде про оптимізацію діяльності персоналу підсистеми, тобто розроблення системи заходів, які забезпечують підпорядкування діяльності персоналу цілям, встановленим як перед підсистемою, так і функціонально розвинутою системою управління спеціального призначення промислового підприємства та виробничого об'єднання в цілому, і таких, що сприяють здійсненню цієї діяльності в завданому напрямку. А це значить, що організація діяльності персоналу підсистеми економіко-аналітичної обробки інформації повинна базуватися, як було відзначено вище, на комплексному і послідовному використанні правових, економічних, психологічних і інших методів впливу на персонал, за допомогою яких, як писав В. І. Ленін, потрібно «добитися повного підпорядкування апарата політиці» [24, с. 72].

Список використаних джерел:

1. Быкова А. А. Организационные структуры управления / А. А. Быкова. – М.: ОЛМА-ПРЕСС Инвест: институт экономических стратегий, 2003. – 160 с.
2. Латфуллин Г. Р. Теория организации [Текст]: учебник для вузов / Г.Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.: ил.
3. Лафта Дж. К. Теория организации: Учебное пособие / Дж. К. Лафта. – М.: Проспект Велби, 2003. – 416 с.
4. Коренченко Р. А. Общая теория организации: Учебник для вузов / Р.А. Коренченко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 286 с.
5. Мильнер Б. З. Теория организаций / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 558 с.
6. Пригожин А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
7. Смирнов Э. А. Основы теории организации: Учеб. пособие для вузов / Э. А. Смирнов. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 248 с.
8. Агупова К. П. Организация и методика экономического анализа в аудиторской деятельности: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Агупова Ксения Петровна; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. - Воронеж, 2010. - 191 с.
9. Воробьев Е. В. Организация экономического анализа и контроля конкурентоспособности продукции: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Воробьев Евгений Владимирович; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2008. – 216 с.

10. Гарманов А. В. Организация экономического экологического анализа хозяйствующего субъекта: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Гарманов Александр Викторович; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2011. – 148 с.: ил.
11. Коробейникова Л. С. Организация экономического анализа задолженности по векселям хозяйствующего субъекта: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Коробейникова Лариса Сергеевна; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2004. – 24 с.
12. Костин С. В. Организация управленческого анализа в агропромышленном холдинге: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Костин Станислав Владимирович; [Место защиты: Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева]. – Москва, 2005. – 24 с.
13. Левина М. В. Организация и методика экономического анализа финансовых вложений: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Левина Марина Владимировна; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2011. – 24 с.
14. Малицкая В. Б. Организация бухгалтерского учета и экономического анализа финансовых активов в коммерческих структурах: Теория и практика: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Малицкая Виктория Борисовна; [Место защиты: Воронеж. гос. аграр. ун-т им. К.Д. Глинки]. – Воронеж, 2005. – 30 с.
15. Поддубный К. А. Организация и методика экономического анализа дебиторской задолженности: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Поддубный Константин Андреевич; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2010. – 24 с.
16. Усачёв Г. Г. Организация и методика экономического анализа финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Усачев Геннадий Григорьевич; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2009. – 191 с.: ил.
17. Фоменко М. О. Организация и методика экономического анализа кредиторской задолженности и связанных с ней финансовых рисков: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Фоменко Максим Олегович; [Место защиты: Воронеж. гос. ун-т]. – Воронеж, 2011. – 24 с.
18. Либерман В. Б. Автоматизация работ по анализу деятельности предприятия / В. Б. Либерман, А. З. Тейф // Механизация и автоматизация производства. – 1977. - № 4. – С. 32-35.
19. Комплекс задач АСУ объединений и предприятий. – М.: АН СССР, ЦЭМИ, 1976.
20. Каракоз И. И. Совершенствование экономической работы и управления производством на промышленном предприятии [Текст] / И. И. Каракоз. – Киев: Вища школа, 1976. – 176 с.
21. Шеремет А. Д. Развитие теории экономического анализа в условиях хозяйственной реформы: [монография] / А. Д. Шеремет. – М.: Изд-во МГУ, 1971. – 163, [1] с.: ил.; 22 см. – Библиогр. в подстроч. примеч.
22. Шкарабан С. Уметь анализировать / С. Шкарабан // Экономическая газета. – Апрель 1978. - № 14.

23. Каракоз И. И. Совершенствование экономической работы и управления производством на промышленном предприятии [Текст] / И. И. Каракоз. – Киев: Вища школа, 1976. – 176 с.; 21 см.

24. Ленин В. И. Полное собрание сочинений: в 55 томах / В. И. Ленин; [5-е изд.]. – Москва: Издательство политической литературы, 1970. – Т. 43. – 562 с.

УДК 657

Ткачук І.М.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

ЗНАЧЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

В умовах стратегічного розвитку додаткову професійну освіту розглядають як обов'язкову складову для успішної кар'єри. Особливу увагу варто приділити додатковій професійній освіті бухгалтера, адже вона гарантує зростання його професійного рівня підготовки та є одним із найважливіших засобів досягнення стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: додаткова освіта, знання, інвестиції, освіта, навчання, спеціаліст, фахівець.

In terms of strategic development of further vocational education is seen as a mandatory component for a successful career. Particular attention should be paid an additional professional accountant education, because it guarantees the professional growth of its level of training and is one of the priority means to achieve the strategic objectives of the enterprise.

Keywords: additional education, knowledge, investment, education, training and specialist personnel.

В условиях стратегического развития дополнительное профессиональное образование рассматривают как обязательную составляющую для успешной карьеры. Особое внимание следует уделить дополнительному профессиональному образованию бухгалтера, ведь она гарантирует рост его профессионального уровня подготовки и является одним из важнейших средств достижения стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: дополнительное образование, знания, инвестиции, образование, обучение, специалист, специалист.

Питання створення дієвої системи підвищення кваліфікації бухгалтерів завжди залишається актуальним. При цьому,

забезпечувати своє майбутнє справжній фахівець може через вкладення в освіту. Ця проста істинна стає все більш актуальною, оскільки людина розуміє: чим вищий професійний рівень, тим більша затребуваність на ринку праці.

Світові освітні стандарти поступово трансформуються, і під впливом зміни властивостей інформації актуальності набуває виникнення нових вимог до галузі професійної підготовки кадрів, оцінки якості та економічної ефективності освіти. Таким чином, невід'ємною рисою сучасної освіти бухгалтера стала безперервність, реалізована в моделі «освіта все життя».

З точки зору японського дослідника Т. Сакайя [5, с. 340-371], формування нового соціального та економічного порядку, найчастіше іменованого «постіндустріальним суспільством», пов'язано з knowledge-value revolution, тобто революцією підґрунтям якої є знання.

Для інноваційної економіки, заснованої на знаннях, важливим індикатором є зростання вимог до людського капіталу, однією з найважливіших складових якого є освіта. Інвестиції в освіту важливі не тільки для працівника, що одержує великі доходи і користується більш високим попитом на ринку праці порівняно з менш освіченими колегами, а й для роботодавця, так як праця більш освіченого працівника відрізняється високою якістю і ефективністю. Адже, роботодавець, витрачаючи кошти на навчання своїх працівників, сподівається на те, що через деякий час ці працівники завдяки отриманим знанням принесуть цілком реальну економічну користь підприємству.

Наважуючись на додаткове професійне навчання, людина показує своє бажання вивчати нові сфери знань і підвищувати особистий рівень професійної компетенції. Роботодавці здебільшого помічають подібні прояви і намагаються залучати працівника з кращими знаннями та досвідом до більш відповідальної роботи. Інакше кажучи, додаткова професійна освіта – це шанс зробити кращу кар'єру.

Одна з найбільш затребуваних професій на ринку праці – бухгалтер. Хороші бухгалтера потрібні в будь-який час, за будь-якої економічної ситуації. За даними агентства HeadHunter, вакансії для бухгалтерів за популярністю поступаються лише продавцям,

айтішникам і рекламникам, займаючи 4 місце серед професійних областей за кількістю пропозицій про роботу [4].

Актуальною є думка Кулініч В.В. та Сакали К.Б. про те, що сучасний бухгалтер має бути високоосвіченою, компетентною людиною, з кваліфікацією, яка відповідає вимогам професії, суспільства, часу; бути яскравою, неординарною і всебічно розвиненою особистістю, що постійно удосконалює свій професійний рівень; сучасний бухгалтер – це комунікабельний, здатний до продуктивного ділового спілкування спеціаліст, який розбирається в питаннях, що більшості людей здаються «китайською грамотою», чимось недосяжним, і водночас бути спокійною, розсудливою, виваженою людиною [3].

Кваліфіковані бухгалтери завжди приносять підприємству найбільшу користь. Навчання бухгалтера є найважливішим засобом досягнення стратегічних цілей підприємства, тому керівництву бажано постійно піклуватися про рівень його професійної підготовки. З цією метою законодавством передбачена можливість направляти працівників підприємств на професійні тренінги, курси підвищення кваліфікації або на навчання у спеціалізовані навчальні заклади.

Українське законодавство визначає умови для професійного розвитку працівників, метою якого є підвищення їхньої конкурентоспроможності відповідно до суспільних потреб, що досягається шляхом сприяння роботодавцю в ефективному використанні праці та забезпечення можливості отримання персоналом належного фахового рівня. Так, відповідно до п. 2 ст. 6 Закону України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 р. № 4312-VI професійне навчання працівників здійснюється безпосередньо у роботодавця та на договірній основі у професійно-технічних та вищих навчальних закладах, на підприємствах, в установах або організаціях [2].

Важливим завданням додаткової професійної освіти бухгалтерів є якісна підготовка фахівців, які змогли б продемонструвати потенційному працедавцеві відповідний рівень компетентності, обізнаність з останніми технологічними новаціями, готовність до інтеграції у виробничий процес, зрілість і відповідальність за раціональне прийняття професійних рішень в робочих умовах,

прагнення до професійного саморозвитку тощо.

На думку представників провідних кадрових агентств [1, 4] найбільш суттєві вимоги практично на всі бухгалтерські та фінансові позиції – вища економічна освіта та тривалий досвід роботи за фахом. Хоч деякі бухгалтери і висловлюються проти отримання додаткової професійної освіти, але фактами практики не посперечаєшся.

Фахівці ринку праці фіксують закономірний факт: ряд програм професійної атестації користується постійним попитом і високо котирується у роботодавців. За даними практики, в даний час найбільш затребуваним як у міжнародних, так і у великих вітчизняних компаніях є додаткова освіта, пов'язана з МСФЗ. Наявність сертифікатів ACCA, CIPA може істотно підвищити шанси претендента [1].

Залишається все менше тих, хто не усвідомлює плюсів постійного професійного вдосконалення. Більшість кандидатів на позиції головного бухгалтера та бухгалтера, мають додаткові сертифікати та освіту. Як правило, навіть рядовий бухгалтер, націлений на професійне зростання. Кандидати, які планують шукати роботу в західних компаніях, мають за плечима курси МСФЗ та вивчають англійську мову, щоб розуміти іноземну термінологію.

Отже, у більшості випадків наявність сертифікатів про додаткову професійну освіту не є необхідною умовою прийому на роботу, проте може виявитися серйозною перевагою.

Додаткова професійна освіта допомагає бухгалтерам вижити в умовах зростаючої конкуренції на ринку праці. Вибравши навчальний заклад чи центр, де є гідні програми з підвищення кваліфікації або професійної перепідготовки, бухгалтер ставить перед собою завдання підвищити власну компетенцію і прискорити кар'єрне зростання.

Додаткова професійна освіта – один з перспективних напрямків освітньої діяльності, важливий компонент, що дозволяє інтегрувати різні рівні і форми освіти в цілях більш гнучкої освітньої траєкторії. Програми професійної освіти можуть мати найрізноманітнішу спрямованість, цільові установки і структуру. Програми можуть бути вузькопрофільні, галузеві або, навпаки, функціональні міжгалузеві, ставиться до підготовки фахівців різного рівня, мати міждисциплінарний характер. Важливо також врахувати, можливість динамічного оновлення змісту таких програм за період їх дії.

Зокрема, навчання бухгалтера за програмами додаткової професійної освіти може мати такі мотиви:

- підвищення рівня знань, умінь, навичок у напрямку основної кваліфікації;
- отримання кваліфікації за профілем реально виконуваної роботи;
- бажання змінити вид діяльності чи бажання отримати професію, яка більшою мірою задовольнятиме здатності особистості;
- системне вивчення новітніх досягнень технологій, методів, техніки в області професійної діяльності.

Варто відзначити, що система додаткової професійної освіти передбачає навчання слухачів, що мають якісно більш широкий кругозір, більш високу мотивацію навчання, бажання більш плідно використовувати час навчання. Зайняті фахівці-бухгалтера повніше усвідомлюють свої потреби та вимоги, щодо задоволення їх у своїй професійній діяльності. Відповідно, вимоги до якості навчання і методи навчання тут набагато вище.

Додаткова професійна освіта для бухгалтера – це навчання, спрямоване на вдосконалення знань, навичок, умінь в цілях поліпшення професійної діяльності, а також розвиває інтелектуальний потенціал особистості, що має досвід роботи, і тому має такі особливості:

1. Професіонал розглядається як добровільний суб'єкт навчання. Потреба в освіті стимулюється особистими і професійними потребами.

2. В освітньому процесі має місце необхідність застосування як формальних, так і неформальних форм навчання. Наприклад, лекцій - дискусій, лекцій - консультацій, семінарів у режимі круглих столів, індивідуальних співбесід і т.д.

Отже, в професійному житті для бухгалтера на перше місце має вийти система додаткової професійної освіти. Саме додаткова професійна освіта здатна забезпечити динамічну і адекватну відповідь запитам виробництва і суспільства.

Навчання і розвиток – постійний процес придбання, підтримки і оновлення знань для збереження компетентності на відповідному рівні протягом всієї кар'єри бухгалтера. Важливо віддавати собі звіт в тому, яка додаткова професійна освіта дійсно необхідна для

бухгалтера. Це може бути програма з поглибленого вивчення із суміжною спеціальністю або ж професійна перепідготовка. У будь-якому випадку варто орієнтуватися на власні цілі, а не на віяння моди: попит на гідних фахівців завжди високий.

Список використаних джерел:

1. Аналітика рынка труда. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rabota.ua/Info/Jobsearcher/category/analitika.aspx>
2. Закон України «Про професійний розвиток працівників» від 12.01.2012 р. № 4312VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Кулініч В.В. Особливості професії бухгалтера / В.В. Кулініч, К.Б. Сакали [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=40703>
4. Новости сайта HeadHunter (hh.ua). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://hh.ua/news>
5. Сакайя Т. Стоимость, созданная знанием или История будущего / Сакайя Т. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М., 1999.

УДК 657.471

Тлукчевич Н.В.,

к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

м. Луцьк

СОБІВАРТІСТЬ ЗА ЗМІННИМИ ВИТРАТАМИ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

Розглянуто питання методики обліку витрат і калькулювання собівартості за змінними витратами в сільському господарстві, визначено переваги і недоліки методу.

Ключові слова: витрати, змінні витрати, метод обліку витрат, собівартість.

The question of methods of cost accounting and costing for variable costs in agriculture. Advantages and disadvantages of the method.

Keywords: costs, variable costs, method of cost accounting, cost.

Рассмотрены вопросы методики учета затрат и калькулирования себестоимости по переменным затратам в сельском хозяйстве, определены преимущества и недостатки метода.

Ключевые слова: затраты, переменные затраты, метод учета затрат, себестоимость.

Вивчення методики обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є досить актуальним на сьогодні, оскільки сучасні вимоги до інформації потребують наявності деталізованих та багатоваріантних інформаційних потоків про витрати в цілому. Саме від ефективної системи обліку витрат залежить вибір оптимальних варіантів та ефективність прийняття альтернативних варіантів управлінських рішень, що впливає на рівень показників, які характеризують діяльність суб'єкта господарювання та дозволяє вибирати оптимальну цінову і збутову політику, і відповідно, управляти фінансовими результатами.

Різноманіття сучасних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції дозволяє застосовувати в практиці обліку сільськогосподарських підприємств такі методи, які відповідають інформаційним запитам менеджменту і дозволяють приймати виправдані управлінські рішення щодо удосконалення як технології виробничих процесів, так і їх самих.

Аналіз літературних джерел з питань обліку собівартості продукції за змінними витратами свідчить про те, що вивченням даної проблеми займалися такі науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, С.А. Ніколаєва, О. Рудановський, І.Б. Садовська, Я.В. Соколов, В.І. Ткач, М.В. Ткач та інші.

Обґрунтування оптимального методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції за змінними витратами для ефективного його застосування в практиці вітчизняних підприємств.

Питання методології визначення собівартості продукції є одним із найбільш проблемних на сьогоднішній день. Особливої актуальності воно набуває в умовах ринкової економіки та переходу України на систему обліку за міжнародними стандартами. Підприємство може застосовувати різні підходи до калькулювання витрат при складанні внутрішньої звітності.

При складанні зовнішньої фінансової звітності традиційно застосовують калькулювання повних витрат, що передбачає включення до собівартості всіх (змінних і постійних) виробничих витрат. При використанні даного методу тільки невиробничі витрати розглядаються як витрати періоду.

Проте з метою складання внутрішніх звітів і прийняття поточних рішень зазвичай застосовують калькулювання змінних

витрат - директ-костинг.

Назву “директ-кост” як новий напрямок в управлінському обліку пов’язують з роботою економіста Джона Моріса Кларка (1923 р.), який обґрунтував необхідність розподілу витрат на змінні і постійні, що дозволило підвищити достовірність фінансових результатів. Розробив метод як облік прямих витрат в 1936 році американський економіст Джонатан Харріс, згідно якого в склад собівартості необхідно включати тільки прямі витрати. Директ-костинг має і суто бухгалтерську причину. Облікові працівники прийшли до висновку, що всі витрати необхідно розділити на витрати, які відносяться до даного звітного періоду (реалізуються в ньому) і витрати, що пов’язані з виготовленням продукції (вони відносяться до тих звітних періодів, в яких відбудеться реалізація продукції), перші отримали назву постійних (фіксованих), другі – змінних (варіюючі, переважаючі) (також застосовують терміни непрямі і прямі витрати). Якщо цей підхід правильний, то, в склад собівартості можна і потрібно включати тільки прямі витрати. Основним запереченням до вище сказаного є те, що в цьому випадку оцінка незавершеного виробництва в балансі являється заниженою, а витрати кожного звітного періоду завищеними.

У Франції ідею директ-косту приписують В. Нейкірку, який сформулював правило: “...лише змінні витрати формують реальну собівартість реалізованої продукції, оскільки саме вони пов’язані з обсягом реалізації”.

У міжнародній практиці ця система називається по-різному. Так, у США – система обліку прямих витрат, у Франції – це маржинальна бухгалтерія, в Німеччині та Австрії – система обліку сум покриття, у Великобританії – “маржинал-кост”, хоча спільним у всіх варіантах є поділ витрат на постійні і змінні та розрахунок собівартості лише за змінними витратами.

Західнонімецький економіст Дітріх Бернер під методом “директ-костинг” розуміє систему обліку собівартості, яка виходить з розділу загальних витрат підприємства та поділяє їх на постійні і змінні. Лише прямі і змінні непрямі витрати залучаються для обчислення собівартості виробів. Це в основному стосується також оцінки запасів напівфабрикатів і готових виробів при складанні заключного річного балансу, а також оцінки затрат, що відносяться до

реалізованих за звітний період виробів. Постійні витрати відносяться на рахунки прибутків і збитків” [1, с. 26-27].

Основною відмінністю цього методу є розрахунок собівартості на основі змінних витрат та аналіз і планування взаємозв'язків та взаємозалежностей між обсягом виробництва, собівартістю і прибутком.

На сьогоднішній день директ-костинг застосовується в таких варіантах:

1) класичний (простий) “директ-костинг”, який передбачає калькулювання за прямими (тобто усіма змінними) витратами;

2) система змінних витрат (розвинутий) – собівартість включає як змінні витрати, так і прямі постійні;

3) система обліку витрат залежно від завантаження виробничих потужностей - в калькуляцію включаються всі змінні витрати та змінна частина постійних витрат, визначені з урахуванням коефіцієнта використання виробничої потужності, який схожий до запропонованого П(С)БО 16 “Витрати” [2, с. 258-260].

Калькуляція за змінними витратами дозволяє отримати інформацію про можливі розміри зменшення цін залежно від впливу різних ринкових чинників. Тому, на Заході, розрізняють довгострокову та короткострокову нижні межі ціни. Перша дорівнює повній собівартості виробів та показує, яку ціну можна встановити, щоб відшкодувати повні витрати на виробництво, а друга відображає ціну, яка покриває лише змінні витрати.

Технологія вирощування сільськогосподарських культур і тварин передбачає розподіл непрямих витрат та розрахунок собівартості продукції в кінці року, тому застосування методу обліку змінних витрат є досить необхідним для практики, так як сприятиме періодичному визначенню собівартості та фінансового результату за видами виробництва, продукції (робіт, послуг), виявленню найбільш рентабельних видів продукції та прийняттю відповідних рішень щодо їх виробництва.

В практиці сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати розвинутий директ-кост, так як при виробництві окремих видів продукції собівартість слід розраховувати як за змінними витратами, так і прямими постійними (наприклад, амортизація комбайна по збиранню льону, доїльних апаратів тощо).

Якщо за певними видами продукції неможливо виділити прямі постійні витрати, то для розрахунку собівартості слід використовувати методику простого директ-костингу.

Система калькулювання змінних витрат дає змогу визначити маржинальний дохід, широко застосовуваний для аналізу прибутковості й прийняття управлінських рішень.

Застосування різноманітних методів обліку витрат впливає на величину собівартості продукції і тим самим на величину фінансових результатів і форму звіту про прибутки і збитки.

В звіті про прибутки і збитки при методі обліку повних витрат розраховується валовий прибуток, як різниця між виручкою від реалізації продукції і виробничою собівартістю реалізованої продукції. При використанні методу змінних витрат розраховується маржинальний прибуток, як різниця між виручкою від реалізації продукції і усіма змінними витратами, включаючи змінну частину операційних витрат.

Виділення в сільському господарстві центрів відповідальності та господарських сегментів дозволяє протягом року складати за кожним з них внутрішню звітність, яка є інформаційною базою для проведення сегментарного аналізу, в основі якого лежить класифікація витрат на змінні і постійні та розрахунок маржинального доходу, який показує внесок кожного центру відповідальності у формування прибутку підприємства в цілому.

Застосування маржинального підходу в практиці обліку сільськогосподарських підприємств має ряд переваг, зокрема:

- 1) калькуляція собівартості за змінними витратами забезпечує більш корисною для прийняття рішень інформацією;
- 2) фінансовий результат за відповідний період не змінюється під впливом постійних витрат при зміні залишків запасів;
- 3) маржинальний прибуток дозволяє здійснювати аналіз беззбитковості виробництва;
- 4) відсутність капіталізації постійних накладних витрат в неліквідних запасах;
- 5) звіти про витрати, доходи і фінансові результати можна складати в розрізі видів виробництва, продукції (робіт, послуг) протягом року в міру їх необхідності.

В силу дії Податкового кодексу та включення до собівартості

реалізованої продукції лише прямих витрат і віднесення до інших витрат загальновиробничих витрат, застосування методу обліку змінних (прямих) витрат є ефективним як для управлінського обліку, так і для цілей податкового обліку[3]. Відповідно, різниця між прибутком при відображенні витрат виробництва в бухгалтерському і податковому обліку виникатиме саме за рахунок включення загальновиробничих витрат і відображення в балансі залишків готової продукції за повними витратами (прямі виробничі і загальновиробничі).

Для складання внутрішніх звітів, проведення аналізу беззбитковості і прийняття поточних управлінських рішень доцільно застосовувати при формуванні собівартості метод обліку змінних витрат. Це дозволить визначати собівартість залежно від запитів менеджменту та здійснювати протягом року аналіз і контроль фінансових результатів центрів відповідальності.

Список використаних джерел:

1. Калькулювання собівартості продукції: сучасні українські реалії та світовий досвід/ Бабич М.С., Гулько П.Л. // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. - Луцьк, 2000. - № 12. - С. 253-261.
2. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія / Л.В.Нападівська. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. - 356 с.
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Тоцька О.Л.,
к.е.н., доцент
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк

ПРОГНОЗУВАННЯ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано географічну структуру зовнішньої торгівлі товарами та послугами Волинської області за 1996–2012 рр. Спрогнозовано відповідні показники на 2013–2015 рр.

Ключові слова: зовнішня торгівля, товари, послуги, Волинська область, Країни СНД, Європа, Азія, Африка, Америка, Австралія й Океанія.

Analysis of the geographical structure of foreign trade in goods and services in Volyn Oblast, in 1996-2012 he predicted the corresponding figures for 2013-2015 biennium.

Keywords: foreign trade, goods, services, Volyn region, CIS, Europe, Asia, Africa, America, Australia and Oceania.

Проанализировано географическую структуру внешней торговли товарами и услугами Волынской области за 1996-2012 гг. Спрогнозировано соответствующие показатели на 2013-2015 гг.

Ключевые слова: внешняя торговля, товары, услуги, Волынская область, Страны СНГ, Европа, Азия, Африка, Америка, Австралия и Океания.

Згідно економічної енциклопедії, *зовнішня торгівля* – торгівля між країнами, що включає вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів і послуг. Вона характеризує участь певної країни у світовому товарообороті та міжнародному поділі праці [1]. Слід зазначити, що:

1) експорт – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України;

2) імпорт – купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [2].

Оскільки для більшості країн, і в тому числі для України, зовнішня торгівля є важливою формою зовнішньоекономічних зв'язків, то цікаво буде проаналізувати її показники, і зокрема на регіональному рівні.

Дослідженню зовнішньої торгівлі товарами та послугами України присвятили свої праці вітчизняні наковці В. Дячек, О. Зубко, О. Івашина, Т. Мельник, П. Притуляк, Ю. Чириченко та ін. Зокрема, вони оцінили ситуацію, що склалася у зовнішньоекономічній торгівлі товарами підприємств Харківського регіону [3], розглянули вплив експортних і імпортних операцій на відтворювальний процес в економіці країни [4], ідентифікували інституціональні засади розвитку зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами [5], проаналізували зовнішню торгівлю України та країн Центральної Європи після підписання Брестського миру [6], зовнішню торгівлю підприємств України послугами [7]. Але в цих публікаціях не розглядалися показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами на Волині, не будувалися прогностні моделі. Саме ці прогалини й покликана заповнити наша стаття.

На початку аналізу побудуємо табл. 1, в якій відобразимо показники експорту товарів Волинської області за 1996–2012 рр.

Таблиця 1

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами регіону
(експорт), млн дол. США*

Роки	Всього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія й Океанія
1	2	3	4	5	6	7	8
1996	70,6	38,2	29,3	0,8	0,1	2,2	–
1997	80,7	45,2	32,8	0,7	–	2,0	–
1998	87,6	41,5	41,5	1,2	–	3,4	–
1999	85,9	30,5	49,8	2,1	0,0	3,5	–
2000	147,8	37,6	96,3	8,3	0,3	5,3	–

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
2001	171,1	41,5	114,5	3,9	0,1	11,1	–
2002	147,9	28,8	93,8	4,6	6,4	14,3	–
2003	204,8	42,8	140,5	12,7	3,4	5,4	–
2004	272,8	69,1	142,5	45,5	0,6	15,1	–
2005	280,9	99,8	142,7	31,9	5,3	1,2	–
2006	336,3	80,4	176,6	74,2	4,8	0,3	–
2007	422,4	95,7	274,7	40,4	10,7	0,9	–
2008	465,0	138,4	288,4	28,6	6,0	3,6	–
2009	319,0	88,8	209,4	11,7	6,7	2,4	–
2010	434,8	151,5	270,3	10,8	0,4	1,8	–
2011	646,4	218,1	417,6	6,8	1,1	2,7	0,1
2012	605,8	234,3	363,5	6,7	0,6	0,7	0,0
Прогнозні значення							
2013	791,5	254,1	534,8	27,8	0,7	-3,1	0,0
2014	910,6	287,9	626,7	30,0	-0,5	-5,2	0,0
2015	1047,7	324,1	734,3	32,2	-1,8	-7,5	0,0

*Сформовано автором на основі⁸.

Як бачимо, загальний експорт товарів регіону має тенденцію до збільшення. Найбільше волинські товари експортуються до Європи та країн СНД.

За допомогою програми Microsoft Excel побудуємо для кожного показника прогнозні моделі поданого нижче вигляду й оберемо з них ту, яка має найбільшу величину достовірності апроксимації R^2 :

- 1) лінійна – $y=ax+b$;
- 2) логарифмічна – $y=\ln(x)+b$;
- 3) поліноміальна – $y=ax^2+bx+c$;
- 4) степенева – $y=ax^b$;
- 5) експоненційна – $y=ae^{bx}$.

У результаті нами було отримано такі прогнозні моделі:

- експорт товарів (всього): $y=63,455e^{0,1402x}$ ($R^2=0,9464$);
- експорт товарів у країни СНД: $y=1,2035x^2-10,74x+57,481$ ($R^2=0,9141$);
- експорт товарів у Європу: $y=30,844e^{0,1585x}$ ($R^2=0,9281$);
- експорт товарів в Азію: $y=0,5354x^{1,3671}$ ($R^2=0,5901$);

– експорт товарів в Африку: $y = -0,0753x^2 + 1,6031x - 3,7838$ ($R^2 = 0,3961$);

– експорт товарів в Америку: $y = -0,0975x^2 + 1,5295x + 0,9338$ ($R^2 = 0,2783$);

– експорт товарів в Австралію й Океанію: $y = 0,0003x^2 - 0,0041x + 0,0088$ ($R^2 = 0,2133$).

Отримані за допомогою цих моделей прогнозні значення свідчать про те, що загальний експорт товарів Волині, а також експорт товарів у країни СНД, Європу й Азію зростатиме, а в інші частини світу зменшуватиметься.

Показники імпорту товарів у Волинську область наведено в табл. 2. Її аналіз показує, що загалом за останні роки він збільшується, причому найбільше товарів імпортують з Європи, країн СНД й Азії. Отримані прогнозні моделі показників імпорту мають такий вигляд:

Таблиця 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами регіону
(імпорт), млн дол. США*

Роки	Всього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія й Океанія
1996	42,9	18,3	21,9	0,2	0,1	2,4	–
1997	122,7	45,0	68,8	7,1	0,0	1,8	–
1998	108,4	26,2	75,5	3,0	0,2	3,5	0,0
1999	60,6	15,1	37,2	2,3	0,0	6,0	0,0
2000	447,1	264,7	153,4	3,5	0,1	25,4	–
2001	345,6	238,3	98,9	5,4	0,3	2,7	–
2002	324,7	216,3	102,9	3,1	0,1	2,3	0,0
2003	473,2	355,0	91,0	18,2	0,2	8,8	0,0
2004	662,5	517,0	112,1	25,7	0,1	7,6	–
2005	666,2	439,0	177,1	48,2	0,1	1,8	0,0
2006	653,3	256,1	229,0	158,1	0,4	9,6	0,1
2007	1055,6	175,3	361,2	505,8	0,2	13,0	0,1
2008	1307,7	121,2	715,3	454,7	0,3	16,2	0,0
2009	427,7	41,1	348,4	32,0	0,6	5,2	0,0
2010	571,5	69,4	439,8	19,8	0,6	41,9	0,0
2011	1059,6	236,2	772,2	38,4	0,6	11,9	0,3
2012	1015,2	73,9	875,4	46,8	1,5	17,2	0,4

Продовження табл. 2

Прогнозні значення							
2013	1115,3	-58,1	996,5	106,8	1,2	19,4	0,3
2014	1187,5	-146,2	1213,8	119,2	1,4	21,8	0,4
2015	1260,3	-243,9	1478,5	132,2	1,6	24,5	0,5

**Сформовано автором на основі⁸.*

- імпорт товарів (всього): $y=39,065x^{1,1596}$ ($R^2=0,8123$);
- імпорт товарів з країн СНД: $y=-4,8359x^2+90,901x-127,51$ ($R^2=0,5017$);
- імпорт товарів з Європи: $y=28,583e^{0,1973x}$ ($R^2=0,8716$);
- імпорт товарів з Азії: $y=0,3055x^{2,0263}$ ($R^2=0,6413$);
- імпорт товарів з Африки: $y=0,0076x^2-0,084x+0,2721$ ($R^2=0,761$);
- імпорт товарів з Америки: $y=2,4056e^{0,116x}$ ($R^2=0,3721$);
- імпорт товарів з Австралії й Океанії: $y=0,0026x^2-0,0322x+0,0721$ ($R^2=0,6029$).

Тобто за цими моделями збільшуватиметься імпорт товарів за усіма показниками, окрім імпорту товарів із країн СНД.

Показники експорту послуг регіону наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами регіону
 (експорт), тис. дол. США *

Роки	Всього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія й Океанія
1996	1056,9	132,1	510,2	–	–	414,6	–
1997	14861,9	6629,2	7769,6	5,1	–	457,7	0,3
1998	4995,6	253,6	3968,6	5,2	–	766,9	1,3
1999	3469,4	543,6	1899,5	65,5	–	960,8	–
2000	3859,7	294,7	2686,6	13,5	0,0	864,9	0,0
2001	3480,8	51,6	2726,5	7,9	–	694,6	0,2
2002	3372,1	76,7	3071,4	27,3	0,0	196,6	0,1
2003	4352,2	167,6	4065,5	4,1	1,1	113,8	0,1
2004	5710,2	394,7	5131,4	11,7	2,8	169,6	–
2005	10535,9	177,9	10040,1	23,6	1,1	292,3	0,9
2006	18286,8	1078,7	16897,4	47,6	2,1	260,3	0,7

Продовження табл. 3

2007	25359,9	3660,8	20604,7	262,7	12,2	806,1	13,4
2008	40885,3	9753,1	30075,0	251,6	7,9	785,4	12,3
2009	18458,9	2209,3	15483,3	431,7	4,2	323,2	7,2
2010	29151,7	2167,4	25914,5	651,4	1,1	403,4	13,9
2011	33349,0	4109,0	28457,9	184,4	7,6	533,1	57,0
2012	37238,5	3275,4	32760,0	223,7	167,2	743,4	68,8
Прогнозні значення							
2013	45578,4	3729,7	38584,0	461,7	92,8	682,2	65,4
2014	51348,4	4475,2	43369,8	520,5	112,4	746,6	78,1
2015	57496,4	5369,5	48453,2	582,8	133,6	818,3	91,8

*Сформовано автором на основі⁸.

Йї аналіз показує, що загалом за останні роки він збільшується, причому найбільше послуг підприємства Волині експортують в Європу, країни СНД, Америку й Азію. Отримані прогнозні моделі показників експорту послуг мають такий вигляд:

– експорт послуг (всього): $y=189,06x^2-1225,3x+6378,4$ ($R^2=0,7707$);

– експорт послуг у країни СНД: $y=140,4e^{0,1822x}$ ($R^2=0,311$);

– експорт послуг у Європу: $y=148,79x^2-719,42x+3325,6$ ($R^2=0,8637$);

– експорт послуг в Азію: $y=1,7371x^2-5,4599x-2,8471$ ($R^2=0,5403$);

– експорт послуг в Африку: $y=0,8371x^2-11,414x+27,025$ ($R^2=0,4228$);

– експорт послуг в Америку: $y=3,6321x^2-70,006x+765,55$ ($R^2=0,0936$);

– експорт послуг в Австралію й Океанію: $y=0,5202x^2-6,546x+14,656$ ($R^2=0,7925$).

Прогнозні значення на 2013–2015 рр. для усіх показників експорту послуг Волинської області свідчать про їх зростання.

Показники імпорту послуг регіону відображено в табл. 4.

Таблиця 4

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами регіону
 (імпорт), тис. дол. США*

Роки	Всього	Країни СНД	Європа	Азія	Африка	Америка	Австралія й Океанія
1996	83,0	–	83,0	–	–	–	–
1997	372,2	63,2	226,4	–	–	82,6	–
1998	365,5	92,4	273,1	–	–	–	–
1999	576,0	126,0	446,3	3,7	–	–	–
2000	1907,3	238,3	1669,0	–	–	–	–
2001	2359,1	373,2	1974,2	0,5	0,8	10,4	–
2002	2262,9	462,7	1783,1	0,6	–	16,5	–
2003	5667,3	775,8	4873,1	0,3	–	18,1	–
2004	10508,0	1853,4	7011,9	1620,6	–	22,1	–
2005	17297,6	3109,5	14041,8	108,0	24,3	14,0	–
2006	16694,6	4196,0	11561,2	920,1	0,1	17,2	–
2007	26358,1	2654,8	21833,7	1833,6	2,1	33,9	–
2008	57571,6	5646,1	48687,5	3012,8	2,9	222,3	–
2009	22734,8	2217,1	20279,4	138,2	23,9	76,2	–
2010	27735,4	2493,8	24739,0	347,6	57,3	97,7	–
2011	24590,1	4598,5	19657,9	140,7	65,0	95,2	32,8
2012	47535,4	9280,4	35099,0	814,8	110,4	2195,3	35,5
Прогнозні значення							
2013	46975,3	7459,2	37462,5	660,5	102,5	1257,6	31,8
2014	53494,4	8367,9	42659,9	559,4	122,1	1524,0	38,6
2015	60513,5	9328,7	48255,6	440,1	143,2	1813,4	45,9

*Сформовано автором на основі⁸.

Її показники мають таку ж динаміку, як і показники експорту послуг із попередньої таблиці. Прогнозні моделі імпорту послуг мають такий вигляд:

- імпорт послуг (всього): $y=45,154x^{2,4036}$ ($R^2=0,9396$);
- імпорт послуг з країн СНД: $y=26,009x^2-53,63x-2,3426$ ($R^2=0,7293$);
- імпорт послуг з Європи: $y=36,083x^{2,4029}$ ($R^2=0,9349$);
- імпорт послуг з Азії: $y=-9,1577x^2+237,78x-652,46$ ($R^2=0,2342$);

– імпорт послуг з Африки: $y=0,7901x^2-9,7084x+21,285$ ($R^2=0,8202$);

– імпорт послуг з Америки: $y=11,496x^2-158,96x+394,17$ ($R^2=0,4455$);

– імпорт послуг з Австралії й Океанії: $y=0,289x^2-3,9424x+9,1588$ ($R^2=0,6275$).

Тобто за цими моделями збільшуватиметься імпорт послуг за усіма показниками, окрім імпорту послуг з Азії.

Підсумовуючи, можна зробити такі висновки:

1) найбільш активну зовнішню торгівлю товарами та послугами Волинська область веде з Європою та країнами СНД, значно менше – з Америкою й Азією, у незначних кількостях – з Африкою, Австралією й Океанією;

2) отримані прогнози значення географічної структури зовнішньої торгівлі регіону на 2013–2015 рр. засвідчують зростання за усіма показниками, окрім експорту товарів в Африку, Америку, Австралію й Океанію; імпорту товарів із країн СНД; імпорту послуг з Азії;

3) із 28 побудованих прогнозних моделей 18 – поліноміальних, п'ять – степеневих і п'ять – експоненційних;

4) тільки для шести з них величина достовірності апроксимації $R^2>0,9$, тобто вони дуже добре відображають майбутні процеси.

Список використаних джерел:

1. Словопедія. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopedia.org.ua/38/53399/379785.html>

2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

3. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств Харківської області : статистичний огляд і можливі шляхи розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 149–158. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_5_43.pdf

4. Івашина О. Ф. Зовнішня торгівля як чинник розширеного відтворення [Електронний ресурс] / О. Ф. Івашина // Екон. вісн. ун-ту. – 2013. – Вип. 21 (1). – С. 105–111. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu_2013_21\(1\)_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvu_2013_21(1)_18.pdf)

5. Мельник Т. М. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір [Електронний ресурс] / Т. М. Мельник, О. В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 181–190. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mimi_2012_2_22.pdf

6. Притуляк П. Зовнішня торгівля України після підписання Брестського миру [Електронний ресурс] / П. Притуляк // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2011. – № 2. – С. 112–121. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2011_2_13.pdf

7. Чириченко Ю. В. Зовнішня торгівля послугами : глобальна емерджентність [Електронний ресурс] / Ю. В. Чириченко // Держава та регіони. Сер. : Екон. та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 64–69. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/drep_2013_1_15.pdf

8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.48

Транченко Л.В.,

д.е.н., професор

Уманського національного університету садівництва

м. Умань

РОЗВИТОК АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ

У статті обґрунтовано, що туристична галузь є найбільш прибутковою галуззю світового господарства, розкрито сутність альтернативних видів туризму, доведено, що альтернативний відпочинок з успіхом може комбінуватись та доповнювати один одного в залежності від наявної рекреаційно-ресурсної бази, можливостей суб'єктів рекреаційної господарської діяльності, уподобань самих рекреантів.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, рекреаційні сфери, відпочинок.

The article substantiates that the tourism industry is the most profitable sector of the world economy, the essence of alternative forms of tourism, it is proved that an alternative holiday can be successfully combined and complement each other depending on the available resource base recreation, recreational opportunities subjects of economic activity, your most tourists.

Keywords: tourism, tourist industry, recreation areas, recreation.

В статье обосновано, что туристическая отрасль является наиболее прибыльной отраслью мирового хозяйства, раскрыта сущность альтернативных видов туризма, доказано, что альтернативный отдых с успехом может комбинироваться и дополнять друг друга в зависимости от имеющейся рекреационно-ресурсной базы, возможностей субъектов рекреационной хозяйственной деятельности, предпочтений рекреантов.

Ключевые слова: туризм, туристическая отрасль, рекреационные сферы, отдых.

Довгий час розгляд ролі рекреаційної сфери в розвитку народного господарства обмежувався спричинюваним нею оздоровчим ефектом. Якщо розглядати це в політекономічному аспекті, рекреаційна галузь сприяє простому і розширеному відтворенню робочої сили, а значить і більш ефективному її використанню в процесі виробництва, що виражається в підвищенні продуктивності праці, збільшенні коефіцієнта використання фонду робочого часу за рахунок зменшення кількості днів, втрачених через хворобу тощо. За рекреацією визнавалися також соціально-культурна та політична (щодо міжнародного туризму) функції. Культурний відпочинок та подорожування неабияк сприяють духовному збагаченню людини, розширенню її кругозору, розумовому, моральному вдосконаленню, а спілкування з людьми інших національностей ще й зміцнює культурні зв'язки та дружбу народів. Але в останні десятиліття ситуація щодо усвідомлення економічної ролі рекреаційної галузі в розвитку суспільства різко змінилась. Пов'язано це із бурхливим розвитком туризму – найдинамічнішого виду рекреаційної діяльності.

Закон України «Про туризм» визначає дане явище як «тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці перебування». Часові та правові межі даного поняття доповнюються у визначенні Законом терміну «турист», під яким розуміється «особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з не забороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін».

Туристична галузь є найбільш прибутковою галуззю світового господарства. Вона складає близько 10% світового ВВП та 5% світових податкових надходжень [5], а за масштабами експорту стоїть на рівні з такими статтями, як продаж нафти і автомобілів, та становить 1/3 світової торгівлі послугами [5]. Сектор туризму може бути важливим рушієм економічного розвитку країн, оскільки має сильний ефект мультиплікації і опосередковано впливає на основні галузі економіки, які тим чи іншим чином беруть участь у обслуговуванні туристів: промисловість, будівництво, сільське

господарство, транспорт і зв'язок, торгівлю, страхування, культуру і мистецтво тощо.

Туристичний сектор – одна з найбільш трудомістких галузей. У ній зайнятий кожен 16-й працівник в світі [4]. Разом з тим, створення одного робочого місця коштує в 20 разів дешевше, ніж у промисловості [5]. Туризм – могутній стимулятор функціонування малого та середнього бізнесу, так як для організації деяких видів туристичної діяльності та надання окремих видів туристичних послуг не потрібно великого стартового капіталу. Він може бути потужним фактором вирівнювання рівнів економічного розвитку відсталих регіонів, які не мають природних передумов для розвитку окремих прибуткових галузей промисловості і сільського господарства. Зрештою, туризм – одна з небагатьох галузей економіки, яка може за короткий термін залучити іноземний капітал. Зараз на нього припадає 7% загального обсягу світових інвестицій [3].

Отже, завдяки своїм організаційним і функціональним особливостям туризм є динамічною галуззю, діяльність якої може забезпечити стабільне надходження прибутків, в тому числі і у валюті, сприяти відлагодженню стійких міжгалузових зв'язків, здійснювати суттєвий вплив на структуру грошових доходів і витрат населення, активізувати економічне зростання. Особливим явищем, характерним для сучасного туризму стала поява і бурхливий розвиток (темпи зростання туристичних потоків становлять більше 10% щорічно) альтернативних (екологічних, сталих) видів туризму.

Під останніми розуміються дрібномасштабні, на противагу масовим традиційним, види туристичної діяльності. Початок їх впровадження в практику рекреаційного господарювання пов'язують з виникненням у 70-ті роки XX століття екотуризму. За визначенням Товариства ризикованого туризму (Adventure Travel Society), екотуризм розглядається як «екологічно відповідальна подорож з метою вивчення природних зон і культури регіону з пропагандою їх охорони та фінансових надходжень у місцеві громади». Світове товариство охорони природи визначає його як «подорожі з відповідальним ставленням до навколишнього середовища, відвідування відносно непорушних природних площ з метою насолоди та цінування природи і будь-яких рис культури (минулої чи сучасної), що супроводжують її, яке сприяє збереженню природи, має

незначний вплив з боку відвідувачів і забезпечує благополуччя місцевих громад» [2] а Марта С.Хані, – як «подорож до крихких в екологічному відношенні, але зазвичай захищених територій, що має малі масштаби і незначний вплив, підвищує рівень освіти подорожуючих, безпосередньо допомагає економічному розвитку місцевих общин, виховує повагу до різних культур і людських прав».

Практику розробки й надання даного виду послуг було започатковано одночасно в Південній Америці і Східній Африці, хоча ці процеси були зумовлені різними причинами. В Південній Америці науковці і активісти руху охорони природи були стурбовані швидким знищенням тропічних лісів. Тому приваблення туристів до цих природних районів почало розглядатись як економічна альтернатива вирубці лісів і гірничо-видобувній промисловості. В Східній Африці цей вид туризму був покликаний захистити місцеві общини, які виселялися за межі національних парків, та зберегти самі національні парки від браконьєрства з боку місцевих общин, для яких це заняття було чи не єдиним джерелом заробітку.

З іншого боку змінювались смаки і уподобання самих туристів. Плєжний масовий туризм почав втрачати свою популярність. Початкове захоплення цим видом туристичних послуг як надійним джерелом валютних і фінансових надходжень до бюджетів, забезпечення зайнятості, стимулювання розвитку інфраструктури змінилось занепокоєнням щодо негативного впливу туризму на навколишнє середовище. Розвинені капіталістичні країни почали розглядати масовий туризм як не зовсім прийнятну стратегію розвитку з огляду і на окремі негативні аспекти його соціально-культурного впливу (поширення наркоманії, проституції, венеричних захворювань, СНІДу тощо). З відтоком лєвової частки прибутків від масового туризму до розвинених капіталістичних країн та зростанням зовнішнього боргу увага країн, що розвиваються, також звернулась в бік екотуризму. Проведене в Південній Африці дослідження показало, що чистий прибуток від екотуризму був приблизно в 11 разів більшим, ніж від вирощування великої рогатої худоби на ранчо. Таким чином, екотуризм став альтернативою не лише іншим галузям промисловості, але й самому традиційному туризму, а також дієвим засобом охорони навколишнього середовища і захисту місцевих громад країн, що розвиваються.

На початку 90-х років прогресивна частина людства, стурбована зростаючим споживанням природних ресурсів та глобальними екологічними проблемами, що загрожували обернутися на катастрофу, дійшла висновку, зробленого багато століть тому в Індії: «Природа – це не те, що ми отримали від пращурів, а те, що позичили у нащадків». У цьому вислові відобразилась сучасна позиція прихильників сталого розвитку, які розглядали останній, як розвиток, що не загрожує повноцінному існуванню наступних поколінь. Ця концепція швидко стала провідною стратегією розвитку в багатьох країнах світу.

Багато засад екотуризму збігалось із основами концепції сталого розвитку, що з'явилась на початку 90-х, тож багато науковців почали ототожнювати екотуризм зі сталим туризмом. Сталий (sustainable) туризм визначається як «управління екосистемами з метою підтримки їхньої екологічної цілісності неущожденою для користування наступними поколіннями», або «форма туризму, яка підтримує екологічний баланс». В жовтні 1999 р. Генеральною асамблеєю ООН дано наступне визначення сталого туризму: «Туризм, який своєю діяльністю не шкодить оточуючому середовищу, має екологічну життєздатність, а також не справляє негативного впливу на культурні традиції та соціальні устої місцевого населення». Але екологічні ресурсозберігаючі технології можуть застосовуватись в будь-якій формі туристичних послуг, навіть в масовому пляжному туризмі (до чого прагне суспільство).

У зарубіжній та вітчизняній літературі зустрічаються й інші визначення сталого (sustainable) туризму, висловлюються різноманітні думки щодо видів діяльності, які до нього входять, проте майже усі вчені однакові у визначенні принципів, на яких він базується: дрібномасштабності; дружнього ставлення до природи; спрямованості на її охорону та збереження; підтриманні добробуту місцевого населення; дбанні про інтереси туристів.

До арсеналу альтернативного (сталого) туризму на даному етапі його розвитку можна віднести наступні види туристичної діяльності (рис. 1). Власне екотуризм, в межах якого зарубіжні та вітчизняні науковці виділяють 2 різновиди: біотуризм (wildlife tourism) та природний (nature) туризм. Біотуризм – туризм, об'єктами якого є будь-які прояви живої природи, чи то окремі види, чи біоценози [3].

Об'єктом природного туризму є будь-яка природа, жива й нежива. Зрозуміло, що термін «природний туризм» ширший, ніж біотуризм і включає в себе останній. Таким чином, виникає потреба у виділенні іншого тематичного напрямку природного туризму, об'єктом якого є нежива природа (гори, печери, водойми тощо). Користуючись термінами екології, назвемо його абіотуризмом.



Рис. 1. Види сталого екологічного туризму

В літературі зустрічаються різні думки щодо включення соціокультурних елементів до екотуризму. Деякі автори наполягають на думці, що екотуризм має бути виключно природним. Якщо це так, то варто було б обмежитись терміном «природний туризм». Але повністю реалізувати мету екотуризму неможливо, лише перебуваючи на природі, вивчаючи її та пропагуючи її збереження. Необхідно

звертати увагу на людину, як частину природи та її діяльність, як минулу, так і сучасну, оцінювати екологічну рівновагу між людиною та природою. Тому доцільно було б включити соціокультурні елементи до екотуризму і виділити ще один підвид екотуризму – соціоекотуризм. Таким чином, це збільшить поле діяльності екотуризму, а отже, і користь від нього, бо природний екотуризм здебільшого має бути організованим на територіях заповідників, національних парків та інших природоохоронних територіях. Соціоекотуризм може включати в себе заходи, які проводяться не обов'язково в екологічно чистих районах, що можуть наочно демонструвати непередбачене господарювання людини та втручання її в природу. Але такі елементи «культури» туроператорам необхідно продумано дозувати, бо навряд чи знайдеться багато бажаючих провести відпустку саме в таких районах. На контрасті незайманих та «окультурених» ділянок природи можна не лише здійснювати культурно-виховні й освітні цілі екотуризму, але й запропонувати туристам зробити свій вклад в охорону природи (розчистити джерельце, посадити дерева тощо).

Сільський зелений туризм спрямований на використання сільських поселень для відпочинку в екологічно чистих умовах. В цьому виді туризму цінується свіже повітря, гостинність, безпека, природні та культурні пам'ятки. До сільського віднесемо і агрорекреаційний туризм, що розвивається на сільськогосподарських орних землях, де поєднуються сприятливі агрокліматичні і рекреаційні ресурси, і передбачає активний відпочинок на природі і добровільну участь відпочиваючих у сільськогосподарських роботах. В наших умовах виникає потреба чітко розмежувати агрорекреаційний туризм як форму активного відпочинку та роботу на дачних та присадибних ділянках як основне джерело забезпечення потреб сім'ї продовольчими товарами та отримання нею додаткових грошових надходжень. З приводу значення розвитку сільського туризму на Україні В.Ющенко зауважив, що «... розвиток сільського зеленого туризму має два рівнозначні аспекти. По-перше, це налагодження діалогу між українськими регіонами й виховання поваги до їх культур. По-друге, не менш важливим є й відновлення почасти втраченого зв'язку між українським селом та містом. У сучасному світі це запорука збереження духовності й чеснот» [1].

В числі екологічних видів розглядається промисельний туризм, який полягає в мисливстві, рибальстві, зборі грибів, ягід, лікарських рослин. Ці заняття характеризуються безпосереднім впливом на живу природу і, як ніякі інші з вищевказаних, можуть спричинити порушення екологічної рівноваги. Проте, цей вид відпочинку необхідно взяти під контроль та зробити його екологічним. Промисельний туризм – свого роду практика поведінки людини в природі. За своїми особливостями вона не може бути просто спостерігачем в природі, бо навколишнє середовище для неї є джерелом і об'єктом господарської діяльності. Навчити господарювати без нанесення шкоди природі та без порушення екологічної рівноваги – першочергове завдання промисельного екологічного туризму.

Метою культурно-пізнавального та наукового туризму є вивчення природних, історико-археологічних та етнографічно-красназавчих особливостей регіонів. Слід зауважити, що під назвою «науковий» не обов'язково розуміється вид туризму, обов'язково призначений для професійних вчених. «Останнім часом у наукових польових дослідженнях, що не вимагають високої кваліфікації, частіше використовується допомога звичайних туристів-добровольців», – зауважує В. Абрамов [1]. Науково-природничий туризм має на меті польові дослідження екосистем і ландшафтів, оцінку їх стану, вивчення біології різних видів тварин і рослин тощо. На даний момент цей вид туризму розвивається в межах вищих навчальних закладів і реалізується у формі польових практик студентів природничих факультетів. Українські турфірми таких послуг не пропонують.

Серед туристів країн Західної Європи користуються популярністю поселення, що відтворюють давні умови життя. Ці моделі та реконструкції використовуються в експериментальній археології і допомагають змоделювати давні типи житла, технології землеробства і ремесел, побуту, а даний вид туризму є цікавим і екзотичним способом проведення вільного часу. На Україні даний вид туризму лише починає розвиватися с. Трипілля. Етнографічно-красназавчий туризм має на меті залучення туристів до вивчення місцевих звичаїв, традицій та обрядів, ознайомлення з народними ремеслами, збирання фольклору тощо. Як логічне завершення

польових наукових досліджень можна виділити симпозиумний туризм. Спортивно-оздоровчий туризм розвивається в природних умовах. В зарубіжних джерелах йому відповідає термін «пригодницький» або «ризикований». Цей вид туризму в нашій країні, як і в інших країнах СНД, має більш давні традиції, ніж на заході. Саме він із культурно-пізнавальним туризмом був альтернативним масовому пляжному в країнах пострадянського простору.

Слід зазначити, що вищеназвані види альтернативного відпочинку з успіхом можуть комбінуватись та доповнювати один одного в залежності від наявної рекреаційно-ресурсної бази, можливостей суб'єктів рекреаційної господарської діяльності, уподобань самих рекреантів.

Список використаних джерел:

1. Абрамов В.В. Туризм і місто: аналіз проблем, тенденцій та моделювання розвитку: монографія / В. В. Абрамов, І. Б. Андренко, С. А. Александрова, Н. М. Влащенко, О. М. Колесников; ред.: І. М. Писаревський; МОНМС України, Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 208 с.
2. Александров В.В. Туризм в системі пріоритетів регіонального розвитку : монографія / В. В. Александров, О. О. Вишневська, І. І. Волкова, Ю. П. Грицак, О. Г. Павлова, А. Ю. Парфіненко, А. С. Перепелиця, П. О. Подлепіна, Ю. І. Прасул, В. І. Сідоров, О. О. Шаповалова, О. Є. Юрченко, С. О. Юрченко; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2010. – 268 с.
3. Барановський М. Туризм як форма активізації розвитку сільських депресивних територій / М. Барановський // Вісн. Львів. ун-ту. Сер. Міжнар. відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 13–21.
4. Нездоймінов С.Г. Туризм як фактор регіонального розвитку. Методологічний аспект та практичний досвід : монографія / С.Г. Нездоймінов. – О. : Астропринт, 2009. – 304 с.
5. Туризм в Україні. Статистичний бюллетень. – Державна туристична адміністрація України. – К., 2013. – 40 с.

УДК 339.137.2:338.2

Транченко О.М.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ – ВИКЛИК ЧАСУ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджені теоретичні основи конкурентоспроможності. Автор розкриває дванадцять складових конкурентоспроможності які є фактором підвищення як динамічного розвитку так і безпосередньої участі в інтеграційних процесах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкуренція, індекс глобальної конкурентоспроможності.

In this paper the theoretical foundations of competitiveness. Disclosed by twelve pillars of competitiveness that is a factor increasing as the dynamic development and direct participation in integration processes.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, competition, global competitiveness index.

В статье исследованы теоретические основы конкурентоспособности. Автор раскрывает двенадцать составляющих конкурентоспособности являющихся фактором повышения как динамичного развития так и непосредственного участия в интеграционных процессах.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкуренция, индекс глобальной конкурентоспособности.

Світова економічна криза, що розпочалася в США та Великобританії, швидко поширилася світом та вплинула як на розвинені країни, так і на ринки, що розвиваються. У той час, коли урядовці займаються підтримкою процесу виходу економік з кризи, стає очевидним той факт, що одні країни пережили складні часи набагато краще за інші. Зокрема, багато країн, що розвиваються, перенесли економічні потрясіння краще, ніж можна було очікувати з огляду на їхній попередній досвід. Покращене попередніми реформами політичне середовище допомогло зробити ці економіки більш стійкими до економічних шоків. Глобальна мережа конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму вивчає фактори, які дозволяють національним економікам досягти стійкого

економічного зростання та довгострокового добробуту вже протягом більш ніж трьох десятиліть.

Враховуючи постійний прогрес теоретичних і прикладних економічних досліджень, методологія, яка використовується Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності країн, з часом неминуче еволюціонує. Останнім кроком у цій еволюції став індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), який був розроблений у співпраці з професором Хав'єром Сала-І-Мартіном з Колумбійського Університету та вперше представлений у 2004 році [1]. Відтоді ІГК став головним індексом ВЕФ для вимірювання національної конкурентоспроможності.

ІГК був розроблений для оцінки потенціалу зростання країн у середньостроковій та довгостроковій перспективі, з огляду на поточний рівень розвитку та з усвідомленням того факту, що конкурентоспроможність – «це набір інституцій, політик і факторів, які визначають рівень продуктивності країни» [2]. ІГК увібрав у себе основні новітні економічні ідеї щодо конкурентоспроможності й, з урахуванням складності процесу економічного зростання, бере до уваги зважене середнє значення великої кількості різних складників, кожний з яких відображає один з аспектів конкурентоспроможності. Складники, згруповані у 12 складових конкурентоспроможності.

Державні та приватні інституції складова 1. Інституціональне середовище формує базу, у межах якої приватні підприємці, компанії та уряди взаємодіють один з одним з метою отримання доходу та збагачення економіки, таким чином суттєво впливаючи на конкурентоспроможність та економічне зростання. Якість інституціонального середовища впливає на спосіб, у який різні суспільства розподіляють свої переваги та зазнають втрат від реалізації стратегій і програм розвитку. Крім того, вона позначається на інвестиційних рішеннях і організації виробництва.

Інфраструктура складова 2. Високорозвинена інфраструктура має велике значення для ефективного функціонування економіки, оскільки вона є важливим чинником, що визначає місце розташування економічної діяльності, а також види діяльності або сектори, що можуть набути високого рівня розвитку в економіці. Високоякісна транспортна інфраструктура зменшує вплив відстаней між регіонами,

що забезпечує реальну інтеграцію національного ринку та зв'язок з ринками інших країн і регіонів [3]. Вона також стимулює рух робочої сили в країні у пошуку найбільш придатних робочих місць. Економіка також залежить від безперешкодного постачання електроенергії в необхідному обсязі, що забезпечує належний режим роботи підприємств та заводів. Нарешті, широка й розвинена телекомунікаційна мережа гарантує швидкий і вільний потік інформації.

Макроекономічна стабільність третя складова сама по собі не може збільшити продуктивність країни. Однак, макроекономічний хаос серйозно шкодить економіці. Компанії не в змозі прийняти обґрунтовані рішення при нестійкому рівні цін, фінансовий сектор не може функціонувати, якщо в державі спостерігається гігантський дефіцит бюджету. Держава не може ефективно надавати послуги, якщо вона повинна виплачувати величезні відсотки за попередні борги.

Четвертою складовою є здорова та освідчена робоча сила має життєво важливе значення для конкурентоспроможності й продуктивності країни. Хворі працівники створюють значні додаткові витрати для бізнесу, оскільки відсутні або працюють менш продуктивно. Інвестиції в охорону здоров'я надзвичайно важливі як з економічного, так і з морального погляду. Крім здоров'я, ця складова також враховує рівень та якість початкової освіти населення.

Складова 5 якісна вища освіта та професійна підготовка мають вирішальне значення для економік, які намагаються рухатися вперед ланцюгом створення додаткової вартості, не обмежуючись простими виробничими процесами та продукцією. Для урахування такої концепції у цій групі факторів оцінюється рівень зарахування до середніх шкіл і ВНЗ, а також якість освіти. Рівень навчання та наявність професійної підготовки також враховується, оскільки вони забезпечують працівникам можливість регулярно поліпшувати свої навички при роботі з постійно оновлюваними виробничими системами.

Країни з ефективними ринками складова 6 виробляють необхідний асортимент товарів та послуг з урахуванням умов попиту-пропозиції. Крім того, такі ринки гарантують, що товари продаватимуться та купуватимуться найефективнішим чином. Здорова

ринкова конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках важлива для підвищення ринкової ефективності та, відповідно, продуктивності бізнесу. Вона гарантує виживання найефективнішим фірмам. Ефективність ринку також враховує умови попиту, який змушує компанії впроваджувати інноваційні рішення та орієнтуватися на потреби клієнта, таким чином, стимулюючи здорову конкуренцію [4].

Складова 7 ефективність і гнучкість ринку праці вкрай важливі для забезпечення швидкого переміщення працівників з одного сектора в інший, що стимулює найбільш ефективне їх використання в економіці та створює необхідну ініціативу для максимальної самовідданості на робочому місці. Крім того, гнучкість ринку праці передбачає, що бізнес може незалежно змінювати заробітну плату працівникам, і що у результаті відносини між роботодавцем та працівником стабільно добрі. Ефективність ринку праці забезпечує рівність між жінками і чоловіками та можливість утримувати таланти від виїзду за кордон.

Складова 8 ефективний фінансовий сектор дає можливість розміщення ресурсів, зекономлених громадянами країни або інвестованих іншими країнами, там, де ці ресурси використовуються найбільш продуктивно. Розвинений фінансовий сектор спрямовує ресурси не тим, хто має політичні зв'язки, а найбільш ефективним підприємцям або інвестиційним проектам з найбільшим очікуваним прибутком, що передбачає ретельну оцінку ризиків. Функціонуючи належним чином, фінансовий ринок створює продукти та методи відповідно до їхніх потреб з таких джерел, як позики, ринок цінних паперів та венчурний капітал.

Дев'ятою складовою у цій групі оцінюється швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває, новітні технології для підвищення продуктивності секторів своєї економіки. У сучасному світі, що взаємодіє, можливість переймати та використовувати новітні технології стала однією з найбільших важливих конкурентних переваг фірм. Зокрема, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) еволюціонували в технології «загального застосування» нашого часу, поширились в інші економічні сектори та відіграють роль ефективної інфраструктури для комерційних операцій.

Складова 10 розмір ринку впливає на продуктивність, оскільки великі ринки дозволяють компаніям використовувати переваги ефекту масштабу виробництва. Традиційно, ринки, доступні компаніям, обмежувалися кордонами їхньої країни. В епоху глобалізації міжнародні ринки прийшли на заміну внутрішнім, більшою мірою це стосується невеликих держав. Саме цьому при аналізі 10-ї складової економічної конкурентоспроможності враховується розмір як внутрішнього, так і зовнішнього ринку. Врахування обох цих частин при визначенні розмірів ринку країни, допомагає уникнути дискримінації географічних територій, які складаються з багатьох країн, але при цьому мають єдиний ринок, такий як Європейський Союз.

Складова 11 рівень розвитку бізнесу стосується загальної якості бізнес-мереж країни, а також складності операцій і стратегій окремо взятих фірм. Це впливає на рівень ефективності при виробництві товарів і послуг, що, у свою чергу, збільшує продуктивність і підвищує конкурентоспроможність всієї країни. Коли компанії та постачальники об'єднані в групи (кластери) і географічно перебувають недалеко один від одного, ефективність зростає, виникає більше можливостей для інновацій, зменшується кількість бар'єрів для створення нових фірм. У результаті індивідуальної діяльності та розробки стратегій фірм (брендинг, маркетинг, наявність ланцюга створення доданої вартості, виробництво унікальних і складних товарів) виникають комплексні та сучасні бізнес-процеси, оскільки нові ідеї переходять від одних компаній до інших.

Остання складова конкурентоспроможності – технологічні інновації. У довгостроковій перспективі підвищення ефективності та рівня життя можливе лише завдяки технологічним інноваціям. Особливе значення інновації мають для розвинених країн, де працюють за найбільш передовими технологіями, тому можливість адаптації та інтеграції зовнішніх технологій, що зазначені у 9-ій складовій, достатньо обмежена. Компанії в таких державах повинні розробляти та створювати найсучасніші товари та процеси для збереження конкурентної переваги. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, яке має підтримку з боку державного і приватного секторів. Зокрема, йдеться про достатні інвестиції в наукові дослідження, особливо з боку бізнесу,

високоякісні дослідницькі інститути, співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом, а також захист інтелектуальної власності.

Хоча дванадцять складових конкурентоспроможності представлені окремо, це не повинно зменшувати значення того, що всі вони взаємопов'язані. Це означає не лише взаємний зв'язок складових, але й те, що вони посилюють одна одну. Наприклад, бізнес не зможе застосувати інновації (12-а складова), якщо інституції (перша складова), які відповідають за захист інтелектуальної власності, не виконують своєї ролі, або, якщо робоча сила недостатньо освічена або погано тренована (п'ята складова). Незважаючи на те, що при підрахунку індексу дванадцять складових будуть агреговані в єдиний індекс, показники також вказані для кожної з 12-и складових окремо, таким чином надаючи можливість провести аналіз сильних та слабких сторін конкурентоспроможності країн. Висвітлюючи та визначаючи пріоритети щодо проведення заходів для розвитку економіки, а також сильні сторони, на які потрібно спиратися, цей аналіз формує основу для майбутнього вибору економічної політики.

Список використаних джерел:

1. Макаренко М.В. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності регіонів [Текст]. — // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 8. — С. 259–264.
2. Мохтешеми М.Дж. Вопросы повышения конкурентоспособности национальной экономики [Текст] // Инвестиції: практика та досвід. — 2012. — № 14 (лип.). — С. 43–44.
3. Реутов В.Є. Методика оцінки рівня трансформації регіональної конкурентоспроможності [Текст] // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — №24. — С. 50-54.
4. Самойлик Ю.В. Методичні підходи до оцінки стратегічного потенціалу конкурентоспроможності підприємства // Економіка АПК. — 2012. — №3. — С. 72–78.

УДК 330.322

Транченко Л.В.,
д.е.н., професор
Уманський національний університет садівництва,
Лопатюк Р.І.,
к.е.н., доцент
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини,
м. Умань

СТАН ТА ДИНАМІКА ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті визначено структурні елементи механізму інвестування підприємств аграрної сфери, визначено основні складові організаційно-економічного механізму інвестування, проведено детальний аналіз інвестиційної діяльності аграрних підприємств Вінницької області, визначено пріоритетні напрями іноземного інвестування.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційний потенціал, механізми інвестиційної діяльності, іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність.

The article defines the structural elements of the mechanism of investment companies agrarian sector, the main components of organizational-economic mechanism of investment, a detailed analysis of investment activity of agricultural enterprises in Vinnytsia region, the priority areas of foreign investment.

Keywords: investment, investment funds, investment potential mechanisms of investment, foreign investment, investment activity.

В статье определены структурные элементы механизма инвестирования предприятий аграрной сферы, определены основные составляющие организационно-экономического механизма инвестирования, проведен детальный анализ инвестиционной деятельности аграрных предприятий Винницкой области, определены приоритетные направления иностранного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционный потенциал, механизмы инвестиционной деятельности, иностранные инвестиции, инвестиционная деятельность.

Інвестиційна діяльність відіграє визначальну роль у економіці будь-якої країни. Економічно розвинені держави світу приділяють належну увагу її фінансуванню. Необхідно вказати, що в останні роки для підприємств аграрної сфери економіки, особливо великих та середніх, є характерною позитивна динаміка основних показників господарювання. Україна відіграє все більш значну роль на світовому

ринку продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини. Цьому сприяють унікальний земельний потенціал, висококваліфіковані трудові ресурси аграрних підприємств, послідовна державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників.

Однак інвестиційні ресурси виявляються недостатніми для забезпечення розширеного відтворення в аграрній сфері, досягнення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств, особливо малих. Тому, підприємства аграрної сфери часто вирішують складні соціально-економічні та виробничі завдання в умовах обмеження інвестиційних ресурсів, значної конкуренції та ризиків на ринку. Труднощі пов'язані із залученням кредитів та позик, наявністю великої кількості посередників у процесі реалізації готової продукції, недостатнім моніторингом кон'юнктури продовольчого ринку, слабкою організацією сільських громад та сільських територій у цілому. Залучення іноземного капіталу в аграрний сектор економіки України націлений задля прискорення економічного і технічного прогресу, оновлення та модернізації виробничого апарату, оволодіння передовими методами організації виробництва, забезпечення зайнятості, підготовки кадрів відповідають вимогам ринкового середовища та інше.

Значний внесок у напрямі дослідження проблем приваблення іноземних інвестицій, що є особливо актуальним на сьогоднішньому етапі розвитку економіки України та її регіонів, як з теоретичної так і з практичної точок зору зробили такі вчені як: І. Бланка, Є. Бойка, В. І., Майданевича, В. Топіхи, О.Шевченка, Л. Танченко, Д. Стеценка, А. Сухорукова, Л. Мармоль, С. Писаренко, І. Ткачук, В. Федоренка та інші. Незважаючи на наявну кількість досліджень у цій сфері, все-таки, на сьогодні, не достатньо досліджено, враховуючи динамічність показників, тенденції надходження інвестицій в окремі регіони України та напрями інвестування.

Метою статті є визначення структурних елементів механізму інвестування підприємств аграрної сфери, основних складових організаційно-економічного механізму інвестування, визначити пріоритетні напрями іноземного інвестування.

Одним з основних завдань реформування національної економіки України є активізація інвестиційної діяльності та

формування її нового організаційно-правового економічного механізму, що має відповідати вимогам подолання кризи й оздоровлення економіки. Формування та функціонування механізмів інвестиційної діяльності підприємств включає такі категорії управління, як суб'єкти і об'єкти інвестиційної діяльності; цілі і відповідні їм критерії інвестування; фактори, що обумовлюють можливість досягнення поставлених цілей; методи мобілізації інвестицій; обсяг інвестиційних ресурсів. Механізми інвестиційної діяльності можуть бути диференційовані за методами мобілізації інвестиційних ресурсів, а саме: мобілізація власних коштів; інвестування з амортизаційного фонду; капіталізація прибутку; додаткова емісія акцій; мобілізація позикових коштів; випуск облігацій акціонерного товариства; залучення позик і кредитів [4].

Результативність інвестиційної діяльності багато в чому залежить від ефективності системи управління функціонування формуванням, організацією і регулюванням інвестиційного процесу в сільському господарстві, що отримала назву інвестиційної привабливості. Категорія «привабливість» розглядається в декількох аспектах (рис. 1): господарському, економічному, організаційному, інвестиційному.

Саме активізація інвестиційного процесу є головною складовою економічних вимог, які покликані визначити реальні зрушення в структурі економіки країни, прискорити перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку й інтенсивний тип відтворення, підвищити якість вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку. Необхідність у нових підходах до інвестиційних процесів назріла також у зв'язку з настанням глобальної соціально – економічної кризи, вихід з якої неможливий без кардинального збільшення інвестицій у реальний сектор економіки.

Для активізації інвестиційної діяльності життєво необхідним є формування якісно нової аграрної політики, спрямованої на зростання інвестиційної привабливості підприємств аграрної сфери. Підсумовуючи викладене вище і враховуючи стан вітчизняного інвестиційного ринку, згрупуємо основні джерела інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери (рис. 1).

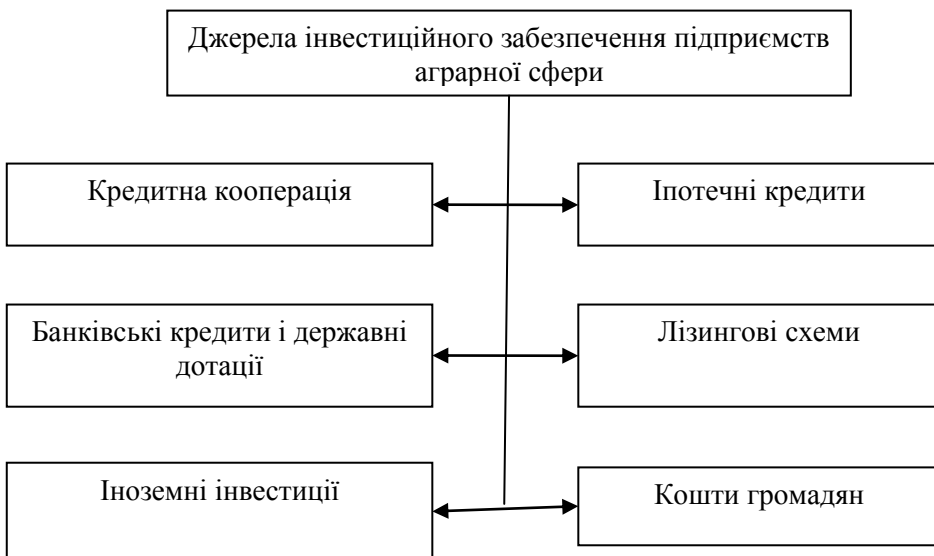


Рис. 1. Джерела інвестиційного забезпечення підприємств аграрної сфери [4]

Організаційно-економічний механізм інвестування є інтегрованою системою, яка включає три основні блоки елементів, що забезпечують пошук, залучення та освоєння інвестиційних ресурсів (рис. 2.) [4].

У сільському господарстві, як і в цілому по національному господарству України, обсяги інвестицій в основний капітал знаходяться в прямій залежності від обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Із подальшим розвитком ринкових відносин об'єктивна залежність підприємств сільського господарства від фінансово-кредитної системи значно зросла, оскільки для оптимального функціонування аграрної сфери та забезпечення її стабільно-позитивного відтворювального процесу необхідне раціональне співвідношення між власними і позиченими коштами

Що стосується активізації інвестиційної діяльності у Вінницькій області, то потрібно відмітити, що у 2012 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 17,3 млн. дол. США прямих інвестицій, що становить 55,4% від надходжень за 2011 р. У цілому

приріст іноземного капіталу в області, з урахуванням утрат капіталу та курсової різниці, за 2012 р. склав 15,2 млн. дол., що в 1,7 рази більше рівня приросту попереднього року [3]. За цей час найбільше зріс капітал нерезидентів із Німеччини – на 7,9 млн. дол., Канади – на 4,1 млн. дол. та Швейцарії – на 1,3 млн. дол.. Продовжували нарощувати свій капітал інвестори із Франції, Російської Федерації, Австрії, Віргінських островів (Британських), Румунії, Польщі та ін. Розпочали свою інвестиційну діяльність на території області інвестори із Уругваю.

Розглядаючи структуру інвестиційних надходжень у Вінницькій області за видами економічної діяльності, вважаємо за потрібне відмітити, що інвестиційно–привабливою протягом усього періоду інвестування залишається харчова промисловість збоку, майже, усіх закордонних суб'єктів інвестування. Її обсяги в сукупному капіталі нерезидентів становлять 47,0 млн. дол., що складає 26,6% від загального обсягу. Також сталою є зацікавленість у закордонних інвесторів до таких видів економічної діяльності, як: операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, де вкладено 32,9 млн. дол. (18,6%): хімічна та нафтохімічна промисловість – 26,0 млн. дол. (14,7 %); добувна промисловість – 20,2 млн. дол. (11,4%); сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послугами – 18,4 млн. дол. (10,4%) [2].

Переважна більшість (47,0%) іноземного капіталу зосереджена у м. Вінниці – 82,9 млн. дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 20,3 млн. дол. (11,5%) та Немирівському районі – 18,9 млн. дол. (10,7%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують м. Ладизин та райони: Барський, Тиврівський, Вінницький, Липовецький.

Сума кредитів та позик, отриманих підприємствами області від прямих інвесторів, на 1 січня 2013 р. становила 101,8 млн. дол.. Найбільше їх надійшло з Польщі та Російської Федерації. Найбільш активно протягом 3-го кварталу 2009 року залучали іноземні інвестиції такі підприємства: ЗАТ «Глуховецький каоліновий завод», Козятинський район, вид діяльності – видобування глини та каоліну; ТОВ «Агрона Фрут Україна», м. Вінниця, вид діяльності - виробництво концентрованих фруктових та овочевих соків, пюре в

асептичний упаковці, та фруктових наповнювачів; ТОВ «Валром Україна», Тиврівський район, вид діяльності - виробництво та продаж труб та фітінгів з термопластичних матеріалів; ТОВ «Пфаннер Бар», Барський район, вид діяльності - виробництво фруктових соків та пюре [3]

Обсяг інвестицій з області в економіку країн світу на 1 січня 2013 р. склав 170,0 тис. дол.. Переважна більшість інвестицій внесена в економіку Російської Федерації та Молдови. Одна із найбільших компаній – інвесторів у Вінницькій області є ДП «Українська горілчана компанія «Nemiroff». Вона є одним з лідерів українського горілчаного ринку. На сьогодні «Nemiroff» набув статусу міжнародної торгової марки: її продукція постачається в понад 40 країн світу, а в Росії, Латвії та Вірменії за обсягами імпорту «Nemiroff» випередив усі інші марки, в тому числі і всесвітньо відомих виробників [3].

Таким чином, підводячи підсумки, ми можемо спостерігати у 2011 р. в порівнянні з попередніми роками позитивні зрушення у напрямку активізацій інвестиційних процесів у Вінницькій області. Але в той же час, потрібно відмітити, що загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку області, на 1 січня 2012 р. становив 176,5 млн. дол., а це 0,4% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. За обсягом прямих іноземних інвестицій область займає 21 місце серед регіонів України [5].

Головними причинами, що зумовлюють невисокі темпи росту показників інвестиційної діяльності Вінницької області та по регіонах України в цілому, є: надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес; слабка розвиненість ринкових інститутів – корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості; низька конкурентоздатність багатьох українських товарів, що робить не вигідними вкладення в їх випуск; недостатня інтегрованість у світову економіку; нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку; відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій, з боку органів місцевої влади.

Необхідно зазначити, що загалом інвестиційно-підприємницький клімат України є складним. Залучаючи до країни іноземний капітал, не слід забувати, що з нинішньої кризи Україну виведуть лише власні зусилля. На підприємствах аграрної сфери

Вінницької області здійснюється постійне поповнення товарно-матеріальних цінностей. З цією метою використовуються як власні, так і запозичені джерела. Використовуючи систему показників забезпеченості фінансових ресурсів певними джерелами фінансування визначимо тип економічної стійкості підприємства та вплив структури його джерел фінансування на економічну стійкість. Цей показник є вкрай важливим для потенційних інвесторів. Адже перш ніж прийняти рішення про здійснення інвестиційної діяльності, інвестор повинен ознайомитись із рівнем розвитку підприємства. Тобто, необхідно мати чітке уявлення про соціально – економічний стан об'єкта інвестування.

Таким чином, підприємства аграрної сфери Вінницької області мають достатній інвестиційний потенціал, який забезпечується сприятливими агрокліматичними умовами та високопродуктивними земельними ресурсами, достатніми трудовими ресурсами, значним землезабезпеченням окупності інвестицій сприяє висока якість та велика номенклатура вироблюваної продукції. Але, як стверджують Л.В. Транченко та І.О. Іртицева, що основу мотивації іноземного інвестора на розміщення капіталу за кордоном складають: порівняно нижчі витрати (вартість робочої сили, особливості податкової системи, субсидування, якість інфраструктури, в тому числі фінансового ринку); можливості збуту продукції (характеристики місцевого ринку, зокрема потенціал його зростання, міжнародна відкритість країни); особливості культури, мови, політичного ризику у країні [6].

Ми вважаємо, що проблеми та бар'єри активізації інвестиційної діяльності охоплюють великий спектр причин формування несприятливого інвестиційного середовища, оскільки визначають, що в Україні функціонує досить розгалужена інвестиційна інфраструктура, але вади вітчизняного законодавства і недостатня підтримка з боку держави не сприяють високій ефективності цієї інфраструктури. Створення сприятливого інвестиційного клімату насамперед, пов'язане з чітким регулюванням інвестиційної діяльності. Структурна перебудова, оновлення і розвиток економіки України на сьогодні залежить від ефективності інвестиційної діяльності, яка зараз, на жаль, має недостатні обсяги .

Список використаних джерел:

1. Аграрний сектор України [Електронний ресурс] : офіційний сайт. — Режим доступу: <http://www.agroua.net>.
2. Вінницька обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]: офіц. сайт. — Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>
3. Вінниччина у цифрах [Електронний ресурс]: стат. зб. — Вінниця, 2012. — 173 с. — Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua>
4. Лопатюк Р.І. Економічні механізми інвестування підприємств аграрної сфери : Монографія / Руслана Іванівна Лопатюк. — Умань : ПП «Жовтий» —2013.— 1720с.
5. Сільське господарство Вінниччини за 2012 рік : стат. зб. — Вінниця, 2013. — С. 308.
6. Транченко Л. В. Роль основних засобів в забезпеченні ефективності аграрного виробництва / Л. В. Транченко // Наук. пр. Полтавської держ. аграр. акад. — Полтава : ПДАА, 2012. — Вип. 1. (4); Т. 1: Економічні науки. — С. 152–161.

УДК 331.211

Туварчиева Г.А.,

к.э.н., старший преподаватель

ОП Национального университета биоресурсов и

природопользования Украины «КТГМСХ»,

г. Симферополь

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Раскрыты содержания и выделены особенности функций заработной платы, определены возможности усиления стимулирующей ее функции в доминирующих социально-экономических условиях.

Ключевые слова: функции заработной платы, внутренние вознаграждения, внешние вознаграждения, расчетный лист.

Disclosed the content and features of the functions allocated wages identified opportunities to strengthen its function in stimulating the dominant socio-economic conditions.

Keywords: function of wages, internal rewards, extrinsic rewards, payslip.

Розкрито зміст та виділено особливості функцій заробітної плати, визначені можливості посилення стимулюючої функції в домінуючих соціально-економічних умовах.

Ключові слова: функції заробітної плати, внутрішні винагороди, зовнішні винагороди, розрахунковий лист.

Эффективность функционирования субъектов хозяйствования обеспечивается, прежде всего, формированием надлежащих стимулов, одной из форм, реализации которых является заработная плата.

В соответствии со ст. 1 Закона Украины «Об оплате труда» заработная плата - это вознаграждение, исчисленное, как правило, в денежном измерении, которое соответственно трудового соглашения, собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную работу.

Действительность заработной платы определяется тем, насколько полно она выполняет свои основные функции. Ученые – экономисты выделяют различные функции заработной платы. Одни к функциям заработной платы относят: воспроизводственную, социальную, стимулирующую, статусную, регулирующую, производственно-долевою. Другие ученые выделяют только распределительную, социальную и стимулирующую или только воспроизводственную, стимулирующую и регулирующую функции заработной платы [5,6,7].

Цель статьи: раскрыть содержание и выделить особенности функций заработной платы, определить возможности усиления стимулирующей функции заработной платы в доминирующих социально-экономических условиях.

Воспроизводственная функция состоит в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы на социально нормальном уровне потребления, то есть в определении такого абсолютного размера заработной платы, который позволяет осуществить условия нормального воспроизводства рабочей силы, иными словами поддержание, а то и улучшение условий жизни работника, который должен иметь возможность нормально жить (платить за квартиру, пищу, одежду, то есть предметы первой необходимости), у которого должна быть реальная возможность отдыхать от работы, чтобы восстанавливать силы, необходимые для труда. Также работник должен иметь возможность растить и воспитывать детей, будущие трудовые ресурсы.

Социальная функция должна раскрывать заработную плату не только как основной источник дохода, но и способствовать воспроизведению рабочей силы как таковой, давать возможность человеку воспользоваться набором социальных благ – медицинские

услуги, качественный отдых, получение образования, воспитание детей в системе дошкольного образования. А кроме того, обеспечить безбедное существование работающего в пенсионном возрасте.

Установление размера заработков в зависимости от достигнутых каждым результатов труда – цель стимулирующей функции заработной платы. Отрыв оплаты от личных трудовых усилий работников подрывает трудовую основу зарплаты, ведет к ослаблению стимулирующей функции заработной платы, к превращению ее в потребительскую функцию и гасит инициативу и трудовые усилия человека. Работник должен быть заинтересован в повышении своей квалификации для получения большего заработка, так как более высокая квалификация выше оплачивается.

Статусная функция зарплаты предполагает соответствие статуса, определяемого размером заработной платы, трудовому статусу работника. Размер вознаграждения за труд является одним из главных показателей этого статуса, а его сопоставление с собственными трудовыми усилиями позволяет судить о справедливости оплаты труда.

Регулирующая функция – это регулирование рынка труда и прибыльности предприятия. Естественно, что при прочих равных условиях, работник наймется на работу в то предприятие, где больше платят. Но верно и другое – предприятию невыгодно платить слишком много, иначе его рентабельность снижается. Предприятия нанимают работников, а работники предлагают свой труд на рынке труда. Как и всякий рынок, рынок труда имеет законы образования цены на труд.

Производственно-долевая функция заработной платы определяет меру участия живого труда в образовании цены товара, его долю в совокупных издержках производства и в издержках на рабочую силу. Эта доля позволяет установить степень дешевизны или дороговизны рабочей силы, ее конкурентоспособность на рынке труда, ибо только живой труд приводит в движение овеществленный труд, а значит, предполагает обязательное соблюдение низших границ стоимости рабочей силы и определенные пределы повышения зарплаты. В этой функции воплощается реализация предыдущих функций через систему тарифных ставок (окладов) и сеток, доплат и надбавок, премий, порядок их исчисления и зависимость от фонда оплаты труда.

Подытоживая изучение содержаний приведенных функций заработной платы можно выделить такие особенности:

- социальную функцию объединяют с производственной, хотя если рассматривать содержание этих функций шире, социальная функция продолжает и дополняет производственную функцию заработной платы;

- статусная функция отражается в содержании стимулирующей;

- стимулирующая функция заработной платы включает в себя и воспроизводство рабочей силы работника, и улучшение условий жизни, определяющих его статус;

- суть производственно – долевого подразумевается в содержании регулирующей функции заработной платы.

По нашему мнению, действенность заработной платы можно определить выполнением ею трех функций стимулирующей, регулирующей и производственной. Но определяющую роль по отношению к другим функциям следует оставить за стимулирующей функцией трудовых доходов работников. Так как только эта функция отражает основу заработной платы – вознаграждение за выполненную работу.

Считается, что стимулирующая функция важна с позиции руководства предприятия, потому что именно эта часть механизма заработной платы играет главную роль в интенсивном использовании живого труда и направляет его на реализацию целей предприятия. Вместе с тем, роль стимулирующей функции не менее важна и с позиции самих работников, раскрывая сущность самой заработной платы.

Вознаграждением или мотивацией трудовой деятельности работника может выступать все то, что человек считает ценным для себя. Понятие ценности очень разнообразно и специфично в зависимости от человека, его потребностей и запросов. Поэтому оценка вознаграждений и их относительной ценности разная.

К тому же процесс стимулирования персонала, призванный обеспечить мотивацию сотрудника, является динамическим процессом [3].

В меру улучшения жизни людей денежное вознаграждение теряет ведущее значение стимулирующего (мотивирующего) фактора.

По оценкам западных специалистов, только за деньги

эффективно работают от 30 до 50% работников. Другими людьми двигают моральные идеалы, великие цели, моральные убеждения, возвышенные потребности: в знаниях, авторитете, творчестве [4, с. 153].

При доминирующей роли социально-экономических условий не деньги, как считали Р.Оуэн и А.Смит, а психологические аспекты закладываются в основу мотивации.

Руководству предприятий целесообразно в целях усиления стимулирующей функции заработной платы использовать внешние и внутренние вознаграждения.

Внешние вознаграждения – это все то, что предлагает работнику предприятие за выполнение служебных обязательств. К ним относят заработную плату, льготы, премии, повышение по службе, символы служебного статуса и престижа.

Внутренние вознаграждения дает сам процесс выполнения работы: чувство достижения результата, успеха, самоуважения, содержание и значимость выполненной работы, компетенция, квалификация. Дружба и общение, взаимопомощь в коллективе – это тоже составная внутренних вознаграждений. Самый простой способ обеспечения внутренних стимулов – это создание благоприятных условий работы и конкретное формулирование задач.

К внутренним вознаграждениям, считаем, следует отнести возможность быстрого и свободного доступа работников ко всей необходимой информации, в том числе к информации о причитающихся за их труд денежных выплатах и произведенных удержаниях.

Такая возможность работников регламентирована ст. 30 Закона Украины «Об оплате труда» и ст. 110 КЗоТ, согласно которым при каждой выплате заработной платы работнику работодатель обязан сообщить о размерах его оплаты труда, отдельно об общей сумме заработной платы с расшифровкой по видам выплат, размерами и основаниями удержаний и суммами заработной платы, подлежащих выплате.

Информировать работника работодателю надлежит путем письменного извещения - выдачи расчетного листа, который должен выдаваться работнику в день выплаты второй части заработной платы в конце каждого проработанного месяца, в том числе в те месяцы,

когда работник уходит в отпуск.

В расчетном листе должны констатироваться произведенные работодателем в отношении работника начисления и удержания. В частности, в нем указываются:

- табельный номер;
- период, за который производятся начисления;
- отработанные дни (часы);
- составные части заработной платы;
- размеры и основания произведенных удержаний;
- общая сумма, подлежащая выплате.

Объединение нескольких видов выплат в расчетном листе одним наименованием является ошибкой, которая искажает полноту содержания информации. Должна быть детальная информация обо всех видах выплат, входящих в состав заработной платы.

К сожалению не все руководители предприятий, имея в своем арсенале такое внутреннего типа вознаграждение, пользуются им, поскольку сами работодатели либо не знают о таком вознаграждении и обязанности, либо игнорируют.

Действующим законодательством о труде обязательная или рекомендуемая форма расчетного листа не предусмотрена.

Следует отметить, что до 01.01.2009 г. использовались типовые формы первичного учета по расчетам с работниками по заработной плате, утвержденные указом Минстатистики от 22.05.1996 г. № 144. Для извещения работника о начислениях и удержаниях из заработной платы применяли типовую форму №П-52, утвержденную этим указом. Однако указ не действителен с 01.01.2009 г.

Сегодня предприятие может самостоятельно разработать и утвердить формы первичного учета тех или иных операций, а не пользоваться типовыми формами. В п.2.7 Положения №881 установлено, что первичные документы формируются на бланках специализированных форм, утвержденных Министерством статистики Украины, а также на бланках специализированных форм, утвержденных министерствами и ведомствами Украины. Документирование хозяйственных операций возможно с использованием изготовленных самостоятельно бланков, которые должны обязательно содержать реквизиты типовых или специализированных форм. Такой типовой формой может являться

форма №П-6 «Расчетно-платежная ведомость работника», утвержденная приказом №489, которая содержит все возможные начисления, а на практике остается вписать лишь те начисления, которые фактически выполнены.

Расчетный лист – это официальный документ, который необходимо заполнять должным образом.

В не столь отдаленный период заработная плата работникам выплачивалась через кассу предприятия. При этом не возникало проблем с выдачей расчетного листа каждому лицу: он передавался в момент получения денежных средств. В настоящее же время многие работодатели причитающуюся работникам сумму к выплате по их заявлению перечисляют на банковскую карту или счет, открытый в банке. Выдачу расчетных листов в таких случаях работодатель поручает сотруднику бухгалтерии. Стоит заметить, что доходы физического лица отнесены к его персональным данным, а лицами, получающими доступ к персональным данным, должна обеспечиваться конфиденциальность этих данных, формируя доверительные отношения в коллективе.

Современные технологии позволяют направлять расчетные листы работнику по электронной почте либо через мобильные телефоны. Наличие электронных расчетных листов возможно при дальнейшем развитии электронного документооборота.

При помощи новой технологии работники получают доступ к просмотру и печати электронных версий своих расчетных листов. Преимущества подобных услуг заключаются в возможности доставки расчетных листов в электронной форме через защищенный канал Интернета, повышении конфиденциальности зарплатной информации работников, возможности печати расчетных листов работниками предприятия в режиме онлайн, доступности информации для работников в любое время.

Письменный расчет заработной платы, выдаваемый работодателем работнику, обеспечивает правовой защитой работника на своевременное и полное получение заработной платы, подтверждает юридическую правомерность действий работодателя, и защищает от негативных налоговых последствий. Возможность быстрого и свободного доступа работников к конфиденциальной информации о причитающихся за их труд денежных выплатах

расширит содержание внутренних вознаграждений и усилит стимулирующую функцию заработной платы.

Список использованных источников:

1. Закон Украины «Об оплате труда». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
2. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jobs.ua/kzot/part-7/article-116/>
3. Материальная мотивация сотрудников и зарплатные схемы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vkvartal.ua/events/2870839>
4. Менеджмент / [Михайлов С.І., Балановська Т.І., Степасюк О.С. та ін.]; за ред. С.І.Михайлова. – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
5. Экономика предприятия / [Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П., Покропивный С.Ф. и др.]; под ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЭУ, 2003. – 608 с. [Фролова. Интернет].
6. Экономика предприятия [Электронный ресурс] / Т.А.Фролова. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m170/6_1.htm
7. Функции заработной платы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://buhbest.com/prosmotr/podstatii.php?id_statii=48&page=7

УДК 368.013:339.747

Тупчий Ю.І.,

к.е.н.

Жилякова О.В.

Харківський державний університет харчування та торгівлі,
м. Харків

**МОЖЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ДЕЯКИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ В
УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

У статті проаналізовано основні тенденції на ринку страхових послуг, виявлено можливості розвитку деяких видів страхування в умовах фінансової кризи.

Ключові слова: страхові послуги, страховий ринок, фінансовий ризик, кредитний ризик.

This paper analyzes the main trends in the insurance market, revealed the possibility of some type of insurance in the financial crisis.

Keywords: insurance services, insurance market, market risk, credit risk.

В статье проанализированы основные тенденции на рынке страховых услуг, выявлены возможности развития некоторых видов страхования в условиях финансового кризиса.

Ключевые слова: страховые услуги, страховой рынок, финансовый риск, кредитный риск.

В умовах загострення економічної кризи набуває своє актуальності питання стабілізації страхового ринку і відповідності асортименту страхових послуг. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 30.09.2013 становила 411, що на 37 менше за аналогічний період 2012 року. Обсяги валових страхових премій за 9 місяців 2013 року збільшились порівняно з 9 місяцями 2012 року на 35,2%, при цьому чисті страхові премії збільшились на 8,7%. Найбільший приріст чистих страхових премій за 9 місяців 2013 року в порівнянні з аналогічним періодом 2012 року мав місце за такими видами страхування, як страхування життя (+39,8%), страхування кредитів (+33,2%), страхування фінансових ризиків (+24,8%) [2].

Такі тенденції свідчать про необхідність суттєвих змін як у структурі самого ринку страхування так і у асортименті страхових послуг, з метою стабілізації ринку.

Проблемі страхування фінансово-кредитних ризиків присвячені праці багатьох закордонних і вітчизняних учених, серед яких варто виділити дослідження П. Самуельсона, Х. Ламперта, О. Евтуха, В. Кудрявцева, Е.Курдювцевої, К. Паливоди, В. Грушка, В. Кравченко, О. Пилипченко, М. Логінова, Л. Донцової, Т. Ковальчук, А. Циганова, О. Серпунько й багатьох ін.

Метою дослідження є виявлення видів страхування, що за основними показниками діяльності страхового ринку є найбільш сталими до впливу фінансової кризи та розкриття перспективи їх подальшого розвитку.

На наш погляд на особливу увагу у сучасних умовах заслуговують види страхування, що покривають фінансово-кредитні ризики.

З точки зору взаємовідносин між боржником та кредитором можна виділити такі види страхових послуг, які здатні адекватно обслужити потреби сторін кредитної угоди:

1) фінансовий кредит:

– страхування відповідальності позичальника за непогашення кредиту;

- страхування кредитів (страхувальником виступає кредитор);

2) авансовий і товарний кредит:

- страхування комерційних кредитів;

- страхування на випадок невиконання зобов'язань контрагентом;

3) гарантований кредит:

- страхування виданих та прийнятих гарантій (порук);

- страхування заставленого майна [1].

У практиці страхування за кордоном кредитне страхування частіше стосується різних сфер діяльності й тісно пов'язане з іншими видами страхування. Залежно від місця й причин виникнення кредитного ризику виділяють такі види кредитного страхування:

- страхування фінансових кредитів;

- страхування товарних кредитів;

- страхування кредитів під інвестиції;

- страхування споживчих кредитів;

- страхування кредитів, виданих під заставу;

- страхування виданих та прийнятих гарантій (порук);

- страхування кредитів довіри.

Українські страхові компанії активно просувають на ринку послугу страхування кредитів. У структурі страхових премій за видами страхування станом на 30.09.2013 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як:

- автострахування – 4 541,5 млн. грн. (або 27%) (станом на 30.09.2012 даний показник становив 4 480,8 млн. грн. (або 30%)); страхування майна 1 920,3 млн. грн. (12%) (станом на 30.09.2012 даний показник становив 1 975,0 млн. грн. (або 13%));

- страхування життя – 1 703,7 млн. грн. (або 11%) (станом на 30.09.2012 – 1 219,1 млн. грн. (або 8%));

- страхування фінансових ризиків – 1 844,5 млн грн (або 11%) (станом на 30.09.2012 – 1 478,5 млн. грн. (або 10%));

- страхування від вогневих ризиків – 1280,1 млн. грн. (або 8%) (станом на 30.09.2012 – 1 344,1 млн. грн. (або 9%), медичне страхування – 1 031,8 млн. грн. (або 6%) (станом на 30.09.2012 – 930,5 млн грн (або 6%)) [2].

Аналітики припускають, що 2013 році позики здебільшого страхували банки. Це дозволяє фінансовій установі позбутися від

неякісної заборгованості, очистивши баланс і знизивши розмір необхідного резервування під проблемні позики. У цьому випадку банк страхує свій кредитний портфель, що дає йому можливість при настанні прострочення по кредиту одержати страхову виплату від страхової компанії і списати проблемну заборгованість зі свого балансу. Далі з боржниками працює страхова компанія, що, відповідно до більшості страхових договорів, може стягти з позичальника погашену за нього частину кредиту.

Такий вид страхування не можна віднести до класичних видів страхування, оскільки оцінити ризик неповернення позики страхової компанії досить складно, особливо якщо банк страхує не позику конкретного позичальника, а кредитний портфель. Тобто поки кредитне страхування в Україні – схемний вид бізнесу, і займаються ним в основному об'єднані з банками страховики.

Організація взаємин між страховими компаніями й кредитними організаціями в рамках іпотечного страхування сприяє інтеграції банків і страхувальників, створює нові форми взаємин між фінансовими інститутами, сприяє розвитку національного фінансового ринку.

Управління іпотечними ризиками за допомогою технологій страхування визначає необхідність їхньої ідентифікації й класифікації за певними ознаками. Іпотечні страхові ризики можуть бути структуровані залежно від суб'єктів, які піддаються ризику, і поділяються на ризики кредитора й ризики позичальника. Класифікація страхових ризиків кредитора представлена на рисунку 1.

Страхові ризики позичальника іпотечного кредиту аналогічні ризикам кредитора, але групуються за іншими ознаками. Ризики позичальника пов'язані з неможливістю виконання зобов'язань за кредитним договором. Ризики позичальника показані на рисунку 2.

Програма іпотечного страхування розробляється відповідно до вимог кредиторів і фінансових можливостей позичальника. Мета програми – забезпечити максимальний захист майнових інтересів позичальників і кредиторів від ризиків, пов'язаних з іпотечною діяльністю.

Під час видачі кредитів банки в обов'язковому порядку страхують заставу, часто - самого позичальника від нещасного випадку або його життя, для іпотеки часом застосовують і страхування титулу (покриття

ризик, пов'язаного із втратою права власності або його обмеженням у частині володіння майном). Проте не виключено, що в майбутньому в розряд якщо не обов'язкових, то хоча б рекомендаційних увійде страхування позичальників від втрати роботи.

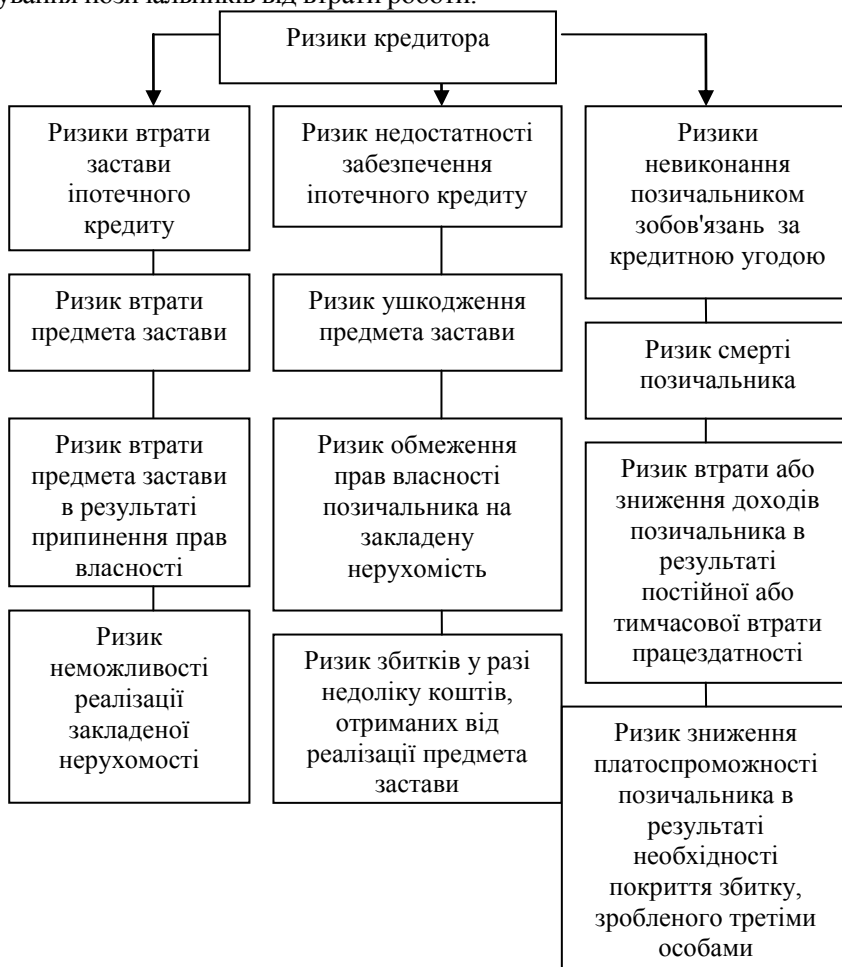


Рис. 1 – Класифікація страхових ризиків кредитора при здійсненні іпотечного кредитування житла [3]

У ситуації коли банки знову вийдуть на стабільний режим кредитування, можливо, що страхування від безробіття ввійде в обов'язковий перелік страхових продуктів якщо не в усіх, то в багатьох кредиторів, причому в першу чергу при здійсненні іпотечного кредитування житла.

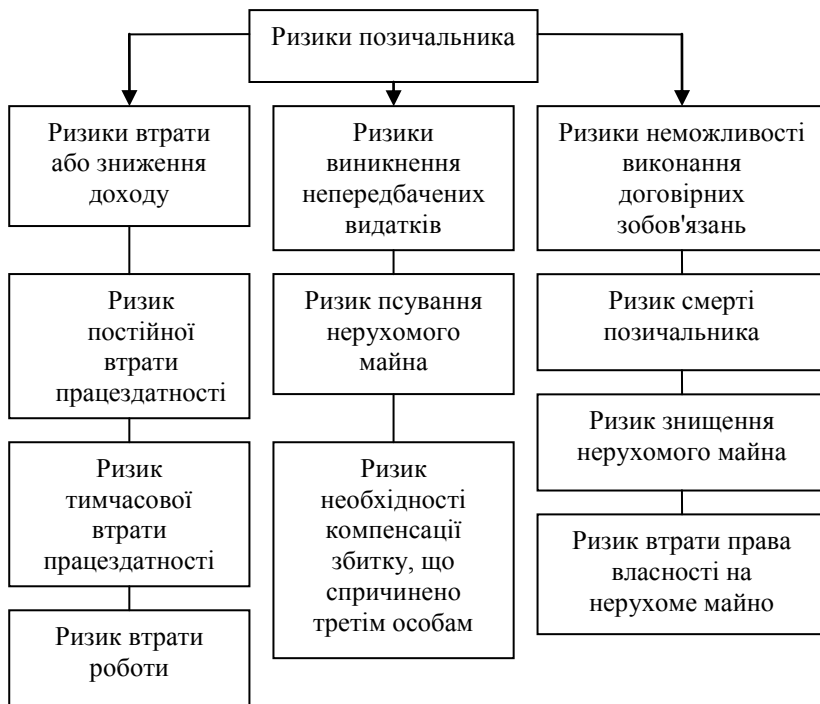


Рис. 2 – Класифікація страхових ризиків позичальника іпотечного кредиту [3]

Таким чином дослідження свідчать про те, що страхування кредитних ризиків вже на сучасному етапі зарекомендувало себе як досить популярний вид страхування, а усі представлені ризики позичальника і кредитора у разі здійсненні іпотечного кредитування можуть бути перспективними з точки зору розвитку страхового ринку в період виходу з економічно-фінансової кризи.

Список використаних джерел:

1. Говорушко, Т. А. Страхові послуги. Підручник. – К.: Цент учбової літератури, 2011. – 376 с.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://forinsurer.com/files/file00493.pdf>>
3. Серпунько О. Система страхової захити от ризиків ипотечного жилищного кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://books.efaculty.kiev.ua/str/articles/1/>>.

УДК 336.71.078.3

Filipova-Slancheva,

Atanaska Ivova,

PhD student, chief assistant

University of National and World Economy,

Sofia

**MAINTENANCE OF CAPITAL BUFFERS BY BULGARIAN
BANKS PURSUANT TO THE NEW REGULATORY
FRAMEWORK BASEL III**

Upon defining the elements of the new Basel Accord for Capital – Basel III, special attention is paid on its impact on the bank industry and our national economy both during the transition and in long-term aspect. This means to outline the way to more secure and more stable financial system that maintains growth in the right direction – increase of the long-term profitability, at the same time minimizes the short-term economic expenses.

Keywords: Basel III, protective capital buffer; bank-specific countercyclical capital buffer; buffer for global systemically important institution (“GSII”); buffer for other systemically important institutions (“OSII”); systemic risk buffer.

Визначення елементів Базель III. Особлива увага приділяється його впливу на банківську індустрію і народне господарство в перехідний період. Шлях до більш безпечної і більш стабільної фінансової системи, яка підтримує зростання в правильному напрямку - збільшення довгострокової рентабельності, в той же час мінімізує короткострокові економічні витрати.

Ключові слова: Базель III, захисний буфер капіталу; буфер для глобального системно-важливого інституту (“GSII”); буфер для інших системно-значущих інститутів (“OSII”); системний буфер ризик.

Определение элементов Базель III. Особое внимание уделяется его влиянию на банковскую индустрию и народное хозяйство в переходный период. Путь к более безопасной и более стабильной финансовой системе, которая поддерживает рост в правильном направлении - увеличение долгосрочной рентабельности, в то же время минимизирует краткосрочные экономические издержки.

Ключевые слова: Базель III, защитный буфер капитала; буфер для глобального системно важного института ("GSII"); буфер для других системно значимых институтов ("OSII"); системный буфер риск.

I. Key elements

In 2010 in Basel, the so called Council of Governors of the Basel Committee on Banking Supervision at the Bank for International Settlements approved the key parameters of the new banking regulation accord, *known as Basel III*¹. One of the most important decisions in the new legal regulations is that the banks should increase their equity thrice. Furthermore, they should establish additional anti-crisis reserves. According to the existing regulations, the ratio of bank reserves to possible losses is 4% and it measures the risk. This figure is expected to raise 7%. The United Kingdom and the USA even insist to increase ratio to 10%. For the first time now, Basel Committee's decisions become obligatory², and not recommended as now. Adopted rules should be implemented in national banking laws of the Basel Committee Member States (27 Member States). The G-20 states are among them. **The implementation of Basel III regulations started at the beginning of 2014, and the entire process should be completed until 1st January 2019.**³

Grounds for amendment of the credit institutions directive:

- Insufficient amount and quality of capital base;
- Unreliable management of liquidity;
- Weaknesses of internal and corporate management resulting in excessive and negligent assumption of risk in the banking sector, in bankruptcy of some institutions and systemic problems in some countries;
- Found weaknesses in regulations and supervision on European banking system during the period of financial crisis;
- crisis showed that financial sector's losses might be immense if the downturn period is preceded by a period of excessive credit growth;

Adopted legislative acts are united under the common name CRD IV as a set of two new legislative tools:

¹ BIS, Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems, Bank for International Settlements, Basel, December 2010 (rev. June 2011).

² CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions, European Commission – Memo, Brussels 2013, p.3.

³ http://www.bis.org/bcb/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf

- **Directive defining the access to the activity of credit institutions**⁴.

The most important thing is the improvement of the global capital frame and improvement of quality, sustainability and transparency of capital base. In particular, primary capital will be reinforced, which will be fully available for absorbing losses on going concern, which will in turn contribute to the decrease of systemic risk stemming from the banking sector.

Directive's most important components are: licensing, initial capital, qualified holdings; Single passport; powers of home- and host-supervisory authorities; information exchange; supervision sanctions; supervision measures; disclosure; consolidated supervision; ICAA and supervision review (pillar 2); main risks; plans for recovery and restructuring; corporate management; macroprudential policy tools (capital buffers); preventive capital buffer; countercyclical buffer; buffer for global and other systemically important institutions (G-SII and O-SII); systemic risk buffer; combined buffer and capital preservation plan⁵.

- **Regulation defining prudential requirements for major bank risks and capital adequacy management to be observed by the institutions in their everyday activity**⁶.

The Basel Committee's requirements introduced by the European Union at this stage will be revised stage-by-stage, namely with the introduction of the new regulation of the European Banking Authority (EBA). This regulation will be directly applicable to the Bulgarian banking system and this will cause serious changes in the local legal framework. In addition to currently applied supervision rules and techniques, additional tools are introduced providing flexibility of supervising authorities in relation to maintaining adequate levels of capitalisation of the banking system. The so called obligatory protective capital buffer, discretion buffers for global and home systemically important instruments, and new regulatory ratios for liquidity and leverage⁷ will be introduced.

The key elements of the new Regulation may be summarised as

⁴<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?2013:176:0338:0436:PDF>

⁵ CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions, European Commission – Memo, Brussels 2013, p. 6.

⁶<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?2013:176:0001:0337:PDF>

⁷ CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions, European Commission – Memo, Brussels 2013, p. 4.

follows: equity elements; capital adequacy; minimum required capital; revised frame for management of main banking risks; risk management by the contractor; leverage ratios; new requirements to liquidity; large exposition management; revised reporting and disclosure rules; elimination of most of local supervisory discretions. The regulation is directly applicable, without requiring additional national transposition. It defines a common set of capital rules and requirements. Its application will facilitate the establishment of more sustainable, transparent and efficient European banking sector.

The main elements of the new CRD IV frame are as follows:

- *New capital structure* where all major risks are adequately integrated and assessed both in banking and commercial portfolio of banks.
- *Countercyclical capital buffers* that might increase the banking sector's ability to take over stress situations.

II. Types of buffers.

Capital buffers are:

- protective capital buffer;
- bank-specific countercyclical capital buffer;
- buffer for global systemically important institution ("GSII");
- buffer for other systemically important institutions ("OSII");
- systemic risk buffer.

2.1. Protective capital buffer.

Bank will maintain protective capital buffer of base first line equity equal to 2,5% of the total amount of their total risk exposure. Upon adding it to the main part of the primary capital, the ratio in which weighted assets should be covered with base primary capital will be increased to 7%. Thus the capital adequacy capital will increase to 8.5%, and the total capital adequacy will be increased to 10.5%. Protective capital buffer is covered with capital of highest quality and is formed during periods of economic growth. Banks may use it to cover losses during unfavourable periods that might continue several years.

2.2. Institution-specific countercyclical capital buffer.

On quarterly basis, the Bulgarian National Bank calculates the level of reference indicator facilitating judgments for defining the countercyclical buffer. Reference indicator measures the credit cycle and risks originating from excessive credit growth in the country and takes into account the characteristic features of the national economy. This indicator

is based on the deviation from the long-term trend in the credits to gross domestic product (GDP) ratio, considering:

- the indicator for crediting level growth in Bulgaria, in particular the indicator measuring the changes in the ratio between granted credits and GDP;

- Common guidelines of the European Systemic Risk Board (ESRB) for measurement and calculation of deviation from the long-term trend in the credits to GDP ratio and for preparation of indicators for buffer calculation.

The level of countercyclical buffer applicable to credit risk exposures in the country are defined by BNB as percentage between 0% and 2,5% of the total amount of these exposures calibrated at intervals divisible to 0,25 percent points. On the basis of its assessment for specific bank, BNB may define level of countercyclical buffer exceeding 2,5% of the total amount of risk exposures. When BNB for the first time defines a level of countercyclical buffer different from zero, or when it increases it, it states the date from which each bank will apply the increased buffer. If BNB decreases the existing level of countercyclical buffer, it also defines a period during which no buffer increase is expected. This period is not binding for BNB.

Bulgarian National Bank announces on its official webpage the defined three months' level of the countercyclical buffer. As a minimum such announcement includes the following:

- Applicable level of countercyclical buffer;
- The respective credit to GDP ratio, as well its deviation from the long-term trend;
- Reference indicator;
- Buffer lever rationale;
- In case of buffer level increase – the date on which banks apply the increased buffer level for calculation of each bank specific amount of countercyclical capital buffer.

Bulgarian National Bank will inform the European Systemic Risk Board for the defined three months' level of the countercyclical buffer.

2.3. Buffers for global and other systemically important institutions.

Bulgarian National Bank may identified, on consolidated basis, global systemically important institution (GSII) and other global

systemically important institutions (OSII) on individual or consolidated basis. GSII and OSII may be a credit parent institution from the European Union (EU), financial parent holding from EU, financial parent joint venture holding from EU, or bank. GSII may not be an institution which is a subsidiary to a credit parent institution from EU, financial parent holding from EU, financial parent joint venture holding from EU.

Methodology for GSII identification is based on the following criteria:

- Size of the group;
- Group's interrelations with the financial system;
- Exchangeability of the services or of the financial structure provided by the group;
- Complexity of the group;
- Transnational operations of the group, including transnational operations between

Bulgarian National Bank defines the systematic importance of OSII on the basis of one of the following criteria as a minimum:

- size;
- importance for the economy of the Republic of Bulgaria or of the EU;
- importance of transnational operations;
- interrelations between the institution or the group and the financial system.

Bulgarian National Bank will annually review the identification of GSII and OSII and of the classification of GSII in the respective subcategories, by informing the respective systemically important institution, the European Commission (EC), ESRB and EBA about the results and will announce the updated list of identified systemically important institutions and the subcategory each identified GSII is classified in.

2.4. Systemic risk buffer.

Bulgarian National Bank defines systemic risk buffer to be covered by base first line equity in order to prevent and mitigate the effect of long-term non-cyclical systemic or macroprudential risks that do not fall in the scope of Regulation (EC) № 575/2013, and might cause disorders in the financial system and severe adverse consequences for it and for the real

economy in the Republic of Bulgaria. The systemic risk buffer applies for all banks or some of them and is defined at even or increasing steps divisible to 0,5 percent points. Different requirements may be introduced to different banks. Defined buffer will be reviewed by BNB at least once every two years. It is defined at national level as it refers both to credit institutions and to investment agents. Bulgarian National Bank will define systemic risk buffer of 3% of risk assets pursuant to article 133 of Directive 2013/36/EC.

Local authorities have almost full discretion for up to 3% of this buffer, but it is subject to motivation and notification to EBA and the European Commission. Bulgarian National Bank will announce the defined systemic risk buffer amount on its official website. As a minimum, the announcement should contain the following information:

- level of systemic risk buffer;
- the banks the systemic risk buffer applies to;
- rationale of the systemic risk buffer, unless the announcement of such information would expose the financial system stability at risk;
- date on which banks should apply the defined or changed systemic risk buffer; and
- countries where exposures fall in the scope of the systemic risk buffer.

III. Capital preservation plan

When the bank does not comply with the buffer combined requirement, it should develop a plan for capital preservation and should submit this plan to BNB within 5 working days of finding that such requirement is not being observed.

Capital preservation plan comprises:

- income and expense estimates, estimate balance sheet;
- measures, plan and deadline for equity increase for the purposes to fully comply with the buffer combined requirement;
- other information BNB considers important for the assessment

Bulgarian National Bank approves the capital preservation plan only if it considers that the implementation of such plan would ensure maintenance or raising of sufficient equity allowing the bank to meet the buffer combined requirement within appropriate term.

Conclusion:

The main objective to be achieved by the Bulgarian banks is to form

high quality capital decreasing procyclic recurrence, covering risks, restricting leverage and increasing the requirements for liquidity risk and the future provision of losses under credits.

List of references:

1. BIS, Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems, Bank for International Settlements, Basel, December 2010 (rev. June 2011);
2. CRD IV/CRR – Frequently Asked Questions, European Commission – Memo, Brussels 2013;
3. http://www.bis.org/bcbs/basel3/basel3_phase_in_arrangements.pdf
4. [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do/2013;176:0338:0436:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?2013;176:0338:0436:PDF).

УДК 657

Шарипов Д.Г.,
старший преподаватель,
Сафоев А.К.
ассистент
Института предпринимательства и сервиса,
г. Душанбе

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИОРИТЕТЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ
ТАДЖИКИСТАН**

Та экономическая структура, которую унаследовала Республика Таджикистан после распада Советского Союза, оказалась не конкурентоспособной в экономике рыночного отношения и кроме этого гражданская война еще глубже затянула экономику. При этом Правительству Республике Таджикистан пришлось решить несколько экономических задач, так как только при таком пути решения можно было вывести экономику из кризиса, устранить последствия гражданского конфликта и стихийных бедствий, обрушившихся на страну. Отсюда и становится актуальным изучение данной тематики.

Ключевые слова: стратегические программные документы, приоритеты государственной региональной инвестиционной политики, основные направления, региональная инвестиционная политика.

That economic structure, which inherited the Republic of Tajikistan after the collapse of the Soviet Union, was not competitive in the market economy and relations besides civil war delayed the economy even deeper. At the same time the Government of

Tajikistan had to solve some economic problems, since only in this way could the decision to pull the economy out of the crisis, to eliminate the consequences of the civil conflict and natural disasters that hit the country. Hence, it becomes urgent to study this subject.

Keywords: *Strategic direction of the program documents, the priorities of the state regional investment policy, the basic directions, regional investment policy.*

Та економічна структура, яку успадкувала Республіка Таджикистан після розпаду Радянського Союзу, виявилася не конкурентоспроможною в економіці ринкових відносин і крім цього громадянська війна ще глибше затягла економіку. При цьому Уряду Республіки Таджикистан довелося вирішити декілька економічних задач, тому що тільки при такому шляху вирішення можна було вивести економіку з кризи, усунути наслідки громадянського конфлікту і стихійних лих, що обрушилися на країну. Звідси і стає актуальним вивчення даної тематики.

Ключові слова: *стратегічні програмні документи, пріоритети державної регіональної інвестиційної політики, основні напрямки, регіональна інвестиційна політика.*

Как отмечают В. Грицина и Н. Курнышева основными регуляторами региональной инвестиционной политики является, приоритеты в соответствии, с которыми распределяются, и используется централизуемые государством ресурсы и осуществляется экономическое воздействие на негосударственных инвесторов в целях решения общих для национальной экономики задач. Вместе с тем, вопросы выбора приоритетных направлений экономического развития страны, способов стимулирования спроса на инвестиции и его удовлетворения, механизмов реализации инвестиционной политики на различных уровнях управления все еще остаются дискуссионными [1, С. 56-57].

Приоритетной направленности в региональной инвестиционной политике следует отдавать проектам, основанным на инновациях. В этом случае можно выйти на качественно новый интенсивный тип экономического роста с глубокими структурными изменениями. При этом процессы, происходящие в региональной инвестиционной сфере, будут в значительной степени предопределять темпы осуществления реформ и их результативность. В настоящее время существует множество предложений по выделению приоритетов в региональной инвестиционной политике. В условиях переходного периода выделяется 5 групп приоритетов.

Первая. Приоритеты общеэкономического характера, связанные с поддержкой производств, необходимых для вывода

промышленности из фазы спада на основе стабильного повышения эффективности используемых инвестиционных ресурсов. Вместе с тем приоритетным должно стать инвестирование, способствующее расширению конкурентной среды регионов и стимулирующие предпринимательство.

Вторая. К ней относятся приоритеты межотраслевого уровня: структурная перестройка народного хозяйства, конверсия производства, санация убыточных производств, развитие производственной инфраструктуры, поддержка инновационных проектов, улучшение экологической ситуации.

Третья. Данная группа приоритетов имеет целевой характер: обеспечение населения продовольственными товарами отечественного производства, повышения эффективности топливно-энергетического комплекса путем совершенствования эксплуатационных характеристик его предприятий и снижения тепло и энергозатрат в быту и на производстве.

Четвертая и пятая группа определяют выбор вариантов инвестирования и поддержки государством объектов, остро нуждающихся в обновлении основных производственных фондов. Сюда входят приоритеты по целям обновления производства (ускоренное обновление тех предприятий, где имеется значительный инновационный потенциал) и поддержка предприятий региона, имеющих большую готовность к освоению получаемых средств, положительный опыт реорганизации производств, в соответствии с инвестиционными программами государства.

Изучая региональную инвестиционную политику необходимо уделить внимание вопросам государственного регулирования и государственной поддержки инвестиционной деятельности.

В инвестиционной сфере Республики Таджикистан, учитывая наличие кризисных экономических явлений, существует свой переходный период, характеризующийся определенными особенностями, к числу которых относятся:

- снижение доли и объема государственных инвестиций;
- формирования новой системы инвестиционных стимулов, в которой решающую роль играет ориентация на получение прибыли;
- возникают новые, в первую очередь негосударственные, источники финансирования.

Энергетика является самой эффективной областью инвестирования. Среди стран СНГ Таджикистан занимает первое место по своим водным ресурсам после Российской Федерации. Использование половины мощностей существующих гидроэлектростанций может полностью обеспечить потребность промышленности республики и к тому же дает возможность экспортировать электроэнергию за пределами страны. Производство электроэнергии реализуется путем создания долгосрочных инвестиционных проектов в основном в Хатлонской области, так как, в данном регионе уже существует определенная база создание малых, средних и крупных гидроэлектростанций.

Несмотря на периодическое оживление инвестиционного процесса в государстве, продолжается «инвестиционный голод». Опыт реформирования отечественной экономики показал, что основным источником инвестиции являлись и продолжают оставаться собственные средства предприятий региона. За годы реформ не стали достаточно надёжными и стабильными ресурсами ни кредиты коммерческих банков, ни бюджетные средства, ни портфельные инвестиции. Поэтому при фактически огромном дефиците внутренних средств, стремительном старении промышленно-производственного потенциала страны, необходимости обеспечения технологического перевооружения промышленных отраслей, национальная экономика испытывает значительные потребности в инвестициях.

Для решения проблемы привлечения инвестиций в регионах Республики Таджикистан необходима серьезная государственная инвестиционная политика, представляющая собой комплекс подходов и решений, определяющих объем, структуру и направления использования инвестиций в отраслях народного хозяйства по регионам.

Л.Х. Саидмуродов отмечает, что, прежде всего, государство должно создавать инвестиционный климат для привлечений иностранных инвестиций в экономику регионов страны. И для, того чтобы создать инвестиционный климат по регионам страны, государство должно преобразовать следующие факторы:

- общее состояние национальной экономики;
- государственная политика по стимулированию инвестиций;
- действующее хозяйственное законодательство, прежде всего в

сфере регулирования инвестиционных потоков;

– участие страны в деятельности международных организаций [4, С. 90].

Для обеспечения экономического роста, без которого невозможно решение насущных социальных проблем и сохранение научно-технического потенциала, создание благоприятного инвестиционного климата на нынешнем этапе становится главной задачей. Инвесторы должны быть уверены в улучшении экономической ситуации в стране, как и в том, что эта тенденция не зависит от политической конъюнктуры [2, С. 23-24].

Основные направления региональной инвестиционной политики Республики Таджикистан в общем смысле определяют систему мер, обеспечивающих эффективное использование государственных и негосударственных инвестиционных ресурсов, в целях реализации стратегических интересов правительства являются неотъемлемой частью общей инвестиционной политики государства.

Стратегические цели являются стимулом и движущей силой устойчивой экономики по всем регионам страны. Стратегические цели заключаются в обеспечении устойчивого развития общества на основе последовательного проведения политики формирования высокоэффективного индустриального общества. Для достижения стратегических целей предполагается осуществления таких факторов развития, как:

– новая структурная политика предотвращение деиндустриализации;

– значительное повышение инвестиционной активности;

– строгий режим экономии в использовании производственных ресурсов;

– обеспечение открытости экономики;

– роста квалификационного уровня трудовых ресурсов.

К соотношению стратегическим целям можно принести пример политические цели, которые направлены на создание экономических условий для укрепления политического суверенитета и экономической безопасности республики, на реализацию внешней политики, которая в полной мере отражает национальные интересы страны.

Экономические цели предполагают создание развитой в

экономическом отношении материально-технической базы, обеспечивающей в будущем преимущественно интенсивное развитие народного хозяйства, более полную реализацию экономических выгод интеграции экономики в мировое хозяйство, существенное повышение темпов экономического роста и увеличение производства продукции на душу населения.

Таким образом, в соответствии с анализом стратегических, политических и экономических целей, национальные цели и приоритеты государства основываются в видении развития страны на долгосрочную перспективу, определяющую следующие национальные цели: укрепить социальную и политическую стабильность, достичь экономического благосостояния и социального благополучия в условиях рыночной экономики, свободы, человеческого достоинства и равных возможностей для реализации потенциала каждого.

Для успешного достижения поставленной цели в рамках Национальной Стратегии Развития на период до 2015 года, выделены следующие национальные приоритеты:

1. Реформа государственного управления, направленная на формирование в стране системы национального развития, главной особенностью которой являются прозрачность, подотчетность и борьба с коррупцией.

2. Развитие частного сектора и привлечение инвестиций, основанное на расширении экономических свобод, укреплении прав собственности и законности, развитии государственно-частного партнерства.

3. Развитие человеческого потенциала, направленное, главным образом, на увеличение объемов и качества социальных услуг бедному населению и достижение Цели Развития Тысячелетия, активизацию участия населения в процессе развития, укрепление социального партнерства[3].

Эффективное и прозрачное государственное управление, справедливое общество, обеспечивающее защиту и человеческое развитие, устойчивый экономический рост и многое другое являются основными составляющими целями государства.

С целью повышения уровня жизни населения страны и социально – экономических проблем, по инициативе Президента

Республики Таджикистан, были одобрены и приняты ряд долгосрочных проектов и стратегические документы, определяющие основные направления и приоритеты в деятельности Правительства Республики Таджикистан, целью которого являлось увеличение реальных доходов в стране, справедливое распределение результатов экономического роста и обеспечение повышения уровня жизни наиболее беднейших слоев населения. В частности таких долгосрочных стратегических проектов, как:

– Достижения Целей Развития Тысячелетия в Республике Таджикистан, от 30 апреля 2003 года;

– Программа экономического развития Республики Таджикистан в периоде до 2015 года, от 1 марта 2004 года;

– Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на периоде до 2015 годы, от 3 апреля 2007 года;

– Среднесрочная Программа Государственных Расходов на 2008-2010 годы, от 2007 года;

– Документ о стратегии сокращении уровня бедности Республики Таджикистан в период 2010-2012 годы, от 24 февраля 2010 года, - №1557;

– Правила привлечения, использования, координации и мониторинга внешней помощи в Республику Таджикистан, от 2 августа 2010 года №389;

– Программа Государственных Инвестиций, грантов и капитального строительства на 2010-2012 годы и 2012-2014 годы, от 3 декабря 2011 года №578;

– Стратегию управления государственным долгом Республики Таджикистан на 2012 – 2014 годы, от 30 апреля 2012 года №199;

– Среднесрочная программа вывода из кризиса агропромышленного комплекса Республики Таджикистан и реализации приоритетных направлений стратегии его отраслей на период до 2005 года;

– Программа по эффективному использованию гидроэнергетических ресурсов и энергосбережению на 2012 – 2016 гг., от 2 ноября 2011 года, №551;

– Концепция развития отраслей топливно-энергетического комплекса Республики Таджикистан на период 2003 – 2015 года, от 3 августа 2002 года №318;

– Правила подготовки инвестиционных проектов и реализация среднесрочных программ государственных инвестиций, грантов и капитального строительства в Республике Таджикистан, от 1 августа 2011 года, №370;

– приоритеты, установленные Правительством Республики Таджикистан, такие как энергетическая независимость, выход из коммуникационного тупика и обеспечение продовольственной безопасности.

Помимо электроэнергии и транспорта, государственные стратегические документы являются основными направлениями и приоритетами государственной инвестиционной политики и ключевым этапом в реализации экономической политики Правительства страны, направленной на ускорение темпов экономического роста, повышение уровня жизни и сокращение масштабов бедности в стране. Эти стратегические документы являются базовыми документами, определяющие действие Правительства Республики Таджикистан, местных Хукуматов, министерств и ведомств не только на долгосрочную перспективу, но и на будущие годы.

Предполагается, что при реализации намечаемых стратегических документов и эффективная реализация региональных инвестиционных проектов в отраслях экономики позволит достичь посредством эффективной государственной инвестиционной политики следующих результатов:

- улучшение в энергетической сфере;
- улучшение в транспортно-коммуникационной сфере;
- улучшение в промышленной сфере;
- улучшение в сельскохозяйственной сфере и т.д.

По нашему мнению, государственная инвестиционная политика республики должна быть ориентирована на определение целесообразных для каждого периода времени объемов инвестиций и их структуры:

- отраслевой;
- воспроизводственной;
- технологической;
- по формам собственности;
- выбор приоритетов;

–повышения эффективности инвестиций.

Данное определение обрисовывает все составляющие региональной инвестиционной политики, но можно дать и более широкое понятие. Региональная инвестиционная политика государства – комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в регионах страны и отдельные ее сферы и отрасли, повышения инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей и государства. Проще говоря, региональная инвестиционная политика – это деятельность государства, направленная на изыскание источников инвестиций и установления рациональных областей их использования по всем регионам.

В современных условиях основными целями региональной инвестиционной политики государства являются:

- обеспечения структурной перестройки экономики;
- стимулирование предпринимательства и частных инвестиций;
- создание дополнительных рабочих мест;
- привлечение инвестиционных ресурсов из различных источников, включая иностранные инвестиции;
- поддержка малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование системы льгот при осуществлении инвестиционного процесса.

При осуществлении приведенных задач, по региональной инвестиционной политики, прежде всего, надо реализовывать инновационные инвестиционные проекты. Государство должно обеспечивать благоприятный инвестиционный климат с целью использования внутренних и иностранных инвестиций для качественных изменений в инновационной деятельности, способствовать реализации программ реструктуризации предприятий региона, технологической модернизации производства, иметь программу стимулирования инновационно-ориентированного производства в стране. Государство четко должно ориентироваться на привлечение иностранных инвестиций в приоритетных сферах экономики.

Таким образом, как показало исследование, основными целями государственной региональной инвестиционной политики в

Республике Таджикистан являются:

- общая инвестиционная политика государства;
- стратегические цели;
- политические цели;
- экономические цели;
- национальные цели;
- цели в рамках Национальной Стратегии Развития;
- Цели Развития Тысячелетия;
- цели повышение уровня жизни населения страны и

социально – экономических проблем и т. д.

К основным приоритетам государственной региональной инвестиционной политики в Республике Таджикистан можно отнести следующее:

- инновационные проекты;
- приоритеты общеэкономического характера, связанные с поддержкой производство;
- приоритеты межотраслевого уровня;
- приоритетные стратегические документы;
- приоритеты целевого характера – обеспечение население продовольственными товарами отечественного производства, повышения эффективности топливно-энергетического комплекса;
- приоритеты по целям обновления производства и поддержки предприятий региона;
- приоритеты полезных ископаемых;
- управления экономикой;
- сельское хозяйство;
- ирригация, сельское водоснабжение и канализация;
- энергетика и транспорт;
- экология и здравоохранения;
- образование;
- развитие частного сектора.

Таким образом, должны, подчеркнут, что основным приоритетом государства являются сферы энергетики и транспорт. Эти сферы являются основными приоритетными направлениями Правительства Республики Таджикистан и могут привести к развитию экономики в целом.

Список использованных источников:

1. Грицина В. Особенности инвестиционного процесса. В. Грицина, Н. Курнышева // Экономист. – 2005г. - №3. – С. 56-58.
2. Методы привлечения инвестиционных ресурсов на региональном уровне // Инвестиции в России. – 2002г. – №10. – С. 23-24.
3. Национальная стратегия развития Республики Таджикистан на период до 2015 года. Одобрено постановлением правительства Республики Таджикистан от 3 апреля 2007 года, №166.
4. Саидмуродов Л.Х. Международный бизнес. Теория, практика, этикет. Душанбе. – Ирфон. – 2005. – С. 90.

УДК 658.012.32

Шевченко Л.Я.,
к.е.н., доцент
ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
м. Кривий Ріг

**ФОРМУВАННЯ РОБОЧОГО ПЛАНУ РАХУНКІВ ДЛЯ ОБЛІКУ
РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ
СФОРМОВАНОГО КЛАСИФІКАТОРА (НОМЕНКЛАТУРИ) ЗА
ЇХ ВИДАМИ**

В статті обґрунтовано формування робочого плану рахунків для обліку ресурсного потенціалу із застосуванням сформованого класифікатора (номенклатури) за їх видами.

Ключові слова: *ресурсний потенціал, інтегрована інформаційна система корпорацій, класифікатор.*

In the article the formation of a working chart of accounts to account for the resource potential of using the generated classifier (nomenclature) for their views.

Keywords: *resource potential, integrated information system corporations classifier.*

В статтє обосновано формирование рабочего плана счетов для учета ресурсного потенциала с применением сформированного классификатора (номенклатуры) по их видам.

Ключевые слова: *ресурсный потенциал, интегрированная информационная система корпораций, классификатор.*

В обліку відомі три рівні систематизації інформації, що виконують свої задачі в управлінні корпорацією. На першому

(вищому) рівні Типового плану рахунків розміщені синтетичні рахунки (рахунки першого порядку), на другому – субрахунки (рахунки другого порядку), на третьому – формуються, як правило, аналітичні рахунки.

При цьому не всі балансові статті заповнюються на основі залишків синтетичних рахунків. Номенклатура бухгалтерських рахунків, що використовується в даний час, не відповідає цьому принципу. Багато статей балансу є субрахунками або підсумковими записами аналітичних рахунків, не передбаченими Планом рахунків. Щоб заповнити балансові статті в останньому випадку, необхідно використовувати дані, що містяться в аналітичних рахунках, не передбачених рахунковим планом, оскільки однієї встановленої планом рахунків системи показників, тобто залишків по рахунках і субрахунках, для цієї операції недостатньо.

Інформація про залишки і обороти рахунків і субрахунків синтетичного обліку ресурсного потенціалу (його складових за видами ресурсів) майже не використовується при складанні бухгалтерської звітності, а баланс та інші форми звітності заповнюються численними вибірками, перегрупуванням даних аналітичного обліку тощо. З цього виходить, що складна методика складання звітів, а в деяких випадках і недостатня кваліфікація облікових працівників, можуть спричинити викривлення звітних показників.

Збільшення кількості синтетичних рахунків дозволить одержувати не тільки показники, необхідні для заповнення Головної книги і розгонутого балансу, але і багато показників інших форм державної і внутрішньої бухгалтерської звітності корпорації за даними сальдо і оборотів синтетичних рахунків. В даному випадку відображення господарських операцій на бухгалтерських рахунках для обліку ресурсного потенціалу буде характеризуватися економічною сутністю таких операцій, а облікова інформація на рахунках набуває багатоцільового призначення і використання, зменшується також трудомісткість облікових процедур та полегшується процес складання бухгалтерської звітності.

Проблеми удосконалення Плану рахунків бухгалтерського обліку розглядалися в працях А.М. Кузьмінського, В.В. Сопка, М.С. Пушкаря], В.Г. Швеця, В.Й Ткача і М.В. Ткача. Однак

удосконалення проводилося лише в частині окремих субрахунків відповідно до потреб суб'єкта господарювання. Наразі в дослідженнях відсутня науково обґрунтована структурна будова Плану рахунків відповідно до вимог КСБО, зокрема інтегрованої КІСК.

Під час вивчення змін номенклатури бухгалтерських рахунків корпорацій було встановлено, що число рахунків постійно варіюється, залежно від інтересів управлінського апарату, хоча обґрунтування цього майже відсутні. В нашому випадку зміну плану рахунків зумовили потреби аналізу, що полягають у необхідності визначення стану, ефективності використання забезпеченості ресурсами як окремо учасників групи, так і корпорації в цілому, тобто визначення ресурсного потенціалу.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що при виконанні суміжних функцій управління корпорації використовує не більше 15-20 % облікових даних, що відображені на рахунках обліку.

Для розмежування різних за змістом об'єктів управління, з метою виділення окремих модулів та підсистем обліку ресурсного потенціалу, слід ввести додаткові внутрішні субрахунки, які полегшують групування інформації відповідно до складових ресурсного потенціалу корпорації. Цим і пояснюється бажання багатьох економістів розширити номенклатуру синтетичних рахунків робочого Плану рахунків. Такої думки дотримуються М.І. Кутер, В.Б. Івашкевич, В.Ф. Палій, І.Д. Лазаришина, М.С. Пушкар і М.Т. Щирба [3].

Деталізація облікової інформації в додаткових синтетичних рахунках, що вводяться, повинна обумовлюватися підвищенням аналітичних і контрольних функцій бухгалтерського обліку, а також потребою в ній системи управління.

Відповідно до визначених складових ресурсного потенціалу, а також враховуючи цілі інформаційного забезпечення аналізу стану, розвитку, забезпеченості та ефективності використання матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів корпорації, розроблено робочий План рахунків бухгалтерського обліку (Додаток Б) у частині бухгалтерських рахунків для обліку ресурсного потенціалу із застосуванням сформованого класифікатора (номенклатури) ресурсів за їх видами (Додаток А). У

робочому Плані рахунків виділено чотири розділи (Розділ 1 “Рахунки матеріальних ресурсів”, Розділ 2 “Рахунки нематеріальних ресурсів”, Розділ 3 “Рахунки фінансових ресурсів”, Розділ 4 “Рахунки трудових ресурсів”), де шифр розділу є умовним кодом аналітичного обліку та присвоюється рахунку перед його основним синтетичним кодом. присвоєння синтетичному рахунку умовного коду автоматично відносить його до виділених нами підсистем обліку ресурсів в КСБО, а обрання за аналітичною ознакою виду ресурсу (використовуючи класифікатор/номенклатор) дозволяє встановити факт використання ресурсу або визначити його залишки за окремою бізнес-одиницею. Таким чином, в умовах інтегрованої КІСК досягається ефект максимальної деталізації інформації про ресурсний потенціал корпорації, що сприяє підвищенню ефективності управління ресурсами об’єднання.

Отже, в ході дослідження розроблено робочий План рахунків бухгалтерського обліку в частині ресурсного потенціала корпорацій (Додаток Б). Розроблений робочий План рахунків ґрунтується на чинному Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями).

Таким чином, при складанні робочого плану рахунків КСБО корпорацій за основу приймається правило, згідно з яким число рахунків при розмежуванні повинне бути рівним або більш деталізується порівняно з інформацією синтетичного обліку, яка фіксується в балансових статтях або інших показниках звітності. Від більш детального розмежовується (перегрупується) технічно і методично значно простіше переходити до зведеної інформації.

Підвищення аналітичних властивостей облікової інформації за рахунок розширення кількості синтетичних рахунків слід вважати обґрунтованим, особливо за тими видами ресурсів, за якими необхідний постійний щоденний контроль (як приклад – фінансові ресурси). Іншими словами, деталізація облікової інформації в додаткових синтетичних бухгалтерських рахунках КСБО обумовлена потребою системи управління корпораціями, зокрема в частині управління ресурсним потенціалом об’єднання.

Таким чином, розроблений робочий План рахунків КСБО може

визначатися системою характеристик, в яку входять:

1) гнучкість, тобто можливість своєчасного внесення в нього коректив, і водночас достатня стійкість до змін. Даний критерій підтверджує повну відповідність розробленого робочого Плану затвердженому типовому Плану бухгалтерських рахунків. Номенклатура рахунків і інтегрований КСБО постійно змінюється у зв'язку із задоволенням потреб управління, це дає певну свободу для одержання вихідної інформації про різноманітність та обсяги ресурсів коропрації. Робочий План рахунків корпорацій є динамічним і має сильну адаптивність, що є важливою умовою ефективності системи рахунків в умовах комп'ютерних інформаційних систем, обумовлена тією обставиною, що звітні показники змінюються залежно від вимог управлінських функцій;

2) універсальність, тобто можливість отримання похідних показників, розмежування та багатократне використання облікових даних. План рахунків такого типу посилює аналітичні та контрольні функції бухгалтерського обліку в частині ресурсовикористання, що сприяє підвищенню його ролі в управлінні ресурсним потенціалом корпорації;

3) уніфікованість – приведення до єдиних параметрів. Роль і призначення робочого плану рахунків у інтегрований КСБО полягає в уніфікації номенклатури рахунків у масштабі корпорації (бізнес-процеси і бізнес-одиниці). Інформація на цих рахунках є за змістом такою, якою структурні елементи роблять звіт перед корпорацією;

4) повнота і місткість наявної інформації для задоволення вимог, що висуваються до формування звітних показників і проведення тактичного й стратегічного аналізу та контролю за діяльністю корпорації, тобто рівень забезпеченості інформацією;

5) оперативність – забезпечення оперативного формування необхідних форм звітності в реальному часу;

6) здатність здійснення контролю за процесом діяльності як корпорації в цілому, так і окремих її бізнес-одиниць.

Системний характер бухгалтерському обліку надає бінарність (подвійний запис), який робить його замкнутою інформаційною системою. Остання адекватно відображає реальний кругообіг коштів і капіталу корпорації. Ця система генерує також нову додаткову інформацію, наприклад, про величину прибутку або збитку. З

подвійним записом синтетичні рахунки пов'язані безпосередньо, а аналітичні – опосередковано через відповідні синтетичні рахунки. З цієї причини інформаційну базу даних інтегрованої КСБО доцільно будувати за даними бухгалтерських рахунків, оскільки вся вихідна інформація формується на основі сальдо та оборотів синтетичних і аналітичних рахунків обліку ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим, при введенні до КСБО діяльності корпорацій початкової інформації слід дотримуватись таких правил:

- при реєстрації господарських операцій слід застосовувати робочий План рахунків корпорації (Додаток Б);

- господарські операції необхідно оформлювати на основі первинних або зведених документів у вигляді бухгалтерських проводок (подвійного запису):

дебет – умовний код + код синтетичного рахунку + код аналітичного рахунку.

кредит – умовний код* + код синтетичного рахунку + код аналітичного рахунку (*для трудових ресурсів).

- сума господарської операції.

Виходячи з побудови інформаційної бази даних інтегрованої КСБО, стандартною одиницею введення інформації є проста бухгалтерська проводка, в якій за дебетом і кредитом вступає в кореспонденцію тільки за одним синтетичним та одним аналітичним рахунком. Умовний код обліку проставляється в синтетичних (аналітичних) рахунках обліку складових ресурсного потенціалу у дебеті чи кредиті бухгалтерської кореспонденції відповідно до характеру (активного чи пасивного) бухгалтерського рахунку обліку ресурсного потенціалу. Однак, через термінали (АРМ) КСБО окремих бізнес-одиниць можна вводити також складні проведення, проте слід передбачити в програмному забезпеченні функцію розмежування складного бухгалтерського проведення на два або більше простих для можливості їх систематизації у базі даних підприємства та банку даних корпорації в цілому.

При введенні інформації в КСБО не можна використовувати принцип мануальної обробки, при якому ця інформація спочатку реєструється на синтетичних рахунках, а потім на аналітичних. Все повинно виконуватись одночасно та знаходити своє відображення в базах (банку) даних КІСК.

У практичній діяльності корпорації може виникнути ситуація, коли потрібно буде ігнорувати приведену заборону щодо формування бухгалтерського проведення, тобто спершу ввести кореспонденцію на синтетичних рахунках, а потім – на аналітичних. У цьому випадку при введенні кореспонденції на аналітичних рахунках вимагається дотримуватися сторнуючого правила, згідно з яким спочатку сторнується заздалегідь внесена проводка синтетичного обліку (повторюється проводка синтетичного обліку з негативною сумою), за цим вводиться проводка, де вказані як синтетичні, так і аналітичні рахунки.

Додаток А

Класифікатор (номенклатура шифрів) ресурсів корпорації
(на прикладі Групи “Метінвест”)

Витяг

<i>Назва бізнес одиниці, код</i>	<i>Складова ресурсного потенціалу, код</i>	<i>Група ресурсів, код</i>	<i>Назва ресурсу</i>	<i>Повний шифр</i>
1	2	3	4	5
<u>Північний ГЗК (10)*</u>	Матеріальні ресурси (1)	Основні засоби (1)	Інвестиційна нерухомість	10110
			Земельні ділянки	10111
			Капітальні витрати на поліпшення земель	10112
			Будинки та споруди	10113
			Машини та обладнання	10114
			Транспортні засоби	10115
			Інструменти, прилади та інвентар	10116
			Тварини	10117
			Багаторічні насадження	10118
			Інші основні засоби	10119
		Інші необоротні активи (2)	Відстрочені податкові активи	10120
			Гудвіл	10121
		Виробничі запаси (3)	Сировина й матеріали	10130
			Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	10131
			Паливо	10132
			Тара й тарні матеріали	10133
			Будівельні матеріали	10134
			Матеріали, передані в переробку	10135

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
			Запасні частини	10136
			Інші матеріали	10137
			Напівфабрикати	10138
		МШП та МНМА (4)	Бібліотечні фонди	10140
			Малоцінні необоротні матеріальні активи	10141
			Тимчасові (нетитульні) споруди	10142
			Природні ресурси	10143
			Інвентарна тара	10144
			Предмети прокату	10145
			Інші необоротні матеріальні активи	10146
			Малоцінні та швидкозношувані предмети	10147
		Товари і готова продукція (5)	Готова продукція	10150
			Товари на складі	10151
			Товари в торгівлі	10152
			Товари на комісії	10153
			Тара під товарами	10154
			Торгова націнка	10155
<u>Північний</u> <u>ГЗК (10)*</u>			Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу	10156
		Незавершене виробництво (6)	Виробництво	10160
			Брак у виробництві	10161
	Нематеріальні ресурси (2)	Програмне забезпечення КІСК (1)	Придбане (замовлене) програмне забезпечення КІСК	10210
			Власне програмне забезпечення КІСК	10211
			Розроблені модулі КІСК	10212
			Інше програмне забезпечення, технології комп'ютеризації	10213
		Придбані бази даних (2)	Придбані бази даних інвесторів	10220
			Придбані клієнтські бази даних	10221
			Придбані бази даних постачальників	10222

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
<u>Північний</u> <u>ГЗК (10)*</u>		Інші нематеріальні активи (3)	Інші придбані бази даних	10223
			Права користування природними ресурсами	10230
			Права користування майном	10231
			Права на комерційні позначення	10232
			Права на об'єкти промислової власності	10233
			Авторське право та суміжні з ним права	10234
			Інші нематеріальні активи	10235
	Фінансові ресурси (3)	Власні інформаційні ресурси (4)	Знання та досвід персоналу	10240
			Підвищення кваліфікації	10241
			Інші інформаційні ресурси	10242
		Готівка в касі (1)	Каса в національній валюті	10310
			Каса в іноземній валюті	10311
		Грошові кошти на рахунках в банках (2)	Поточні рахунки в національній валюті	10320
			Поточні рахунки в іноземній валюті	10321
			Інші рахунки в банку в національній валюті	10322
			Інші рахунки в банку в іноземній валюті	10323
			Інші кошти	10324
		Дебіторська заборгованість (3)	Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду	103300
			Довгострокові векселі одержані	103301
			Короткострокові векселі, одержані в національній валюті	103302
			Короткострокові векселі, одержані в іноземній валюті	103303
			Розрахунки з вітчизняними покупцями	103304

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
<u>Північний</u> <u>ГЗК (10)*</u>			Розрахунки іноземними покупцями з	103305
			Розрахунки учасниками ПФГ з	10306
			Розрахунки за виданими авансами	10307
			Розрахунки підзвітними особами з	10308
			Розрахунки нарахованими доходами за	10309
			Розрахунки претензіями за	103310
			Розрахунки відшкодуванням завданих збитків за	103311
			Розрахунки позиками членам кредитних спілок за	130312
			Розрахунки іншими дебіторами з	103313
			Розрахунки державними цільовими фондами з	103314
			Резерв сумнівних боргів	103315
			Витрати майбутніх періодів	103316
		Фінансові інвестиції (4)	Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі	10340
			Інші інвестиції пов'язаним сторонам	10341
			Інвестиції непов'язаним сторонам	10342

Продовж. дод. А

1	2	3	4	5
			Інші довготрокові фінансові інвестиції	10343
			Еквіваленти грошових коштів	10344
			Інші поточні фінансові інвестиції	10345
		Фонд оплати праці (1)	Основна заробітна плата	10410
			Додаткова заробітна плата	10411
	Трудові ресурси (4)		Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	10412
			Депоновані виплати працівникам	10420
		Інші виплати працівникам (2)	Виплати працівникам понад фонд оплати праці	10421
			ЄСВ з основної заробітної плати	10430
		Єдиний соціальний внесок (3)	ЄСВ з додаткової заробітної плати	10431
			ЄСВ з заохочувальних та компенсаційних виплат	10432
			ЄСВ з виплат працівникам понад фонд оплати праці	10434
			Адміністративно-управлінський персонал	10440
		Наявність та рух кадрів (4)	Промислово-виробничий персонал	10441
			Інший персонал підприємства	10442

*В даному класифікаторі окрема бізнес-одиниця об'єднання шифрується двоцифровим кодом, що дозволяє ідентифікувати використання того чи іншого ресурсу окремим підприємством корпорації. Зокрема, Група "Метівест" включає наступні суб'єкти господарювання (Інгулецький ГЗК – 20, Центральний ГЗК – 30, Комсомольське рудоуправління – 40, Краснодон-вугілля – 60, Азовсталь – 70, ММК ім. Ілліча – 80, Єнакіївський МЗ – 90, Харцизький трубний завод – 100, Авдіївський КХЗ – 110).

Робочий План рахунків корпорації
(Витяг в частині бухгалтерських рахунків ресурсного потенціалу)

<i>Код</i>	<i>Найменування</i>	<i>Валютний облік</i>	<i>Кількісний облік</i>	<i>Відношення до балансу</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
00	Допоміжний рахунок			А/П
<i>Розділ 1. Рахунки матеріальних ресурсів</i>				
<i>Основні засоби</i>				
1.10.0	Інвестиційна нерухомість		+	А
1.10.1	Земельні ділянки		+	А
1.10.2	Капітальні витрати на поліпшення земель			А
1.10.3	Будинки та споруди		+	А
1.10.4	Машини та обладнання		+	А
1.10.5	Транспортні засоби		+	А
1.10.6	Інструменти, прилади та інвентар		+	А
1.10.7	Тварини		+	А
1.10.8	Багаторічні насадження		+	А
1.10.9	Інші основні засоби		+	А
1.13.1	Знос основних засобів			П
1.13.5	Знос інвестиційної нерухомості			П
1.15.1	Капітальне будівництво		+	А
1.15.2	Придбання (виготовлення) основних засобів		+	А
<i>Інші необоротні активи</i>				
1.17	Відстрочені податкові активи			А/П
1.19	Гудвіл			А/П
<i>Виробничі запаси</i>				
1.20.1	Сировина й матеріали		+	А
1.20.2	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби		+	А
1.20.3	Паливо		+	А
1.20.4	Тара й тарні матеріали		+	А
1.20.5	Будівельні матеріали		+	А
1.20.6	Матеріали, передані в переробку		+	А
1.20.7	Запасні частини		+	А
1.20.9	Інші матеріали		+	А
1.25	Напівфабрикати		+	А
<i>МШП та МНМА</i>				
1.11.1	Бібліотечні фонди		+	А

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5
1.11.2	Малоцінні необоротні матеріальні активи		+	А
1.11.3	Тимчасові (нетитульні) споруди		+	А
1.11.4	Природні ресурси		+	А
1.11.5	Інвентарна тара		+	А
1.11.6	Предмети прокату		+	А
1.11.7	Інші необоротні матеріальні активи		+	А
1.13.2	Знос інших необоротних матеріальних активів			П
1.15.3	Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів		+	А
1.22	Малоцінні та швидкозношувані предмети		+	А
<i>Товари і готова продукція</i>				
1.26	Готова продукція		+	А
1.28.1	Товари на складі		+	А
1.28.2	Товари в торгівлі		+	А
1.28.3	Товари на комісії		+	А
1.28.4	Тара під товарами		+	А
1.28.5	Торгова націнка		+	А
1.28.6	Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу		+	А
<i>Незавершене виробництво</i>				
1.23	Виробництво		+	А
1.24	Брак у виробництві		+	А
<i>Розділ 2 “Рахунки нематеріальних ресурсів”</i>				
<i>Програмне забезпечення КІСК</i>				
2.12.6.1	Власне програмне забезпечення КІСК		+	А
2.12.6.2	Розроблені модулі КІСК		+	А
2.12.6.3	Інше програмне забезпечення, технології комп'ютеризації		+	А
<i>Придбані бази даних</i>				
2.12.7.1	Придбані бази даних інвесторів		+	А
2.12.7.2	Придбані клієнтські бази даних		+	А
2.12.7.3	Придбані бази даних постачальників		+	А
2.12.7.4	Інші придбані бази даних		+	А
<i>Інші нематеріальні активи</i>				
2.12.1	Права користування природними ресурсами		+	А
2.12.2	Права користування майном		+	А
2.12.3	Права на комерційні позначення		+	А

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5
2.12.4	Права на об'єкти промислової власності		+	А
2.12.5	Авторське право та суміжні з ним права		+	А
2.12.8	Інші нематеріальні активи		+	А
2.13.3	Накопичена амортизація нематеріальних активів			П
2.15.4	Придбання (створення) нематеріальних активів		+	А
<i>Власні інформаційні ресурси</i>				
2.06.1.1	Знання та досвід персоналу			Позабал
2.06.1.2	Підвищення кваліфікації			Позабал
2.06.1.3	Інші інформаційні ресурси			Позабал
<i>Розділ 3 "Рахунки фінансових ресурсів"</i>				
<i>Готівка в касі</i>				
3.30.1	Каса в національній валюті			А
3.30.2	Каса в іноземній валюті	+		А
3.33.1	Грошові документи в національній валюті			А
3.33.2	Грошові документи в іноземній валюті	+		А
<i>Грошові кошти на рахунках в банках</i>				
3.31.1	Поточні рахунки в національній валюті			А
3.31.2	Поточні рахунки в іноземній валюті	+		А
3.31.3	Інші рахунки в банку в національній валюті			А
3.31.4	Інші рахунки в банку в іноземній валюті	+		А
3.33.3	Грошові кошти в дорозі в національній валюті			А
3.33.4	Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті	+		А
3.33.5	Інші кошти	+		А
<i>Дебіторська заборгованість</i>				
3.18.1	Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду			А
3.18.2	Довгострокові векселі одержані			А
3.34.1	Короткострокові векселі, одержані в національній валюті			А
3.34.2	Короткострокові векселі, одержані в іноземній валюті	+		А
3.36.1	Розрахунки з вітчизняними покупцями			А
3.36.2	Розрахунки з іноземними покупцями	+		А

Продовж. дод. Б

1	2	3	4	5
3.36.3	Розрахунки з учасниками ПФГ			А
3.37.1	Розрахунки за виданими авансами			А
3.37.2	Розрахунки з підзвітними особами			А
3.37.3	Розрахунки за нарахованими доходами			А
3.37.4	Розрахунки за претензіями			А
3.37.5	Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків			А
3.37.6	Розрахунки за позиками членам кредитних спілок			А
3.37.7	Розрахунки з іншими дебіторами			А
3.37.8	Розрахунки з державними цільовими фондами			А
3.38	Резерв сумнівних боргів			А
3.39	Витрати майбутніх періодів			А
<i>Фінансові інвестиції</i>				
3.14.1	Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі			А
3.14.2	Інші інвестиції пов'язаним сторонам			А
3.14.3	Інвестиції непов'язаним сторонам			А
3.14.4	Інші довготрокові фінансові інвестиції			А
3.35.1	Еквіваленти грошових коштів			А
3.35.2	Інші поточні фінансові інвестиції			А
<i>Розділ 4 "Рахунки трудових ресурсів"</i>				
<i>Фонд оплати праці</i>				
4.66.1.1	Основна заробітна плата			П
4.66.1.2	Додаткова заробітна плата			П
4.66.1.3	Інші заохочувальні та компенсаційні виплати			П
<i>Інші виплати працівникам</i>				
4.66.2	Депоновані виплати працівникам			П
4.66.3	Виплати працівникам понад фонд оплати праці			П
<i>Єдиний соціальний внесок</i>				
4.65.1	ЄСВ з основної заробітної плати			П
4.65.2	ЄСВ з додаткової заробітної плати			П
4.65.3	ЄСВ з заохочувальних та компенсаційних виплат			П
4.65.4	ЄСВ з виплат працівникам понад фонд оплати праці			П
<i>Наявність та рух кадрів</i>				
4.06.2.1	Адміністративно-управлінський персонал			Позабал
4.06.2.2	Промислово-виробничий персонал			Позабал
4.06.2.3	Інший персонал підприємства			Позабал

Список використаних джерел:

1. Брадул О.М. Аналіз в системі управління діяльністю корпорацій : зб. наук. пр. : [в 2-х т.] / О.М. Брадул. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2007. – С. 363 – 369.
2. Євдокимов В.В. Концепція інтегрованої системи бухгалтерського обліку: теорія, методологія, організація: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 – “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / В.В. Євдокимов – Ж., 2011. – 37 с.
3. Щирба М.Т. Концепція управлінського обліку в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/ soc_gum/inek/2012_3/ 140.pdf.

УДК 657

Шепелюк В.,

ст. викладач

ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»,

м. Кривий Ріг

**СУТНІСТЬ І РОЛЬ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В
УМОВАХ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ ВЛАСНІСТЮ**

У статті розкрито поняття «корпоративного контролю». Досліджено теоретико-методологічні аспекти становлення корпоративного контролю. Запропоновано нові підходи до трактування сутності «корпоративного контролю».

Ключові слова: акціонер, аутсайдер, внутрішній контроль, інсайдер, корпоративний контроль, система корпоративного контролю.

The article deals with the concept of "corporate control". Theoretical and methodological aspects of the formation of corporate control. New approaches to the interpretation of the essence of "corporate control."

Keywords: shareholder outsider, internal controls, insider, corporate control, corporate control system.

В статье раскрыто понятие «корпоративного контроля». Исследованы теоретико-методологические аспекты становления корпоративного контроля. Предложены новые подходы к трактовке сущности «корпоративного контроля».

Ключевые слова: акционер, аутсайдер, внутренний контроль, инсайдер, корпоративный контроль, система корпоративного контроля.

В акціонерному товаристві функція контролю не може зводитись виключно до фіксування відхилень від виконання планових показників, не беручи до уваги взаємовідносини між власниками корпорації, керівниками та іншими учасниками товариства, які,

намагаючись забезпечити досягнення власних інтересів, по суті не управляють, а контролюють діяльність товариства.

В багатьох роботах з питань корпоративного управління не приділяється уваги питанням ситуаційного збалансування функцій системи контролю, винайденню оптимального співвідношення між різними формами контролю, адже система існує не для контролю, а контроль є однією з функцій управління системою, і на ефективності її функціонування однаково негативно може відобразитися як сильний, так і слабкий контроль.

Забезпечити належний рівень контролю за діяльністю корпорації покликана система корпоративного контролю.

Корпоративний контроль – специфічна форма контролю в корпораціях, він охоплює не тільки внутрішні управлінські взаємовідносини, а й зовнішні. Корпоративний контроль неможливо трактувати у вузькому значенні, його слід розглядати з позицій діалектичного розвитку, різних точок зору і у взаємозв'язку з іншими управлінськими функціями.

Важливо зазначити, що акціонери, кредитори, громадськість, державні органи не управляють АТ у загальноприйнятому сенсі (виробництвом, збутом, персоналом), а впливають на нього переважно за рахунок тих елементів, що є об'єктами їхніх інтересів. Функції управління планування, організацію, мотивацію, контроль та координацію здійснюють менеджери. Термін “контроль” як функція управління має інший смисловий відтінок, аніж цей же термін, який визначає взаємовідносини АТ та його акціонерів. Як функція управління, контроль – це управлінська діяльність, завдання якої полягає в кількісній та якісній оцінці та обліку результатів роботи організації. В цьому контексті контроль встановлює міру відповідності (факту плану чи нормі), тобто має інформаційний, оціночний аспект.

Контроль, що здійснюється за акціонерними товариством власниками, керівництвом та державними органами, має на меті надання надійної інформації зацікавленим особам (акціонерам, керівництву, інвесторам, працівникам, суспільству) та забезпечення захисту і збереження цінних ресурсів, і особливо вкладеного капіталу. Контроль здійснюється системою, яка за умови належного функціонування включає правовий режим, прийняття управлінських

рішень, права власників, надійну фінансову звітність та корпоративну культуру [1,с.12].

Корпоративний контроль здійснюється учасниками корпоративних взаємовідносин шляхом прийняття участі в діяльності органів управління АТ, а також шляхом регулювання потоку ресурсів компанії, які необхідні для забезпечення її діяльності та росту.

Саме тому систему корпоративного контролю можна розглядати як систему “стримувань і противаг”, яка необхідна для забезпечення консолідованої функціонально-управлінської конфігурації підприємства, при якій дотримується принцип інституційного розподілу та функціональної взаємодії гілок влади [2].

Миловідов В. та Шишкіна І. корпоративний контроль визначають як володіння такою кількістю прав в акціонерному товаристві, яка забезпечує постійний вплив на прийняття стратегічних управлінських рішень, визначення та формулювання таких рішень [3, с.70.]. Таким чином, контроль в цьому визначенні асоціюється з власністю на акції та можливістю управління такою власністю.

З таких позицій підходять до визначення поняття корпоративного контролю і більшість вітчизняних дослідників, які поняття системи корпоративного управління ототожнюють з поняттям системи корпоративного контролю і проводять її розгалуження на інсайдерську та аутсайдерську, або англоамериканську, західноєвропейську (німецьку), і японську, додаючи до цього переліку перехідну, притаманну країнам з перехідною економікою. Такий підхід властивий для робіт В.Євтушевського, Г.Козаченка, А.Воронкової, Е.Коренева та інших. При цьому автори не враховують, що система управління, притаманна підприємству, зумовлює характер здійснення управлінської функції контролю в корпорації, а отже ототожнювати ці два поняття некоректно.

Радигін О., Старовойтов М. відносять корпоративний контроль до одного з ключових механізмів корпоративного управління, розглядаючи концентрацію пакету акцій як корпоративний контроль, перехід якого шляхом злиття чи поглинання можна використовувати для підвищення ефективності корпоративного управління.

Оскільки в науковій літературі відсутній єдиний підхід до визначення поняття корпоративного контролю, а існуючі визначення можуть бути піддані критиці, ми пропонуємо наступні визначення

поняття корпоративного контролю та системи корпоративного контролю.

Корпоративний контроль – це специфічна управлінська функція в корпорації, яка передбачає здійснення найоптимальнішим з точки зору витрат ресурсів та досягнення очікуваних результатів шляхом відстеження відхилень та конкуренції управлінських рішень, що впливають на баланс інтересів учасників корпоративних взаємовідносин, забезпечення ефективного зворотного зв'язку, тобто функції “діяльність корпорації-власник”.

Більшість авторів виокремлюють наступні групи учасників корпоративних відносин: акціонери, менеджери та зацікавлені особи, склад яких деталізується за різним ступенем: це працівники підприємства, покупці, постачальники, клієнти, держава, місцева влада, населення, банки, інвестиційні, пенсійні фонди та ін. При цьому, основна увага приділяється дослідженню специфіки відносин між акціонерами та менеджерами [4, 5, 6, 7].

Деякі автори класифікують суб'єктів корпоративного контролю з точки зору їх ролі в управлінні – на інвесторів та менеджерів, які повинні ефективно управляти такими ресурсами. До групи інвесторів ресурсів при цьому відносять багатьох суб'єктів, залежно від того, які ресурси використовує акціонерне товариство в своїй діяльності [8].

Специфічність контролю в корпораціях обумовлена складним переплетенням взаємовідносин між суб'єктами зовнішнього та внутрішнього середовища корпорації, які мають право контролювати її діяльність: не залежно від того, що є джерелом такого права – право власності, право розпоряджатися власністю, право на здійснення управління акціонерним товариством.

В умовах, коли фондовий ринок в країні не розвинутий і його капіталізація є низькою, інвестори позбавлені можливості впливати на якість керівництва компанією шляхом продажу акцій на ринку, акції більшості компаній не продаються, а отже не можуть бути взяті банком в якості застави. А тому в разі, якщо інвестор вирішив вкласти ресурси в діяльність цієї чи іншої корпорації, він вимушений здійснювати контроль за її діяльністю, дистанційований чи безпосередній – залежно від ситуації.

Ефективна система стримувань і противаг, яка визначає повноваження кожного учасника корпоративних взаємовідносин,

рівність їх прав, є складовою частиною корпоративного управління і побудована на загальних принципах розкритті інформації, підзвітності керівництва, розподілу обов'язків і належного внутрішнього контролю.

Корпоративний контроль, як управлінська функція корпорації, полягає у здійсненні найоптимальнішим з точки зору витрат ресурсів та досягнення результатів шляхом реального впливу на прийняття управлінських рішень, які порушують баланс інтересів учасників корпоративних взаємовідносин, та забезпеченні зворотного зв'язку з результатами прийнятих рішень.

Система корпоративного контролю – це складова система корпоративного управління, призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин в процесі їх участі в корпоративній діяльності, основними підсистемами якої виступають система внутрішнього контролю, система підзвітності та комунікацій [9, с.33].

Завдання системи корпоративного контролю полягає у виявленні відхилень від чинних законів, стандартів, а також порушень принципів корпоративного управління, а отже законності, ефективності, доцільності і економності управління ресурсами, та у приведенні системи корпоративного управління до функціонування у потрібному руслі. Відносини корпоративного контролю проявляються і у виявленні відхилень від прийнятих в суспільстві, визначених чинним законодавством та нормативно-правовими документами акціонерного товариства стандартів корпоративної поведінки.

Щоб краще зрозуміти різницю між корпоративним контролем і контролем в корпорації, варто провести аналогію з системою державного управління, адже, в буквальному перекладі з англійської термін корпоративне управління “corporate governance” означає корпоративне керівництво.

Так, загальні збори акціонерів можна порівняти з парламентом, оскільки “законодавчим органом” акціонерного товариства є саме загальні збори. Вони, а також спостережна рада, яка проводить свої засідання частіше, ніж раз на рік, формують виконавчу гілку влади акціонерного товариства – правління, або призначають одноосібний виконавчий орган. Правління (президент або директор) підзвітні загальним зборам і спостережній раді, як, в принципі, уряд держави

підзвітний парламенту.

Щодо здійснення контролю за діяльністю правління, то зрозуміло, що безпосередньо ні спостережна рада, ні загальні збори не можуть детально проконтролювати цю діяльність, для цього необхідний спеціальний орган. Таким органом може бути ревізійна комісія акціонерного товариства, членів якої, знову таки ж обирають, загальні збори акціонерів.

Але, по-перше, для належного і незалежного здійснення такого контролю надзвичайно важливе значення має дотримання всіма учасникам таких керівних принципів контролю, як об'єктивність, неупередженість та незалежність контролю. А це багато в чому залежить від професійної кваліфікації членів ревізійної комісії та її персонального складу, а саме їх ролі в акціонерному товаристві – займаної посади, пакету акцій, яким володіють, тощо.

У ЗУ “Про господарські товариства” передбачено, що членом ревізійної комісії може бути тільки акціонер товариства, тому до її складу входять або прості робітники, або головний бухгалтер товариства, якого саме і треба контролювати, економісти, але, завжди в її складі часто переважають залежні від правління корпорації особи.

Зовнішній аудит, який здійснюється за замовленням власників, правління, незалежним бути не може, оскільки оплачує його роботу Правління корпорації або один з власників.

Корпоративний контроль лише тоді виконуватиме відведену йому роль, якщо базуватиметься на певних принципах. Принципи корпоративного управління, наприклад, розроблені Організацією Економічного співробітництва і розвитку, Європейською асоціацією торговців цінними паперами, Асоціації співдружності з питань корпоративного управління, Міжнародної мережі з корпоративного управління, відомі. Оскільки система корпоративного контролю крім іншого повинна слідувати за дотриманням вищезазначених принципів в корпорації, пропонуємо визначити наступні принципи корпоративного контролю:

- законності, об'єктивності, поєднання інтересів всіх учасників при здійсненні контролю за ефективністю управління акціонерною компанією;

- розподілу контрольних повноважень, який передбачає розмежування функцій ініціювання та виконання контролю між

органами управління АТ, зовнішніми контролюючими органами, в тому числі аудитом, та суб'єктами корпоративного контролю;

- повноти охоплення об'єктів контролем, який досягається завдяки моніторингу, стандартизації або перевірці певних об'єктів корпоративного контролю в масштабах реального часу;

- розкриття контрольної інформації, дотримання якого забезпечує доступ суб'єктів корпоративного контролю до необхідної для здійснення контролю інформації;

- корпоративності, який розкриває сутність механізму контролю і передбачає порівняння двох і більше величин, що відповідно мають нормативне (планове) та фактичне значення;

- достовірності контрольної інформації, тобто відповідності реальним фінансовим ресурсам, процесам і результатам діяльності, які відображає ця інформація;

- збалансованості контрольних дій, узгодженості їхньої внутрішньої та зовнішньої спрямованості й забезпечення рівноваги контролю;

- превентивності контрольних дій, завдяки чому досягається завчасне здійснення контролю з метою запобігання виникненню конфліктів інтересів та суттєвих відхилень операційної діяльності товариства від встановлених норм;

- самодостатності системи корпоративного контролю, що передбачає наявність такого складу елементів контролюючої системи, який забезпечує ефективність її функціонування й розвитку;

- ефективності, що передбачає пристосованість системи контролю до адміністративної і фінансової діяльності акціонерного товариства, окупність контрольних заходів для суб'єктів корпоративного контролю та незалежність суб'єктів корпоративного контролю від впливу інших суб'єктів контролю;

- відповідальності, тобто уникнення зайвого контролю та відповідальності суб'єктів корпоративного контролю за ефективність функціонування системи контролю і наслідки контрольних дій.

Вважаємо, що консолідована і гнучка система корпоративного контролю має складатися з двох підсистем – внутрішньої і зовнішньої. Зовнішня підсистема корпоративного контролю має включати: систему регулятивних органів, повноваження та обов'язки яких, критерії взаємовідносин з учасниками ринку чітко визначені, як і

забезпечено прозорість ієрархії взаємовідносин між ними; систему детальних стандартів діяльності учасників, прав інвесторів, корпоративної практики; широко диверсифіковану систему санкцій, які можуть застосовуватися до порушників чинного законодавства, стандартів корпоративної поведінки, балансу інтересів зацікавлених у діяльності АТ осіб; систему розкриття інформації (забезпечення прозорості діяльності компанії) в інтересах зацікавлених в її діяльності осіб.

Внутрішня підсистема корпоративного контролю повинна створювати умови для застосування різних форм контролю і включати систему раціонального розподілу влади і відповідальності (прав та обов'язків, підзвітності) та систему належного внутрішнього контролю, об'єднуючи: структуру управління, яка сприяє обміну інформацією і колегіальності при прийнятті рішень; порядок виявлення конфлікту інтересів керівників або інших посадових осіб компанії і інформування про це спостережної ради та акціонерів; систему внутрішніх корпоративних стандартів; порядок формування внутрішньої інформаційної бази контролю; ефективну систему внутрішнього контролю, зокрема, за формуванням та розподілом фінансових ресурсів; порядок залучення до внутрішнього контролю незалежних зовнішніх аудиторів та експертів.

Характерна для акціонерного товариства специфічність функціонування зовнішньої та внутрішньої підсистем корпоративного контролю в кінцевому підсумку визначає характер суб'єктно-об'єктних взаємовідносин зацікавлених осіб у системі корпоративного контролю.

Під впливом цих факторів формується притаманний акціонерному товариству тип контролю, до якого варто віднести не тільки інсайдерський та аутсайдерський, але і коаліційний, властивий перехідним економікам, в яких умови реалізації права власності не є основними при реалізації функції контролю. При коаліційному типі контролю інсайдери та аутсайдери об'єднуються в тимчасові коаліції для вирішення тих чи інших питань управління діяльністю товариства в конкретній ситуації.

Головною рушійною силою для інсайдерів та аутсайдерів при формуванні коаліцій виступає те, що акція не має реальної вартості, і фактично лише засвідчує право її власника на контроль за діяльністю

товариства. Тобто акція – це гарантія рівня доступу до управління підприємством. Тому акції і використовуються акціонерами для “продажу” голосів певній коаліції, яка гарантує реалізацію інтересів цього акціонера, – чи робітника, чи стороннього інвестора і т.д.

Однак керівництво АТ спрямовує його діяльність також під впливом афілійованих осіб, тому, фактично, зважає рівень доходності за операціями з підприємствами афілійованих осіб та можливістю отримання доходу внаслідок посилення контролю за фінансовими потоками товариства через створення коаліцій з учасниками.

Оскільки акції більшості корпорацій не котируються на біржах, дрібні і не залучені до коаліцій акціонери в такій ситуації не можуть швидко відреагувати на зміну ситуації в корпорації, продавши акції на фондовому ринку, що впливає на зниження курсу акцій, і, відповідно, відображається на ринковій вартості компанії.

Таким чином, за умов, коли практично не працює фондовий ринок, ринок капіталів, відсутня надійна система захисту прав власників та законом не передбачена істотна відповідальність членів виконавчих органів акціонерного товариства за дії, які завдали значних збитків товариству, акція перетворюється з цінного паперу на гарантію, вартість якої визначається інтересом інших учасників суб'єктів корпоративних взаємовідносин.

При розгляді цього питання також необхідно брати до уваги, що в умовах, коли акції не можливо реалізувати, в будь-якому акціонерному товаристві створеному під час приватизації, яке має багато дрібних акціонерів, є певний контингент неактивних акціонерів, які не беруть участі в роботі органів управління АТ, оскільки проживають в інших містах і розмір їх пакету не дозволяє витрачати кошти на забезпечення участі в управлінні АТ, а оскільки реальні кошти населенням не вкладалися, то і поверненням інвестицій такі акціонери не цікавляться.

Право голосувати від імені цих акціонерів можуть перехопити члени виконавчого органу товариства, і з такими акціонерами фактично укладена “негласна” коаліція. Саме тому для ефективного контролю за роботою правління та реального аналізу структури власності в інформації, яку щорічно оприлюднює акціонерне товариство обов'язково має визначатися частка неактивних акціонерів, що має неабияке значення для прийняття аутсайдерами

подальших інвестиційних рішень.

Частою державних корпоративних прав також може маніпулювати правління, при чому, в найменшому ступені, якщо ця частка є значною і дуже маленькою. В першому випадку, державні органи прискіпливо контролюють діяльність АТ і звичайно в таких АТ правління формується за поданням державних органів, відповідальних за ефективне управління майном. Якщо ж державна частка акцій є незначною, в багатьох випадках її доля просто не цікавить відповідні органи виконавчої влади.

Цікаво, що для коаліційного типу контролю характерним є залучення зовнішніх по відношенню до АТ сил до коаліції для відстоювання інтересів певної групи акціонерів. Мається на увазі, в першу чергу, залучення до співпраці в коаліції державних органів, які можуть здійснювати сильний вплив на прийняття управлінських рішень в товаристві шляхом контролю доступу компанії до ресурсів, в першу чергу, матеріальних.

Хоча внаслідок особливостей приватизації можна стверджувати, що для українських компаній найбільш характерним є інсайдерський тип контролю, юридично закріплена структура власності не відображає реального розподілу прав контролю в акціонерних товариствах. В результаті прямо чи опосередковано одна і та ж інсайдерська група є найкрупнішим акціонером, і, одночасно, представники її коаліції обіймають ключові посади у вищих органах управління акціонерним товариством.

Таку ситуацію можна пояснити тим, що у характерних для перехідних економік інсайдерських моделях контролю “формальні права власності не реалізуються, якщо вони не підкріплені контролем над фінансовими потоками підприємства. Саме здійснення такого/ контролю і є специфічною прерогативою інсайдера, що свідчить про суміщення власності та управління в корпораціях” [10, с.39].

Інсайдери реалізують свої права домінантного власника, отримуючи інсайдерську ренту – дохід, що безоплатно привласнюється домінуючою на підприємстві групою за рахунок повного чи часткового контролю над фінансовими потоками підприємства.

Є декілька шляхів привласнення цієї ренти, окремі з яких – переведення активів підприємства в інші структури, офшорні

підприємства – не завжди є законними. Реалізація таких схем можлива саме в умовах перехідної економіки, коли контрольні механізми як з боку учасників ринку, так і держави є нерозвинутими або недостатньо ефективними.

Стягнення інсайдерської ренти та пов'язані з цим конфлікти інтересів в акціонерних товариствах негативно впливають на ефективність системи корпоративного управління, заважають накопиченню внутрішніх фондів для інвестування в розвиток виробництва, а в масштабах країни, викривлюють реальний попит на інвестицій. Тому завданням ефективного корпоративного управління є мінімізація інсайдерської ренти, а завданням системи корпоративного контролю – контроль за її рівнем.

Отже, на нашу думку, корпоративний контроль є складною економічною, фінансовою, владною, правовою і соціальною категорією, що потребує свого теоретичного осмислення і чіткої законодавчої регламентації.

Список використаних джерел:

1. Задахайло Д.В. Корпоративне управління: [навчальний посібник] / Д.В.Задахайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
2. Раціональні ділові норми і корпоративна практика. Деякі принципи. – Європейський банк реконструкції і розвитку: матеріали семінару “Раціональні ділові норми і корпоративна практика”.
3. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1999. – №8. – С. 70.
4. Задахайло Д.В. Корпоративне управління: [навчальний посібник] / Д.В.Задахайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова – Х.: Еспада, 2003. – 688 с.
5. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: [навчальний посібник] / В.А. Євтушевський – К.: Знання – Прес. – 2002.
6. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 1999. – №8. – С.70.
7. Радыгин А. Внешние механизмы корпоративного управления и их особенности в России / А. Радыгин // Вопросы экономики. – 1999. – №8.
8. Омен Ч. Корпоративное управление и национальное развитие / Ч. Омен // Материалы OECD Development Center.
9. Черпак А.Є. Суб'єкти та об'єкти корпоративного контролю в умовах трансформації економіки / А.Є. Черпак // Ринок цінних паперів України. – 2004. – № 1-2. – С.29-39.
10. Дзарасов Р.С. Инвестиционное поведение российских корпораций в условиях инсайдерского контроля / Р.С. Дзарасов, Д.В. Новоженев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №5. – С.38-47.

УДК 657.47

Шестакова И.М.,

к.э.н., доцент

Сибирский государственный технологический университет,
г. Красноярск

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

В статье рассмотрены вопросы формирования и управления затратами организации на основе использования различных методологических подходов; приведен сравнительный исторический анализ от хозяйственного расчета к управленческому учету.

Ключевые слова: управленческий учет, хозяйственный расчет, учет, метод, управление, затраты, расходы, JIT (just in time), Activity Based Costing (ABC), standart costing, direct costs, target costing, kaizen costing.

The article discusses the formation and organization of cost management through the use of different methodological approaches; a comparative historical analysis of economic calculation to management accounting.

Keywords: management accounting, cost accounting, accounting method, management, costs, expenses, JIT (just in time), Activity Vased Sosting (ABC), standart costing, direct costs, target costing, kaizen costing.

У статті розглянуті питання формування та управління витратами організації на основі використання різних методологічних підходів; наведено порівняльний історичний аналіз від господарського розрахунку до управлінського обліку.

Ключові слова: управлінський облік, господарський розрахунок, облік, метод, управління, витрати, витрати, JIT (just in time), Activity Based Costing (ABC), standart costing, direct costs, target costing, kaizen costing.

Интеграционные процессы в России в конце 90-х годов предопределили и последующие шаги главного финансового ведомства страны по сближению российских и международных стандартов ведения бухгалтерского учета и разделению его, как принято за рубежом, на финансовый и управленческий.

При снижении темпов роста ВВП особую актуальность приобретает повышение эффективности работы организаций. Что позволит первоначально замедлить это снижение, а затем обеспечить поступающее развитие экономики страны.

Поэтому при изменении условий внешней среды организации

необходимо достаточно гибко и оперативно воздействовать на его внутренние процессы.

Одним из вариантов обеспечения принятия эффективных управленческих решений является использование управленческого учета, цель которого состоит в предоставлении своевременной и качественной информации руководству организации.

В мировой практике управленческий учет применяется достаточно давно и широко. Управленческий учет в России также не новое явление.

В прежних еще социалистических реалиях, когда экономические отношения определялись плановым устройством, а решения руководства сводились к достижению поставленной сверху цели, получил широкое развитие хозяйственный расчет, причем на разных уровнях управления. Хозяйственный расчет позволял проявить инициативу, оценить деятельность каждого структурного подразделения организации, его вклад на основе интегральных показателей в достижение утвержденных плановых заданий. Ключевым звеном в реализации хозрасчетных подходов была продуманная система мотивации.

Практически почти до конца 90-х годов прошлого столетия после разрушения плановой экономики динамично развивающимся организациям, как вновь созданным, так и преобразованным в процессе приватизации, управленческий учет еще был не нужен, в силу практически неограниченного потенциала рынка.

В настоящее время затянувшийся экономический кризис заставляет собственников, исполнительную дирекцию уделять все больше внимания оптимизационным процессам управления организацией.

В частности, выбору и использованию накопленных методик по учету затрат и формированию финансовых результатов, позволяющих затем использовать полученную информацию для управления этими показателями и процессами в целом.

Кризисные явления в экономике страны или совокупности нескольких государств всегда являлись катализаторами развития экономической мысли на основе проведения поисковых исследований, способствующих созданию механизмов преодоления последствий замедления развития.

К примеру, наиболее показательными в этом плане являются три периода, в которые были созданы, так называемые современные модели учета затрат, широко используемые сегодня в практике работы организаций.

Анализ данных таблицы 1 показывает, что по количеству методик, способствующих оптимизации учета и управления затратами, наиболее емким является третий из приведенных периодов – период нефтяного кризиса.

Таблица 1

Периодизация экономических кризисов и изменений в
управленческом учете

Периоды и причины экономических кризисов	Новації в управленческом учете
1907 год (9 стран) Увеличение Банком Англии учетной ставки. Основная страна - источник притока капиталов в Англию – США.	Standart costing. Идея Г.Эмерсона. «Подлинная цель учета состоит в том, чтобы увеличить число и интенсивность предостережений» Чартер Гаррисон в 1911 году развил идею в книге «Учет себестоимости в помощь производственнику». Следует получать информацию не вообще, а только информацию, способную ориентировать управляющий аппарат предприятия.
1929-1933 годы (мировой, начало в США) Рост экономики США, инвестирование в нее средств другими странами. После ужесточения монетарной политики ФРС США обвал на фондовой бирже. Великая депрессия.	Direct Costs. Разработанная система учета прямых затрат опубликована американским экономистом Д. Гаррисоном в январе 1936 года в бюллетене Национальной ассоциации промышленного учета. Начало практического применения в США с 1953 г. после публикаций Американской ассоциации бухгалтеров описания этой системы.
1973-1974 годы (нефтяной кризис) Значительное уменьшение объемов добычи нефти в арабских странах, резкий рост цен на нефть - 400%.	JIT (just in time) - «точно в срок», target costing, kaizen costing. Разработаны в Японии в середине 70-х годов в автомобилестроении др. Все они основаны на планировании, учете, анализе и снижении затрат на производство продукции.

Продовження табл. 1

1987 год Крах фондового рынка США, а затем Южной Кореи, Канады, Австралии и Гонконга.	Activity Based Costing (ABC). Р.Купер и Р.Каплан (Cooper and Kaplan, 1988) разработали дифференцированный подход к отнесению косвенных расходов на продукцию и расчет себестоимости по функциям.
---	---

Именно автомобилестроительные корпорации стали искать способы экономии, снижения себестоимости производимой продукции для обеспечения ее конкурентоспособности и сохранения размера рыночной ниши.

В таблице 1 приведены зарубежные новации указанных периодов. В СССР в эти же годы также предпринимались попытки совершенствовать процессы управления организациями.

Так, например, в начале 30-х годов появились первые публикации по хозяйственному расчету организаций. Затем поиски методологических подходов замедлились из-за усиления жесткого администрирования, в военные и послевоенные годы были другие целевые установки, позволившие решать потребности военных ведомств и восстановления экономики. С открытием месторождений нефти и газа в Западной Сибири в 60-е годы, и в особенности в период нефтяного кризиса, страна получала весомые доходы в государственный бюджет. Вместе с тем, отсутствие значительных технологических новаций способствовало замедлению темпов роста экономики. Начался поиск решений по совершенствованию хозяйственного механизма управления социалистической экономикой.

Поэтому в 70-е годы отраслевые научно-исследовательские институты активно занимались разработкой норм и нормативов, а в учете стал использоваться нормативный метод учета затрат, некоторый аналог стандарт-костинг.

Наращение кризисных явлений в экономике конца 80-х годов – начале 90-х явилось причиной применения директ-костинга с целью оптимизации соотношения между размером постоянных расходов (в крупных объединениях они достигали 7000% от прямых затрат) и прибылью от продаж. При снижении объемов производства и перепрофилировании государственных предприятий необходимо было, прежде всего, снижать постоянные расходы. Найти разумные

соотношения позволял операционный анализ, проводимый на основе использования основных показателей и методических приемов системы директ-костинг.

Проведем сравнительный анализ отдельных методических подходов к формированию и управлению затратами, которые были разработаны в кризисные и посткризисные периоды.

Первоначально проанализируем основные положения японских методов формирования и управления затратами (таблица 2).

Таблица 2

Сравнение японских методов формирования и управления затратами

Области сравнения	JIT (just in time)	Target costing	Kaizen costing
Цель	Оптимизация затрат	Формирование целевой себестоимости	Снижение себестоимости с помощью внутренних резервов без значительных внешних инвестиций
Методические подходы	Снижение нерациональных затрат, ликвидация операций, не дающих дополнительных улучшений продукции	Себестоимость продукции равна разности между ценой и прибылью	Поиск путей снижения себестоимости продукции до целевого уровня (процесс постоянного улучшения)
Участники	Кружки качества с участием всех работников организации, рационализаторство	Ориентация работников на требования рынка и клиентов, учет специфики	В улучшениях участвуют все сотрудники, в т.ч. комитеты по кайзен-затратам
Этап применения	От договорных отношений и до выпуска продукции	Проектирование новой продукции	Производство продукции

Продовження табл. 2

Возможность сочетания с другими методами	Допускается на стадии проектирования продукции	Допускается	Допускается
Способы снижения затрат	Отсутствие складских помещений, снижение объема внутреннего перемещение груза	Постоянное улучшение технологии производства, т.ч. при падении цены на рынке	Постоянное улучшение выполняемой работы на основе бюджетов кайзен-затрат

Сравнение трех методов показало, что все они нацелены на снижение затрат на производство и сбыт продукции.

Согласно теории ограничений, например, по уровню рыночных показателей, ресурсов и другое организации в условиях конкуренции должны, прежде всего, совершенствовать качество выпускаемой продукции и оптимизировать ее себестоимость.

Рассмотренные методы предусматривают определенные направления и механизмы снижения затрат.

Например, при использовании target costing. Если на этапе проектирования продукции разница между сметной и целевой себестоимостью составляет менее 10%, то принимается решение о начале ее производства с расчетом на то, что разница будет ликвидирована в процессе производства методом кайзен-костинг. В снижении затрат участвует весь персонал организации от инженеров и менеджеров до рабочих, предусматривается система мотивации в рамках управления персоналом.

Указанная разница между сметной и целевой себестоимостью называется кайзен-задачей. Кайзен-задача определяется на этапе планирования на следующий финансовый год, при разработке планов производства. Кайзен-задача ставится на разных уровнях управления. Вовлекая в процессы планирования производственные участки производства продукции, иные подразделения и организацию в целом. Планирование осуществляется по статьям переменных затрат. Постоянные затраты рассчитываются по отдельным подразделениям и группируются в специальные бюджеты. Используя данные кайзен-

задачи и бюджеты постоянных затрат специалисты составляют годовой бюджет организации.

Описанный механизм в общем плане напоминает основные подходы, применяемые прежде при использовании в процессе управления хозрасчетных начал: от бригады (рабочего места), цеха, производства, функциональных служб до организации в целом.

В настоящее время наибольшее использование в крупных организациях получил ABC метод, позволяющий рассчитать более точное значение себестоимости производимой продукции на основе многократного распределения и перераспределения косвенных расходов.

Современное производственное оборудование позволяет минимизировать размер отходов производства и, следовательно, объем расходуемых основных материалов или сырья также уменьшается, что в целом приводит к уменьшению величины прямых материальных затрат.

Таким образом, доля косвенных расходов возрастает, и любое изменение в методе их распределения может значительно повлиять на себестоимость конкретных видов продукции и, следовательно, на эффективность принятого управленческого решения.

Прежние методики, основанные на выборе одной-двух баз распределения косвенных расходов, применялись в условиях, когда преобладали прямые затраты, расходы на обслуживание производства и управление, являющиеся в большинстве своем косвенными, были относительно невелики. Поэтому и большого искажения совокупных затрат вследствие распределения косвенных расходов, например, пропорционально заработной плате производственных рабочих (наиболее часто используемый показатель в качестве базы распределения) не наблюдалось. К тому же стоимость обработки информации была достаточно высокой, поэтому применение многоступенчатых и сложных методов распределения косвенных расходов не использовалось.

ABC метод предполагает, что любые затраты вызваны определенной деятельностью и каждому виду продукции соответствует свой набор операций, функций и видов деятельности.

Отличительной особенностью метода является то, что затраты первоначально группируют по функциям производственно-

хозяйственной деятельности, а затем относят на себестоимость конкретной продукции. Детализация может быть сколь угодно большой, вплоть до состава конкретных видов затрат. То есть можно смоделировать под каждую единицу состава косвенных расходов свой показатель, улавливающий его поведение. А далее на основе расчета индекса распределения затрат (кост-драйвера) определять сумму, относимую на конкретную продукцию.

Подытоживая вышеизложенное, можно сделать вывод, что кризисные явления в экономике разных стран, способствуют активизации созданию новых методических подходов к формированию и управлению затратами. Что является весьма актуальным и в современных условиях.

Список использованных источников:

1. <http://economy-ru.com/upravlencheskiy-uchet-knigi/kalkulirovanie-sebestoimosti-sisteme-jit-19553.html>
2. <http://diptext.ru/docs/200/index-17552.html>
3. http://www.elitarium.ru/2008/08/04/raschet_sebestoimosti.html
4. http://www.elitarium.ru/2008/11/07/snizhenie_sebestoimosti_zatrat.html
5. http://www.elitarium.ru/2012/03/20/sistemy_kalkulirovaniya_sebestoimosti

УДК 330.322.012.12 (477)

Шурпенкова Р.К.,

к.е.н, доцент

Львівський інститут банківської справи

Університету банківської справи

Національного банку України,

м. Львів

**ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ РИЗИКОВАНOSTІ ПРОЕКТУ НА
ПІДПРИЄМСТВІ**

Проаналізовано місце та завдання організації аналізу ризикованості проекту інвестиційної діяльності на підприємстві, враховуючи сучасні економічні умови. Вивчено порядок організації аналізу оцінки ризику за допомогою певних методів. Досліджено основні способи прогнозування ризикованості проекту.

Ключові слова: організація, аналіз, проект, оцінка, підприємство, ефективність, інвестиції, рішення.

The place and task of risk analysis project investment in the company, given the current economic conditions. Studied the order of the analysis of risk by using certain methods. The basic methods of predicting risk of the project.

Keywords: organization, analysis, project evaluation, company, efficiency, investment decisions.

Проанализированы место и задачи организации анализа рискованности проекта инвестиционной деятельности на предприятии, учитывая современные экономические условия. Изучены порядок организации анализа оценки риска с помощью определенных методов. Исследованы основные способы прогнозирования рискованности проекта.

Ключевые слова: организация, анализ, проект, оценка, предприятие, эффективность, инвестиции, решения.

Інвестиційні ресурси обмежені, а потреба в них значна, тому власники і апарат управління підприємства постійно стикаються з проблемами їх залучення, вигідного розміщення та ефективного використання. Крім того, ринкові умови господарювання ускладнюють прийняття управлінських рішень з огляду на мінливість і не прогнозованість ситуації та недостатність інформації. Ефективне вкладення інвестицій, в умовах їх обмеженості та мінливості ринкового середовища, зумовило значну актуальність аналізу процесу інвестування, вдосконалення його організаційної і методичної бази.

Проблеми аналізу ефективності інвестицій були, є і залишаються актуальними, оскільки інвестора постійно цікавить: куди найкраще помістити свої грошові ресурси, щоб отримати від них належну віддачу; які інвестиційні проекти вибрати серед наявних альтернатив; які джерела інвестування можна використати для реалізації проектів.

Проблемам інвестиційних процесів та ефективності інвестицій присвячено багато публікацій зарубіжних економістів та вітчизняних учених. Особливості функціонування, активізації інвестиційних процесів та посилення регулюючої ролі та вплив інвестицій на економіку підприємств в Україні на етапі переходу до ринкових відносин досліджувались як на рівні регіону, так і на рівні держави.

Теоретичні, методичні та практичні проблеми інвестиційної діяльності досліджені в наукових працях вітчизняних вчених І.О.Бланка, Ф.Ф.Бутинця, Б.І.Валуєва, В.В.Вітлінського, А.Ф.Гойка,

В.В.Коссова, Я.Д.Крупки, Б.М.Литвина, А.В.Мертенса, Є.В.Мниха, А.А.Пересади, М. С.Пушкаря, В.П.Савчука, І.Д.Фаріона, С.І.Шкарабана та інших і зарубіжних – В.Беренса, Г.Бірманна, М.Бромвича, Л.Гітмана, М.Грачової, М.Джонка, В.Ковальова, І.Лукасевича, Б.Хавранека та інших. Водночас проблеми організації аналізу ефективності інвестицій потребують подальшого їх дослідження. Особливо вони загострилися на перехідному етапі розвитку економіки України, який характеризується нестабільністю законодавчої бази, макроекономічної ситуації. Тому назріла потреба дослідження, обґрунтування та вдосконалення організаційної бази аналізу ефективності інвестицій з урахуванням чинників ризику, що можуть вплинути на кінцеві результати проекту.

Метою статті є дослідження організації аналізу ризикованості проекту інвестиційної діяльності, адаптації його до сучасних умов функціонування підприємств промисловості та виробництва.

Ризик – це невизначеність в одержанні доходу взагалі або в одержанні того розміру доходу від інвестицій, на які розраховує інвестор. Тому при обчисленні очікуваного доходу підприємства враховується ризик. Ризик і дохідність визначаються як дві взаємопов'язані категорії. Ризик поділяється на систематичний і несистематичний.

Систематичний ризик є частиною загального ризику, який залежить від загального стану економіки. Систематичний ризик інколи в літературі називають ринковим ризиком.

Несистематичний ризик є ризиком для конкретного інвестора. Кожен підприємець встановлює для себе прийнятий ступінь ризику. Як *допустимий* ризик можна прийняти можливість повної втрати прибутку від реалізації того чи іншого проекту. *Критичний* ризик пов'язаний не тільки з втратою прибутку, а й з недоотриманням виручки, коли необхідно витрати компенсувати за свій рахунок. Найбільш загрозливим для підприємства є *катастрофічний* ризик, що призводить до банкрутства, втрати інвестицій.

Оцінка доцільності інвестицій – це оцінка проектів з ризиком. Очікувані грошові доходи можуть несподівано зрости або зменшитися. Цьому можуть сприяти такі фактори: зменшення або збільшення ставок, під які інвестуються майбутні грошові потоки;

підвищення собівартості товарів, продукції; втрата позицій на ринку.

Для оцінки ризику можна використати кілька методів: статистичний, метод еквівалента певності, аналіз чутливості реагування.

За допомогою *статистичного методу* вивчається статистика втрат і прибутків, які мали місце на даному чи аналогічному виробництві, встановлюється розмір та частота отримання тієї чи іншої економічної віддачі та складається найбільш вірогідний прогноз на майбутнє. Під економічною віддачею розуміють економічну рентабельність або ефективність витрат, інвестицій, яка розраховується як відношення прибутку до витрат або інвестицій, необхідних для отримання прибутку.

Суть *методу еквівалента певності* полягає в тому, щоб розподілити грошовий потік на певну та ризикову частини. Грошові потоки переводяться в безпечні (певні), потім дисконтуються за безпечною ставкою. За основу, як правило, береться безпечна ставка за державними облігаціями.

Щоб визначити еквівалент певності, треба зробити розрахунки в такій послідовності:

1. Визначаємо очікувані грошові потоки від проекту.
2. Розраховуємо фактор еквівалента певності або відсоток очікуваного грошового потоку, що є певним.
3. Помножимо величину очікуваних грошових потоків на фактор еквівалента певності, щоб визначити певні грошові потоки.
4. Визначаємо теперішню вартість проекту, дисконтуючи певні грошові потоки на безпечну ставку дисконту.
5. Розраховуємо чисту теперішню вартість проекту, віднявши початкові інвестиції від чистої теперішньої вартості безпечних грошових потоків.

Якщо значення чистої теперішньої вартості дорівнює нулю або більше за нього, то проект можна прийняти для підприємства. В іншому випадку проект не слід затверджувати.

Метод аналізу чутливості реагування дає змогу визначити, як змінюється чиста теперішня вартість проекту в залежності від зміни факторів: обсягу продажу товарів, матеріальних витрат, витрат на оплату праці, дисконтної ставки та інших. За допомогою цього методу можна встановити ризикованість проекту: чим більше відхилення або

зміна чистої теперішньої вартості проекту, тим він ризикованіший.

Суттєвий аспект аналізу інвестиційних проектів – прогнозування даних (ціни, попиту на продукцію, виробничих ресурсів) для аналізу ризиків, оскільки майбутні фінансові результати інвестиційного проекту залежать як від кількісних показників (розміру інвестицій, очікуваного обсягу виробництва та реалізації кінцевого продукту), так і від майбутніх цін на сировину, матеріали, готову продукцію тощо.

В аналізі використовують такі способи прогнозування: екстраполяції (тренду); рівня споживання, еластичності попиту за доходом, еластичності попиту за ціною; регресійні моделі; експертні методи.

Спосіб екстраполяції (тренду) базується на екстраполяції минулих значень динамічного ряду і включає у себе визначення форми тренду та оцінку його параметрів. Річні значення показників коливаються, і, щоб оцінити довгостроковий тренд, необхідно мати дані про його величину за тривалий період (10–15 років).

Спосіб рівня споживання дає змогу розрахувати рівень споживання на основі стандартних, чітко визначених коефіцієнтів. Його доцільно застосовувати тоді, коли товар є продуктом кінцевого споживання.

Спосіб еластичності попиту за доходом показує, якою мірою зміна попиту реагує на зміни у рівні доходів населення. Коефіцієнт еластичності за доходом розраховують за методикою, викладеною у літературі [1, с. 71].

Спосіб еластичності попиту за ціною доповнює процедуру прогнозування попиту. Еластичність попиту за ціною – це відношення варіації у обсязі попиту до варіації цін.

При використанні *регресійного аналізу* прогноз здійснюють на основі рівняння залежності між прогнозою (залежною) і факторними, обґрунтованими (незалежними) змінними. Використовуючи наявні вихідні дані, можна перевіряти різні комбінації незалежних змінних доти, поки не буде отримане точне прогнозне рівняння.

Крім указаних способів, у разі обмежених статистичних даних використовують *експертні методи*. Вони базуються на досвіді й знаннях спеціалістів, зайнятих у виробництві, збуті, банкірів, консультантів.

Основні способи прогнозування на основі суджень експертів - це об'єднання думок продавців – думки окремих продавців об'єднують в агрегований прогноз обсягів продажу; журі управлінців – прогноз показників спеціалістами різних функціональних ланок (маркетинг, виробництво, фінанси); консенсус учасників дискусії – група галузевих експертів обговорює питання і виносить єдину думку; метод-Дельфі передбачає опитування експертів, за якого їхні анонімні відповіді збирають протягом кількох турів і через ознайомлення з проміжними результатами отримують групову оцінку аналізованого процесу; аналіз перехресної взаємодії полягає у тому, що визначають фактори, які, найімовірніше, впливатимуть на прогноз. Експерти дають систематичну оцінку впливу цих факторів один на одного і на прогноз [1, с. 78].

Таким чином, застосування розглянутих тих чи інших способів залежить від достатньої кількості інформації, особливостей галузі, моделювання різних ситуацій, рівня знань експертів, вибору методу аналізу ризиків та інших чинників.

Аналіз ризиків доповнює оцінку ефективності інвестицій. Він дає змогу отримати найповніше уявлення про можливі результати реалізації проекту, враховуючи як позитивні, так і негативні зміни, що впливатимуть на проект. Ризик в інвестиційному процесі, незалежно від його конкретних форм, означає можливе зменшення реальної віддачі від капіталу порівняно з очікуваною.

Економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія в діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування[2, с. 9].

Виділяють **якісний** і **кількісний** аналіз ризику.

Якісний аналіз ризику потребує ґрунтовних знань, досвіду, інтуїції в економічній діяльності. Його головна мета – визначити чинники і зони ризику, після чого ідентифікувати всі можливі ризики. Для цього аналізу характерні наступні аспекти.

Перший – пов'язаний із необхідністю порівнювати очікувані позитивні (сприятливі) результати з можливими економічними,

соціальними (як сьогоденними, так і майбутніми) несприятливими наслідками. У зв'язку з цим необхідно ідентифікувати причини виникнення ризику, виявити його чинники, види невизначеності та конфліктності, що зумовлюють ризик. Також необхідно здійснити класифікацію ризику.

Другий аспект якісного аналізу ризику пов'язаний із виявленням впливу рішень, прийнятих в умовах невизначеності та конфліктності, на інтереси суб'єктів господарювання. Без урахування інтересів неможливі якісні перетворення в соціально-економічному житті як на макрорівні, так і на мезо- та мікрорівнях. Насамперед необхідно встановити, для кого і якою мірою цей ризик корисний? Чиїм інтересам він відповідає? Йдеться про те, що коли нема зацікавленості в результатах економічних рішень, то нема й ризику.

Отже, ситуація результату може бути охарактеризована, зокрема, такими рисами: наявність невизначеності та конфліктності, наявність альтернатив (стратегій) та необхідність вибору однієї з них, можливість оцінити наявні альтернативи – прийняти рішення.

Кількісний аналіз ризику ґрунтується на його визначенні у термінах теорії ймовірностей і математичної статистики. Його методологічною базою є розгляд вихідних даних очікуваних значень певних випадкових величин із відомими законами ймовірнісного розподілу. Законом розподілу випадкової величини називається закон відповідності між можливими значеннями випадкової величини та їх ймовірностями. Закон розподілу характерний кількома показниками, зокрема математичним сподіванням, дисперсією, середньоквадратичними відхиленням, коефіцієнтом варіації.

Для кількісного аналізу ризиків використовують такі способи оцінки: статистичний, аналогій, ставки процента з поправкою на ризик, критичних значень, “дерева рішень”, чутливості (реагування), методи математичного програмування, беззбитковості, сценаріїв, імітаційне моделювання ризиків та інші.

При застосуванні статистичних методів розраховують показники математичного сподівання, дисперсії, середньоквадратичного відхилення, коефіцієнта варіації.

Математичним сподіванням, або середнім очікуваним значенням випадкової величини x називається число, що дорівнює сумі добутків значень величини (x) на відповідні ймовірності (P_i):

$$M(x) = \sum_{i=1}^n x_i P_i.$$

Невизначеність характерна розсіюванням можливих значень випадкової величини довкола її очікуваного значення. Для характеристики ризику як міри невизначеності використовують такі показники:

1) дисперсія $D(x) = M[x - M(x)]$

або $D(x) = M(x - M(x))^2$

2) середньоквадратичне відхилення

$$G(x) = \sqrt{D(x)};$$

3) коефіцієнт варіації

$$\text{var}(x) = \frac{G(x)}{M(x)}.$$

Найчастіше як міру ризику використовують середньоквадратичне відхилення. Чим більше його значення, тим більший ризик.

Спосіб аналогій полягає в аналізі даних, що стосуються здійснення підприємством аналогічних проектів у минулому. Використання даного способу можливе у разі наявності в цього підприємства банку (картотеки) даних про ризики, який створюється в процесі його практичної діяльності.

Цьому способі притаманний низка недоліків, бо важко створити передумови, в яких ситуації повторювали б попередній досвід, котрим можна було б скористатися для нових проектів.

Спосіб експертних оцінок базований на судженнях експертів.

Спосіб критичних значень має в основі знаходження критичних (допустимих) значень показників ефективності проекту, виявлення величини їх відхилень від очікуваних.

Спосіб “дерева рішень” базований на графічній побудові варіантів можливих рішень. За гілками “дерева” показують суб’єктивні й об’єктивні оцінки можливих подій. Стежачи за шляхом уздовж побудованих гілок (розгалужень) і використовуючи спеціальні методики розрахунку ймовірності, оцінюють кожен шлях і вибирають

найменш ризикований.

“Дерево рішень” використовують, як правило, для аналізу ризиків тих проектів, що мають визначену кількість варіантів розвитку. При цьому аналітик проекту, котрий будує “дерево рішень”, для формування різних сценаріїв розвитку проекту має володіти достовірною інформацією з урахуванням ймовірностей і часу їх виникнення.

Беззбитковість проекту аналізують для того, щоб визначити точку беззбитковості, тобто обсяг продажу товарів, який відповідає нульовому значенню прибутку. При розрахунку точки беззбитковості проекту (*ВЕР*) розраховують мінімальний обсяг реалізації, за якого даний бізнес окупить вкладені в нього затрати. Якщо обсяг реалізації менший від точки беззбитковості, то проект збитковий, якщо вищий – прибутковий. Її визначають за формулою:

$$VER = \frac{C_c}{P - C_m}.$$

де C_c – умовно-постійні затрати;

P – ціна одиниці продукції;

C_m – змінні затрати в розрахунку на одиницю виготовленої продукції.

Якщо проектом передбачено виробництво кількох видів продукції, то точку беззбитковості розраховують не в натуральному, а у вартісному вираженні за формулою:

$$VER_1 = \frac{C_c}{1 - C_m}.$$

де C_m – відношення між змінними затратами і очікуваним обсягом реалізації.

Одним із кількісних способів аналізу ризикованості проекту є *аналіз чутливості (реагування)*. Мета способу – виявити, як чутливо реагує *ЧТВ* чи *ВСП* на зміну певних факторів. Із двох проектів чутливіший до змін вважають більш ризикованим.

Аналіз чутливості, досить простий у практичному застосуванні, проте має істотні недоліки. В аналізі чутливості розглядають окремий вплив кожної змінної на результативну величину. Втім, на практиці всі змінні впливають на результати проекту одночасно, погіршуючи або

поліпшуючи результативний показник чистої теперішньої вартості проекту. Тому наступним кроком при аналізі ризиків є аналіз сценаріїв, який на основі прогнозу ймовірності настання базового, песимістичного чи оптимістичного сценаріїв покаже можливість реалізації цього проекту[3, с. 106].

Аналіз сценаріїв – це спосіб аналізу інвестиційного ризику, що дає змогу врахувати як чутливість *ЧТВ* до зміни вхідних змінних, так і інтервал, в якому перебувають їхні ймовірні значення.

Для проведення сценарного аналізу аналітик має отримати інформацію про кількісні характеристики “поганой” та “хорошої” множини станів (низький рівень продажу, низькі ціни збуту, високі змінні витрати тощо). Для цих значень змінних розраховують *ЧТВ* і порівнюють з очікуваним базовим значенням *ЧТВ*. Тобто проводять розрахунок *ЧТВ* за песимістичним, оптимістичним та базовим сценаріями.

Сценарний аналіз є досить досконалим інструментом для оцінки ризику інвестиційного проекту, але й цей спосіб не позбавлений недоліків. Його обмеженість полягає в тому, що розглядають лише кілька дискретних значень результатів проекту, тим часом як реально цих значень може бути нескінченно багато.

Більш досконалим інструментом аналізу проектного ризику є *імітаційне моделювання методом Монте-Карло*.

Здійснення імітації вимагає потужного комп'ютера та ефективних програм. Першим кроком експерименту є встановлення закону ймовірного розподілу випадкових величин вхідних змінних, від яких залежить величина грошових потоків. Відтак за допомогою генератора випадкових чисел, введеного у програму, здійснюють відповідно до відомого закону розподілу вибір значень вхідних змінних.

Таким чином, у світовій практиці аналізу ефективності інвестицій використовують значну кількість способів і прийомів їх оцінки, зокрема: розрахунок показників (критеріїв) ефективності інвестицій (простих і дисконтних); прогнозування даних для аналізу; оцінку ризиків інвестиційних проектів. Усю різноманітність розглянутих способів і прийомів аналізу ефективності інвестицій підприємства використовують вибірково. Кожний аналітик відповідно від ставлення до свого завдання і бачення найкращого способу його

вирішення в конкретній ситуації, ураховуючи галузеві та продуктові особливості, чинники ризику, має обирати найдоцільніші. Проте підбір способів прогнозування і аналізу ризику необхідно здійснювати коректно.

Список використаних джерел:

1. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов/ Савчук В. П., Прилипко С. І., Величко Е. Г.: Учебное пособие. – К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком/ Вітлінський В. В., Верченко П. І.: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.
3. Москвін С. О., Проектний аналіз / Москвін С. О., Бевз С. М., Верба В. А., Дідик В. Г., Новіков В. А. – К.: ТОВ „Видавництво Лібра”, 1999. – 368 с.

УДК 657.42:658

Щербатюк В.В.,
д.э.н., доцент
Славянский университет
г. Кишинёв

**НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

В статье представлены результаты критического исследования законодательно-нормативных актов бухгалтерского учёта и процедуры принятия их новых вариантов в контексте требований Директив Европейского Союза и международных стандартов финансовой отчётности.

Ключевые слова: Закон о бухгалтерском учёте, Национальные стандарты и Общий план счетов бухгалтерского учёта Республики Молдова.

The article presents the results of a critical study of laws and regulations and accounting procedures for the adoption of new options in the context of the requirements of the Directives of the European Union and international financial reporting standards.

Keywords: Accounting Act, National Standards and the General Plan of Accounts of the Republic of Moldova.

У статті представлені результати критичного дослідження законодавчо-нормативних актів бухгалтерського обліку та процедури прийняття їх нових варіантів в контексті вимог Директив Європейського Союзу та міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: Закон про бухгалтерський облік, Національні стандарти та Загальний план рахунків бухгалтерського обліку Республіки Молдова.

В современной системе экономических наук и управления рыночной экономикой центральное и особо важное место занимает бухгалтерский учёт. Он является основным поставщиком достоверной экономической информации для внутренних и внешних пользователей с целью исчисления и оценки многочисленных показателей, выработки и принятия научно обоснованных оптимальных управленческих решений. В рыночных условиях хозяйствования и конкуренции учёт – это начало начал всех экономических наук, «совесть, философия, азбука и язык бизнеса», а бухгалтерия – «сердце любого предприятия».

О важном значении бухгалтерского учёта в успешном развитии национальной экономики издавна писали многие известные зарубежные специалисты. Так, испанский учёный Б. Солозано в 1590 г. отмечал, что «без бухгалтерского учёта мир был бы неуправляем и люди не смогли бы понимать друг друга» [6, с. 81], а французский экономист Э. Леотэ в 1898 г. утверждал, что «отсутствие счетоводства или его нерациональное ведение неумолимо ведёт частных лиц к бедствию, предприятия – к разорению, а государство – к той экономической анархии, которая предшествует социальному падению» [7, с. 123]. По мнению украинского преподавателя коммерческих наук М.Е. Харитоненко (1908 г.) «бухгалтерия так же необходима для хозяйственной жизни предприятий, как свет и воздух для физической жизни человека. ... Правильно организованная бухгалтерия, обеспечивая хозяйственный порядок, правомерность и осмысленность в ведении дел, является одною из самых прочных и надежных гарантий здорового развития предприятия, а, в силу сего, и весьма существенным фактором народного благосостояния» [8, с. 7-8].

Вместе с тем множество сложных и разнообразных проблем развития национальной экономики объективно обуславливают актуальность и необходимость глубокого и всестороннего критического изучения современной теории и практики бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности молдавских предприятий и настойчиво требуют его дальнейшего развития и совершенствования на основе широкого, критического и

объективного использования наших традиций и многолетнего опыта, лучших зарубежных достижений в данной области. В этой связи значительный научно-практический интерес представляют глубочайшие разработки и передовые достижения одной из лучших в мире украинской школы бухгалтерского учёта, представленной в трудах многих учёных-экономистов (Бутынец Ф.Ф., Голов С.Ф., Легенчук С.Ф., Малюга Н.М., Нападовская Л.В., Пушкарь М.С., Сопко В.В., Чумаченко Н.Г. и др.).

Основополагающие требования к правовой базе, организации и регулированию современного бухгалтерского учёта и финансовой отчётности в Республике Молдова определены Законом о бухгалтерском учёте и другими нормативными актами. Главные из этих требований относятся к используемой терминологии; государственным органам, отвечающим за регулирование учёта; компетенции профессиональных ассоциаций по защите прав и повышению уровня квалификации их членов; обязанностям и правам субъектов по ведению бухгалтерского учёта и составлению финансовой отчётности; применению Международных стандартов финансовой отчётности некоторыми категориями субъектов; использованию бухгалтерских данных для составления налоговых деклараций; введению системы внутреннего контроля и аудита; приближению структуры, метода составления и представления финансовых отчётов к международным требованиям.

В этой связи отметим, что основные положения Закона о бухгалтерском учёте в целом соответствуют Директивам Европейского Союза, Международным стандартам финансовой отчётности, а также нынешнему уровню экономического развития местных субъектов. В то же время этот Закон содержит только общие методологические нормы по ведению бухгалтерского учёта и составлению финансовой отчётности. Точный метод решения сложных задач установлен в национальных стандартах бухгалтерского учёта и других нормативных актах, которые не соответствуют в полной мере международным требованиям.

Наш анализ показывает, что в статье 3 Закона о бухгалтерском учёте имеет место необоснованное отождествление двух различных по содержанию экономических понятий (элемент и объект учёта) и недостаточно точное определение самого учёта как «комплексной

системы сбора, идентификации, группировки, обработки, отражения и обобщения элементов бухгалтерского учета и финансовой отчетности». Поэтому полностью согласиться с такой дифиницией нельзя, так как вышеуказанная система фактически оперирует с экономической информацией, а не с учётно-отчётными элементами, содержание которых раскрыто без соблюдения логических правил.

Правомерность и обоснованность вышеизложенного мнения подтверждает Закон Украины № 996-XIV «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине» от 16 июля 1999 г. с последующими изменениями и дополнениями. Его статья 1 определяет, что бухгалтерский учёт – это «процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень».

Мы также считаем, что в Законе о бухгалтерском учёте в обязательном порядке должны быть чётко указаны объекты бухгалтерского учёта. Кроме того, следует подробно сформулировать основные требования, предъявляемые к основным организаторам и исполнителям сложнейшей бухгалтерской работы – главным бухгалтерам (наличие высшего и среднего специального образования и конкретного стажа работы по специальности, отсутствие судимости за экономические преступления), и дополнительные основополагающие принципы ведения учёта (осмотрительность, превалирование сущности над формой, применение единого денежного измерителя).

Другая статья молдавского Закона о бухгалтерском учёте (№ 44) предусматривает ответственность за его нарушение. Она гласит, что лица, которые уклоняются от ведения бухгалтерского учёта, неправильно применяют его стандарты, умышленно фальсифицируют первичные документы, бухгалтерские регистры и финансовые отчёты, привлекаются к дисциплинарной, материальной, административной или уголовной ответственности. В этой связи представляется необходимым в законодательном порядке закрепить положение, согласно которому при возникновении принципиальных разногласий между руководителем и главным бухгалтером хозяйствующего субъекта в отношении ведения бухгалтерского учёта, первичные документы принимаются главным бухгалтером к дальнейшему

учётному отражению по письменному распоряжению руководителя, который впоследствии единолично несёт ответственность за созданную в результате этого экономическую информацию.

Реформы, инициированные Законом о бухгалтерском учёте и Законом об аудиторской деятельности, обусловили необходимость разработки и утверждения Плана развития бухгалтерского учёта и аудита в корпоративном секторе на 2009-2014 годы. Его главной целью является улучшение качества финансовой отчётности хозяйствующих субъектов, которое должно оказать существенное положительное влияние на национальную экономику. Внедрение этих двух законодательных актов требует осуществления ряда действий, направленных на приведение бухгалтерского учёта и аудита в соответствие с требованиями Директив Европейского Союза и стандартов, принятых в международной практике. В данном контексте настоящая стратегия призвана продолжить начатые реформы, которые в конечном итоге приведут к созданию благоприятной деловой среды, росту культуры бухгалтерского учёта и аудита в корпоративном секторе, а также к росту престижа профессии бухгалтера и аудитора.

Для научно обоснованного реформирования бухгалтерского учёта важное значение имеет Закон о прозрачности процесса принятия решений. Он устанавливает, что органы публичной власти обязаны принимать необходимые меры по обеспечению возможности участия граждан и профессиональных организаций в процессе принятия решений и обеспечить им доступ к проектам. Кроме того, в обязательном порядке должны проводиться публичные слушания, обсуждения и консультации с заинтересованными сторонами, а также информирование общественности о принятых решениях.

Однако эти требования и положения практически не соблюдены при подготовке новых важнейших нормативных актов – Национальных стандартов и Общего плана счетов бухгалтерского учёта –, которые до середины октября 2013 г. отсутствовали в свободном, широком и открытом доступе и не проходили публичных обсуждений. Исходя из вышеизложенного, предлагаем в полном объёме соблюсти все положения законодательных актов и правительственных постановлений при разработке и практическом внедрении вышеуказанных нормативных актов. Это положительно отразится на эффективности функционирования учётно-контрольных

систем предприятий и будет способствовать повышению их конкурентоспособности.

В ходе недавнего реформирования бухгалтерского учёта в Республике Молдова разработаны, утверждены и вступили в силу Общий план счетов и следующие Национальные стандарты бухгалтерского учёта: Представление финансовых отчётов; Учётные политики, изменения в бухгалтерских оценках, ошибки и последующие события; Долгосрочные нематериальные и материальные активы; Инвестиционная недвижимость; Договоры лизинга; Обесценение активов; Дебиторская задолженность и финансовые инвестиции; Запасы; Собственный капитал и обязательства; Доходы; Расходы; Договоры на строительство; Затраты по займам; Курсовые валютные и суммовые разницы; Аффилированные стороны и договоры простого товарищества; Особенности бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве. Кроме того, подготовлены и рекомендованы для практического использования Методические указания о бухгалтерском учёте производственных затрат и калькуляция себестоимости продукции и услуг, а также Методические указания о бухгалтерском учёте для физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Общий план счетов бухгалтерского учёта состоит из трёх разделов: I. Общие положения, II. Перечень счетов бухгалтерского учёта, III. Характеристика и порядок применения счетов бухгалтерского учёта. Однако наше изучение второго раздела показывает, что перечень бухгалтерских счетов, рекомендованных для практического применения, приведен в нём не в произвольном, а в систематизированном виде. А это есть ничто иное как План счетов бухгалтерского учёта, и, следовательно, правильное название второго раздела данного нормативного документа. Исходя из этого, вышеуказанные первый и третий разделы целесообразно объединить в один нормативный документ под названием «Инструкция о порядке применения Общего плана счетов бухгалтерского учёта».

Общий план счетов бухгалтерского учёта – это сложная иерархическая система (структура). Его основным элементом самого высокого уровня являются классы счетов, которые подразделяются на группы, и представлены в табл. 1.

Определённый научно-познавательный интерес для

современной учётной теории и практики представляют количественные характеристики Общего плана счетов бухгалтерского учёта. В нём имеется 146 синтетических счетов (96 балансовых, 13 результатных, 12 управленческих, 25 забалансовых) и 300 субсчетов к ним. Из этого общего количества синтетических счетов 77 не имеют, а 69 имеют субсчета, число которых варьирует от двух до девяти.

Таблица 1

Номера и названия классов и групп счетов бухгалтерского учёта

Классы		Группы	
бухгалтерских счетов			
1	Долгосрочные активы	11	Нематериальные активы
		12	Долгосрочные материальные активы
		13	Долгосрочные биологические активы
		14	Долгосрочные финансовые инвестиции
		15	Инвестиционная недвижимость
		16	Долгосрочная дебиторская задолженность и долгосрочные выданные авансы
		17	Другие долгосрочные активы
2	Оборотные активы	21	Запасы
		22	Коммерческая и начисленная дебиторская задолженность
		23	Прочая текущая дебиторская задолженность
		24	Денежные средства
		25	Текущие финансовые инвестиции
		26	Прочие оборотные активы
3	Собственный капитал	31	Уставный и добавочный капитал
		32	Резервы
		33	Нераспределённая прибыль(непокрытый
		34	Прочие элементы собственного капитала
		35	Итоговый финансовый результат
4	Долгосрочные обязательства	41	Долгосрочные финансовые обязательства
		42	Прочие долгосрочные обязательства
5	Текущие обязательства	51	Текущие финансовые обязательства
		52	Текущие коммерческие обязательства
		53	Текущие начисленные обязательства
		54	Прочие текущие обязательства
6	Доходы	61	Доходы от операционной деятельности
		62	Доходы от других видов деятельности
7	Расходы	71	Расходы операционной деятельности
		72	Расходы других видов деятельности

Продовження табл. 1

		73	Расходы по подоходному налогу
8	Управленческие счета	81	Калькуляционные счета
		82	Распределительные счета
		83	Другие управленческие счета
9	Забалансовые счета		Не имеется

С введением Общего плана счетов бухгалтерского учёта применявшиеся на протяжении длительного времени принципы и порядок отражения движения хозяйственных средств и источников их образования в целом сохраняются. При этом большое внимание по прежнему уделяется корреспонденции бухгалтерских счетов, которая обязательно должна быть правильной. Однако обеспечить строгое соблюдение этого требования в современной теории и практике национального учёта весьма затруднительно, потому что корреспонденция счетов в Общем плане счетов представлена абстрактно, без указания соответствующих хозяйственных операций.

Кроме того, мы считаем, что в Общем плане счетов бухгалтерского учёта недостаточно правильно раскрывается содержание всех синтетических счетов: по каждому из них, в частности, указывается, что он «предназначен для обобщения информации» о наличии и движении соответствующего объекта, с чем можно согласиться только отчасти. Причина в том, что любой синтетический счёт используется для достижения одновременно трёх целей: 1) текущего отражения наличия и движения или изменения соответствующего объекта, 2) их контроля и 3) обобщения этой информации. То есть, обобщение экономической информации является только одним, заключительным этапом учётного процесса. Причём, первые две цели доминируют и на их достижение тратится около 90% всего рабочего времени по ведению бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности предприятий.

Также отметим, что за последние 70 лет в Республике Молдова неоднократно менялись Планы счетов бухгалтерского учёта. Данное обстоятельство объективно требует подготовки и утверждения Концептуальных основ их разработки. В этом нормативном документе должны быть определены основополагающие принципы и положения, а также закреплён единый порядок формулирования названий

синтетических счетов и субсчетов бухгалтерского учёта. Полагаем, что они должны максимально точно (полностью) соответствовать названиям тех объектов, которые отражаются на них.

Строгое и постоянное соблюдение вышеназванных Концептуальных основ на протяжении длительного времени позволит обеспечить сопоставимость счетов бухгалтерского учёта, их Планов и информации. А это положительно отразится на теории и практике бухгалтерского учёта, статистики, экономического анализа, планирования, аудита и контроля.

Практическое использование вышеизложенных предложений по дальнейшему развитию и совершенствованию бухгалтерского учёта хозяйственно-финансовой деятельности будет способствовать повышению его качества и эффективности, улучшению информационного обеспечения управления и успешному развитию различных отраслей рыночной экономики.

Список использованных источников:

1. Закон о бухгалтерском учёте № 113 от 27 апреля 2007 г. // Официальный монитор Республики Молдова, 2007, № 90-93.
2. Закон о бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине № 996-XIV от 16 июля 1999 г. Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/360787/file/zakon.pdf>.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: курс лекцій / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2000. – 448 с.
4. Легенчук С.Ф. Бухгалтерське теоретичне знання: від теорії до метатеорії: монографія / С.Ф. Легенчук. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 336 с.
5. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: монографія / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
6. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
7. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.
8. Харитоненко М.Е. Учебник двойной сельскохозяйственной и торгово-промышленной бухгалтерии / М.Е. Харитоненко. – Киев, 1908. – 198 с.
9. Щербатюк В.В. Финансовый учёт подотчётных сумм в рыночной экономике: учеб. пособие / В.В. Щербатюк. – К.: Славянский ун-т, 2012. – 167 с.

Szczyrba I.,
Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny w Tarnopolu,
Ternopil

WYMOGI DOKUMENTACYJNE JAKO PRZEDMIOT AUDYTU

W artykule określono zadanie roboczych dokumentów audytu, konieczność ich sporządzenia na wszystkich etapach weryfikacji audytorskiej, a także zaproponowano ich definicję i sformulowano wymagania do nich.

Słowa klucze: robocze dokumenty, audyt, etapy audytu.

The articles deals with the purpose of working documents of auditing, necessity of their stowage on all stages of auditing, and also have been offered their determination and requirements.

Key words: working documents, auditing, stages of auditing.

В статье излагаются задачи аудита рабочих документов, их необходимость на всех этапах проверки аудита, а также их определения, предложенны и сформулированы требования к ним.

Ключевые слова: рабочие документы, аудит, ступени аудита.

Ze względu na, że główne zadanie audytu polega w potwierdzeniu wiarygodności sprawozdawczości finansowej i jej oddzielnych komponentów, ważnego znaczenia nabywa organizacja trybu kształtowania podstaw dla wypowiedzenia audytorem myśli o sprawozdawczości w audytorskim wniosku. Taką podstawą jest dokumentalne załatwienie procesu przeprowadzenia audytu i uogólniania jego wyników. Pod dokumentalnym załatwieniem albo dokumentowaniem audytu rozumieją procedurę uzasadnienia zrobionych wniosków dokumentami. Przyjęto uważać za dokument rzeczowy papier, że poświadcza spełnienie pewnego faktu i służy dowodem po coś. Odpowiednio w audycie dokumentem jest rzeczowy papier, który potwierdza fakt przeprowadzenia sprawdzenia.

Celem niniejszego artykułu jest badania konieczności sporządzenia roboczych dokumentów na wszystkich etapach audytu.

Według wymogów Międzynarodowych Standardów Rewizji Finansowej 230 "Dokumentacja badania", termin "dokumentacja" oznacza materiały (robocze dokumenty), przygotowane audytorem (i dla audytora), albo otrzymane im w związku z przeprowadzeniem audytorskiego

sprawdzenia i zachowują się u jego [2, s. 143].

Na każdym etapie badania audytorskiego sporządza się odpowiednia dokumentacja [5, s. 13]:

- pierwszy etap, planowanie badania, służy zebraniu ogólnej wiedzy o badanej jednostce. Dokonuje się wtedy między innymi weryfikacji prawidłowości działania kontroli wewnętrznej czy oceny systemu rachunkowości. Na tym etapie określa się wstępnie różne rodzaje ryzyka i stopień istotności, które później zostają szczegółowo skalkulowane i ujęte w dokumentacji roboczej. Wtedy też określa się procedury, techniki, metody i cele (zadania) badania. Podczas planowania badania układa się harmonogram prac biegłego rewidenta i ewentualnych członków zespołu badającego,

- drugi etap to realizacja badania. Na tym etapie przystępuje się do badania pierwszej przedstawionej przez badaną jednostkę wersji sprawozdania finansowego. W tym celu zbiera się dowody badania po to, aby na kolejnym etapie badania móc sformułować poparte innymi wniośki.

- etap trzeci, sporządzanie wniosków, to przede wszystkim przygotowanie opinii o rzetelności i prawidłowości zbadanego sprawozdania finansowego jak również przygotowanie raportu. Na tym etapie obok podstawowych części raportu z badania często sporządza się dodatkowo raporty „specjalnego przeznaczenia”, takie jak list do rady nadzorczej, które są wyrazem szczególnej troski biegłego rewidenta o jakość rachunkowości w badanej jednostce.

Również podtrzymuję tę propozycję według konieczności wyraźnego rozgraniczenia do informacyjnego zabezpieczenia audytu i dokumentów, co składa się podczas audytu. Odpowiednio, do informacyjnego zabezpieczenia audytu należą dokumenty, które audytor wykorzystuje podczas przeprowadzenia sprawdzenia w celu wykonania postawionych zleceńodawcą zadań (dokumenty normatywne, dokumenty założycielskie, dokumenty z organizacji ewidencji i kontroli, dokumenty źródłowe, rejestry księgowe, sprawozdawczość przedsiębiorstw, dokumenty, otrzymane na zapytanie audytora od innych przedsiębiorstw i organizacji), i dokumenty, które audytor składa samodzielnie (korespondencja z odbiorcami, umowa na przeprowadzenie audytu (innych usług audytorskich), plan audytu, program audytu, lista ujawnionych odchyleń, oceny stanu ewidencji i kontroli, wnioski audytorski).

Przy wyznaczeniu składu dokumentów, które składają się podczas

audytu, proponujemy uwzględniać zadania, które odnoszą się podczas dokumentowania, i główne mianowanie roboczych dokumentów.

Odpowiednio do MSRF 230 "Dokumentacja badania" główne zadania roboczych dokumentów polega na tym, że one: pomagają planować i przeprowadzać audytorskie sprawdzenie; pomagają spełniać nadzór i sprawdzenie audytorskiej pracy i zawierają audytorskie dowody, otrzymane wskutek przeprowadzonej audytorskiej pracy na poparcie opinii audytora [2, s. 144].

Dokumentowanie badania sprawozdania finansowego jednostki badanej jest niezbędne do [3, s. 285]:

- udowodnienia, że czynności kontrolne (audytorskie) zostały wykonane zgodnie z normami,
- udokumentowania, że przepisy prawa regulujące wykonywanie zawodu biegłego rewidenta były przestrzegane, a wnioski i opinia są uzasadnione,
- zapewnienia skutecznego nadzoru nad czynnościami powierzonymi współpracownikom lub ekspertom zewnętrznym,
- wykorzystania wyników prac kontrolnych przeprowadzonych przez inne osoby (biegły rewident spółki grupy kapitałowej),
- przekazania informacji z roku na rok obrotowy, ponieważ dokumentacja stała i bieżąca stanowi niezastąpione narzędzie do ogólnego zapoznania się z badanym podmiotem i zaplanowania badania sprawozdania finansowego za następny rok obrotowy,
- sprawdzenia, przez biegłego wykonującego badania, czy wykonał on przewidziane planem i programem badania,
- podsumowania odcinkowych wyników badania (dostarcza danych do sporządzenia opinii i raportu),
- kontroli, czy w toku badania uzyskano odpowiednie i wystarczające dowody pozwalające na wyrobienie sobie ugruntowanego poglądu na sprawozdanie finansowe będące przedmiotem badania.

Ze względu na etymologię pojęcia "dokumentowanie" i "dokument", a także główne mianowanie dokumentowania w audycie, które polega w potwierdzeniu faktu przeprowadzenia sprawdzenia, proponujemy w skład dokumentacji w audycie włączać tylko dokumenty, składane przez audytora dla organizacji sprawdzenia i podczas jej spełnienia - robocze dokumenty, i dokumenty, złożone na mocy robotników, które uogólniają wyniki przeprowadzonego audytu - końcowe dokumenty audytu.

Więc, pod roboczymi dokumentami koniecznie rozumieć dokumenty, które składają się członkami audytorskiej grupy dla organizacji procesu audytu (audytorskiego sprawdzenia) i podczas przeprowadzenia sprawdzenia dla uzasadnienia audytorskich wniosków. Główne mianowanie roboczych dokumentów audytora polega na organizacji pracy audytorskiej grupy, potwierdzeniu faktu spełnienia sprawdzenia i możliwości oceny jakości dokonanych prac.

Przy organizacji pracy audytorskiej grupy robocze dokumenty pomagają w organizacji audytu oraz występują jako środek oceny starszym audytorem stopnia i poziomu wykonania zadań bezpośrednimi wykonawcami. W trybie weryfikacji audytorskiej one dokonują następnych zadań: ujawnienie metodyki przeprowadzenia sprawdzenia; uzasadnienia wniosków audytora odnośnie do stanu ewidencji i kontroli wewnętrznej na przedsiębiorstwie; zaświadczenia faktu wykonania sprawdzenia i oddzielnych działań podczas sprawdzenia; potwierdzenia audytorskiego zdania odnośnie do finansowej sprawozdawczości czy jej oddzielnych komponentów. Także przeznaczenie roboczych dokumentów w ujęciu możliwości oceny jakości dokonanych prac polega na zabezpieczeniu możliwości zewnętrznej i wewnętrznej kontroli jakości audytorskich usług i potwierdzenia należnego poziomu jakości audytorskich usług.

Ze względu na powyżej naprowadzane, robocze dokumenty audytora służą dla potwierdzenia faktu spełnienia prac i ich jakości, a także są podstawą dla uzasadnienia wniosku audytorskiego.

W przypadku badania sprawozdań finansowych danej jednostki, w kolejnych latach dopuszczalne są pewne uproszczenia, np. niektóre zbiory dokumentów roboczych mogą być zaliczone do „trwałej” dokumentacji badania, aktualizowanej co roku o te informacje, które przez dłuższy czas mogą stanowić dowody badania. Pozostała bieżąca dokumentacja (w odróżnieniu do trwałej), zawiera informacje związane przede wszystkim z badaniem jednego roku obrotowego [4, s. 11].

Treść, postać i liczba zgromadzonych dokumentów roboczych zależy od zawodowego osądu biegłego rewidenta, znaczenia rozpatrywanego obszaru badania, rozmiarów i rodzaju działalności badanej jednostki. Każdy dokument roboczy powinny być:

- oznaczony nazwą badanej jednostki wraz ze wskazaniem badanego roku,
- zawierać określenie treści programowych i wykonywanych oraz

wnioski z badania,

- nosić podpis sporządzającego lub przyjmującego dokument do zbioru oraz datę [4, s. 11].

W MSRF 230 "Dokumentacja z badania" określono, że audytor musi odzwierciedlać w roboczych dokumentach informację co do planowania audytorskiej pracy, charakteru, czasu i objętości dokonanych audytorskich procedur, ich wyników, a także wniosków z otrzymanych audytorskich dowodów [2, s.150].

Wnioski audytora po każdym w postawionych zleceńodawcą sprawach muszą być załatwione formalnie w roboczych dokumentach, które są faktycznym materiałem dla montażu audytorskiego wniosku. Zrobione podczas sprawdzenia upomnienia i rekomendacje co do usunięcia odchyleń, które znalazły odzwierciedlenie u pierwotnych dokumentów, docelowo wykorzystywać przy sporządzeniu audytorskiego sprawozdania [1, s. 133].

Więc, forma uogólniania wyników przeprowadzonego audytu (audytorskiego sprawdzenia) wyznacza się zleceńodawcą, zależnie od jego potrzeb i zgadza się z audytorem w umowie na nadanie audytorskich usług.

Literatura:

1. Auditing and assurance services: a systematic approach / William F. Miessier, Jr. – 6th ed., 2007, 786 s.
2. Handbook of International Quality Control, Auditing, Revue, Other Assurance, and Related Services Pronouncements. Edition 2010, Volume 1, P. 961
3. Gabrusewicz W. Audyt sprawozdań finansowych / Wiktor Gabrusewicz. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2010, 328 s.
4. Mierzejewski S., Kurzawski R. Dokumentacja rewizyjna badania sprawozdania finansowego, Stowarzyszenia księgowych w Polsce, Zarząd główny, Centralny ośrodek szkolenia zawodowego, s. 11
5. Piechocka-Kaluźna A., Kryśkiewicz-Burnos A., Kaluźny R. Dokumentacja biegłego rewidenta z badania sprawozdań finansowych, Wydawnictwo profesjonalne PWN, Warszawa, 2011, 308 s.

УДК 658.168.3+338.246.87

Яцюк О.С.,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ПРИЧИН КРИЗИ ТА МЕТОДІВ ФІНАНСУВАННЯ САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ

Встановлено взаємозв'язки між причинами кризи та суб'єктами, що спричинили кризу, напрямками усунення подолання таких причин, пріоритетними джерелами фінансових ресурсів та методами фінансування оздоровчих заходів. Визначено вплив кожного пропонованого методу на зміну вхідних чи вихідних грошових потоків господарюючого суб'єкта. Врахування виявлених взаємозв'язків в практиці проведення санації забезпечить усунення глибинних причин кризи на підприємстві.

Ключові слова: санація, причини кризи, джерела фінансування санації, методи фінансування санації.

Established the relationship between the causes of the crisis and the subjects that have caused the crisis, eliminating areas meet these reasons, the priority sources of financing and methods of financing health measures. The influence of each of the proposed method to replace the incoming or outgoing cash flows of the entity. Consideration of the relationships identified in the practice of rehabilitation will ensure the elimination of the root causes of the crisis at the plant.

Keywords: sanitation, causes of the crisis, funding rehabilitation methods rehabilitation funding.

Установлены взаимосвязи между причинами кризиса и субъектами, что привели к кризису, направлениям устранения преодоления таких причин, приоритетными источниками финансовых ресурсов и методами финансирования оздоровительных мероприятий. Определено влияние каждого предлагаемого метода на смену входящих или исходящих денежных потоков хозяйствующего субъекта. Учет выявленных взаимосвязей в практике проведения санации обеспечит устранение глубинных причин кризиса на предприятии.

Ключевые слова: санация, причины кризиса, источники финансирования санации, методы финансирования санации.

Розв'язання проблеми загрози банкрутства можливе лише при застосуванні заходів, що мають на меті оздоровлення підприємств та створення передумов для їх подальшого розвитку, тобто шляхом санації. Ця точка зору знаходить підтримку зі сторони науковців, але на практиці санаційні процедури використовуються менш ніж на 1%

вітчизняних підприємств, щодо яких порушено справу про банкрутство; ще рідше такі процедури завершуються успішно [1, с. 13; 2, с. 2427]. Важливими причинами такого стану є відсутність ефективних методичних розробок у сфері вибору санаційних заходів та джерел їх фінансування, використання заходів, які не забезпечують подолання причин кризового стану, відсутність ефективного механізму фінансового забезпечення санації тощо.

Проблеми, пов'язані з реалізацією процедури санації господарюючих суб'єктів, порушені в працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Б. Бекенферде, І. А. Бланка, А. З. Бобилєвої, Є. Ф. Брігхема, Дж. Ван Хорна, М. Гелінга, М. О. Данилюка, В. В. Джуна, Н. Здравомислова, В. С. Кивачука, Т. С. Клебанової, Л. О. Лігоненко, В. А. Малишенко, О. В. Мозенкова, В. П. Петренка, Б. М. Полякова, А. М. Поддєрьогіна, О. О. Терещенка. В той же час, питання визначення санаційних заходів, реалізація яких забезпечувала б усунення глибинних причин кризи на підприємстві, на думку автора, належним чином не розглянуте.

Метою даного дослідження є виявлення взаємозв'язку між причинами кризи та суб'єктами, що спричинили кризу, напрямками усунення таких причин, пріоритетними джерелами фінансових ресурсів та методами фінансування санаційних заходів.

Аналіз наукової літератури, в якій розглядається середовище господарюючого суб'єкта [3-5], а також оцінка практики господарювання вітчизняних машинобудівних підприємств [6] дозволили виявити тих суб'єктів, які своїми діями чи бездіяльністю найчастіше спричиняють загрозу кризового стану на підприємстві. До останніх слід віднести: 1) власників; 2) керівників; 3) працівників; 4) кредиторів 5) дебіторів; 6) конкурентів; 7) стратегічних партнерів; 8) державні органи влади.

Розглянемо детально причини кризи, пов'язані з кожним переліченим суб'єктом, а також визначимо напрями їх усунення, оберемо пріоритетні джерела фінансових ресурсів та методи фінансування санаційних заходів.

Коли власники ідентифіковані як суб'єкт, що спричинив кризу на підприємстві, то слід визначити, який із двох випадків має місце:

1) низький рівень зацікавленості власників у продовженні діяльності підприємства;

2) зацікавленість власників у ліквідації підприємства.

Напрямами подолання причин кризи у першому випадку є залучення власників до участі у фінансовому оздоровленні, а у другому – зміна власників. У першому випадку джерелами фінансових ресурсів для проведення санаційних заходів є ресурси власників, у другому – ресурси нових власників; основними методами фінансування оздоровчих заходів в обох випадках є надання внесків на збільшення статутного капіталу та надання позик або цільових внесків на безповоротній основі. Варто зазначити, що вказані методи призведуть до збільшення вхідних грошових потоків на підприємстві.

Поширеною є ситуація, коли керівники призвели до загрози банкрутства суб'єкта господарювання та необхідності застосування санації. У цьому випадку основною причиною кризи є некваліфіковане управління, а для усунення кризи слід провести зміну керівництва, залучити нові висококваліфіковані управлінські кадри, провести на підприємстві заходи щодо підвищення рівня фінансового та операційного менеджменту. При цьому слід використовувати внутрішні джерела фінансування санаційних заходів, тобто ресурси самого підприємства.

Основними методами фінансування оздоровчих заходів в описаній ситуації є:

- мобілізація прихованих резервів (призводить до збільшення вхідних грошових потоків);
- підвищення ефективності управління активами підприємства (здача в оренду основних засобів, використання зворотного лізингу, реалізація частини майна підприємства); підвищення ефективності маркетингової діяльності; вдосконалення організаційної та виробничої структури; вдосконалення фінансової діяльності на підприємстві (призводять до збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків);
- зниження витрат; оптимізація структури та обсягів запасів; відмова від не вигідних контрактів, укладання нових контрактів (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

Працівники через низький рівень зацікавленості в успішній діяльності підприємства також можуть спричиняти зародження та розвиток кризових явищ. При цьому напрямом подолання причин кризи виступає залучення працівників до фінансування санації,

перетворення працівників на власників підприємства. В аналізованій ситуації для фінансування санаційних заходів слід використовувати ресурси працівників, а основними методами фінансування оздоровчих заходів є надання фінансових ресурсів працівниками на умовах позики чи купівля працівниками акцій підприємства (призводять до збільшення вхідних грошових потоків), а також відстрочення або відмова від винагороди за працю чи отримання винагороди за працю у вигляді цінних паперів підприємства (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

Взаємовідносини із кредиторами часто є джерелом загрози існуванню підприємства [7, с. 63-64; 8]. В цій ситуації для вибору джерел та методів фінансування оздоровчих заходів слід визначити, чи є кредитори зацікавленими у:

- 1) поверненні заборгованості та збереженні партнера;
- 2) доведенні підприємства до банкрутства.

У першому випадку напрямами усунення причин кризи є:

а) використання усіх можливих методів погашення кредиторської заборгованості (КЗ) на основі переговорів із кредиторами з використанням внутрішніх джерел підприємства та застосуванням наступних методів:

– погашення КЗ за рахунок частини майна, здійснення операцій РЕПО, толлінгу, фінансового лізингу (призводять до збільшення вхідних грошових потоків);

– делегування прав у господарських зобов'язаннях (переказ боргу на дебітора; взаємна уступка вимог; поступка договору (цесія)); взаємозалік кредиторської заборгованості; пролонгація строків сплати КЗ (новація боргу); списання КЗ (повне або часткове); переоформлення заборгованості у вексельні зобов'язання; дострокове погашення КЗ зі знижкою (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

б) залучення кредиторів до фінансування санаційних заходів з використанням ресурсів кредиторів і застосуванням таких методів, як надання санаційних кредитів та трансформація боргу у власність (обмін КЗ на цінні папери боржника) (призводять до збільшення вхідних грошових потоків).

У другому ж випадку для усунення причин кризи слід припинити господарські відносини з кредитором після повного

розрахунку. Для цього варто використати внутрішні джерела підприємства через вдосконалення методів управління КЗ, зокрема впровадження моделі оцінки ризику неповернення КЗ. Такі кроки повинні призвести як до зменшення вихідних грошових потоків, так і до збільшення вхідних.

Дебітори підприємства можуть нести загрозу його безкризовому розвитку з причин:

- 1) низької їх платоспроможності;
- 2) низької платіжної дисципліни.

В першому випадку слід використовувати усі можливі методи погашення дебіторської заборгованості (ДЗ) на основі переговорів з дебіторами та з використанням ресурсів дебіторів. При цьому основними методами фінансування оздоровчих заходів на підприємстві є:

- рефінансування ДЗ (факторинг, форфейтинг, облік (дисконтування) векселів); дострокове погашення дебітором заборгованості зі знижкою; отримання в рахунок погашення ДЗ частини майна боржника або конверсія ДЗ у пакети акцій боржника (з метою наступного їх переведення в більш ліквідні ресурси) (призводять до збільшення вхідних грошових потоків);

- взаємозалік дебіторської заборгованості; делегування прав у господарських зобов'язаннях (переказ боргу на дебітора, взаємна уступка вимог, поступка договору (цесія)) (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

У другому випадку необхідно вимагати передоплати для ненадійних дебіторів. Джерелом ресурсів для фінансування санаційних заходів в такій ситуації є ресурси дебіторів, а основним способом фінансування оздоровчих заходів повинно бути вдосконалення методів управління ДЗ [9-10], зокрема впровадження моделі оцінки ризику неповернення ДЗ (що призводить як до зменшення вихідних, так і до збільшення вхідних грошових потоків).

Конкуренти можуть бути ідентифіковані як суб'єкт, що спричиняє кризу, через намагання захопити ринок підприємства. При цьому слід розглянути три основні напрями усунення причин кризи:

- 1) підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- 2) захист від конкуренції;
- 3) перетворення конкурентів на стратегічних партнерів.

В першому випадку для фінансування оздоровчих заходів підприємство може використовувати широкий перелік джерел:

а) внутрішні джерела з використанням таких методів фінансування, як мобілізація прихованих резервів (призводить до збільшення вхідних грошових потоків); вдосконалення організаційної та виробничої структури, вдосконалення фінансової діяльності, підвищення ефективності управління активами, підвищення ефективності маркетингової діяльності (призводять до зменшення вихідних та збільшення вхідних грошових потоків); зниження витрат, оптимізація структури та обсягів запасів, відмова від не вигідних контрактів, укладання нових контрактів (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

б) ресурси держави з використанням інноваційних позик Української державної інноваційної компанії чи коштів держбюджету, передбачених для інноваційних та інвестиційних проектів (призводять до збільшення вхідних грошових потоків);

в) ресурси кредиторів з використанням таких методів фінансування, як надання банківських позик та участь у венчурних проектах (призводять до збільшення вхідних грошових потоків).

г) ресурси власників через отримання позик або цільових внесків на безповоротній основі (збільшує вхідні грошові потоки).

В другому випадку для захисту від конкуренції слід використовувати ресурси держави через отримання дозволу на тимчасове недотримання антимонопольного законодавства, а також через лобіювання обмежень для імпорту чи стимулювання експорту (може призводити до зменшення вихідних та збільшення вхідних грошових потоків).

В третьому випадку (перетворення конкурентів на стратегічних партнерів) для фінансування санаційних заходів підприємству варто скористатися ресурсами конкурентів. Методами фінансування в такій ситуації є отримання фінансових ресурсів на умовах позики та отримання цільових внесків на безповоротній основі (обидва методи передбачають збільшення вхідних грошових потоків).

Стратегічні партнери можуть нести загрозу функціонуванню підприємства з таких причин:

- 1) низький рівень використання потенціалу партнерства;
- 2) не вигідні партнерські стосунки.

В першому випадку напрямом подолання причин кризи є укладання нових угод, спрямованих на поглиблення партнерства і зміцнення партнерських стосунків. При цьому доцільно як джерело фінансових ресурсів використовувати ресурси стратегічного партнера, а як метод фінансування – отримання фінансових ресурсів на умові позики або цільових внесків на безповоротній основі (призводить до збільшення вхідних грошових потоків).

В другому випадку напрямом подолання причин кризи є перегляд та переукладання невигідних угод, зміна партнера. При цьому також варто використовувати ресурси стратегічного партнера для зниження витрат, зростання надходжень при умові укладання більш вигідних контрактів тощо (призводить до зменшення вихідних або збільшення вхідних грошових потоків).

Центральні та місцеві органи державної влади можуть призводити до загрози банкрутства підприємства з таких причин:

- 1) державне регулювання цін на продукцію підприємства, встановлення цін нижче собівартості;
- 2) незадовільний рівень державного регулювання підприємницької діяльності та співпраці між бізнесовими структурами і урядом;
- 3) несприятлива податкова політика.

Напрямами подолання причин кризи є проведення переговорів з державними органами влади, причому в першому випадку – щодо прямого бюджетного фінансування або фінансування за рахунок фондів галузевих міністерств, в другому – щодо застосування непрямих форм державного впливу і в третьому – щодо застосування фіскальних поступок. Джерелами ресурсів для фінансового забезпечення санації підприємства при цьому повинні виступати ресурси держави.

Методами фінансування оздоровчих заходів в першому випадку є надання фінансових ресурсів на безповоротній основі (субсидії, дотації); повний або частковий викуп державою акцій підприємств; надання бюджетних стабілізаційних позик; надання коштів галузевих міністерств для фінансування оздоровчих заходів (призводить до збільшення вхідних грошових потоків).

В другому випадку методами фінансування оздоровчих заходів є надання державних гарантій і поручительств (призводить до

збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків); надання підтримки в організації фінансового оздоровлення, проведенні санаційного аудиту, розробці плану санації, контролі за проведенням санації; сприяння щодо скорочення тривалості окремих бюрократичних процедур при реалізації процедури фінансового оздоровлення підприємства (призводять до зменшення вихідних грошових потоків).

До методів фінансування оздоровчих заходів в третьому випадку слід віднести надання фіскальних поступок головним кредиторам з метою активізації їх участі в фінансовому оздоровленні підприємства (призводить до збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків); проведення списання чи реструктуризації податкових зобов'язань, податкове кредитування, надання цільових податкових пільг (призводить до зменшення вихідних грошових потоків).

Таким чином, в результаті виконання даного дослідження встановлено взаємозв'язки між причинами кризи та суб'єктами, що спричинили кризу, напрямками усунення таких причин, пріоритетними джерелами фінансових ресурсів та методами фінансування оздоровчих заходів. Також визначено вплив кожного пропонованого методу на зміну вхідних чи вихідних грошових потоків господарюючого суб'єкта. Врахування виявленого взаємозв'язку в практиці реалізації санаційних процедур повинно призводити до ліквідації глибинних причин кризи та забезпечувати безкризовий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ. – 268 с.
2. Яцюк О. С. Визначення та обґрунтування етапів вибору джерел фінансування санаційних заходів / О. С. Яцюк // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 265: В 9 т. Том IX. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 2427-2433.
3. Гріфін Р. Основи менеджменту: Підручник / Р. Гріфін, В. Яцура; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: Бак, 2001. – 624 с.
4. Jay B. Barney. Organizational Economics / Jay B. Barney, William G. Ouchi (eds.). – San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
5. Wayne L. Winston. Practical management science: spreadsheet modeling and applications / Wayne L. Winston, S. Christian Albright: with case studies by Mark Broadie. – Belmont.: Duxbury Press, 1997. – 796 p.

6. Яцюк О. С. Аналіз результатів діяльності та оцінка перспектив розвитку машинобудівних підприємств Івано-Франківської області / О. С. Яцюк // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2007. – №576. – С. 348-354.

7. Яцюк О. С. Защита бизнеса от рейдеров: состояние проблемы и пути решения / О. С. Яцюк // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции “Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте ‘2007”. Том 7. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2007. – С. 61-64.

8. Комаров А. В. Стратегия исполнения обязательств предприятия по оплате товаров (работ, услуг) в условиях дефицита денежных ресурсов [Електронний ресурс] / А. В. Комаров // Финансовый менеджмент. – 2003. – №2. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22579>

9. Карбовник А. М. Деякі аспекти управління дебіторською заборгованістю та їх вплив на джерела формування оборотних активів / А. М. Карбовник // Фінанси України. – 2001. – №09. – С.92-97.

10. Новікова Н. М. Структурно-логічна модель управління дебіторською заборгованістю / Н. М. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1 (43). – С. 75-82.

Редакційна колегія



Садовська І.Б., к.е.н., професор, завідувач
кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Sadovska I., Ph.D., Professor, Head of
Department of Accounting and Auditing of the
Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Бабіч І.І., к.е.н., доцент кафедри обліку і
аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Babich I., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Аверіна О.І., д.е.н., професор, завідувач
кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і
аудиту Мордовського державного
університету ім. Н.П. Огарьова
(Саранськ, Республіка Мордовія)

Averina O., PhD, Professor, Head of
Department of Accounting, Analysis and Audit
Mordovia State University of N. Ogarev
(Saransk, Republic of Mordovia)



Бессонова О.А., д.е.н., професор,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,
аналізу і аудиту Південно-Західного
державного університету
(Курськ, Російська Федерація)

Bessonova O., Doctor of Economics,
Professor, Head of Accounting, Analysis and
Audit Southwestern State University
(Kursk, Russia)



Вегера С.Г., д.е.н., доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку і
аудиту Полоцького державного
університету
(Новополоцьк, Республіка Білорусь)

Vegera S., PhD, Associate Professor, Head of
accounting and accounting audit Polotsk State
University (Novopolotsk, Belarus)



Голян В.А., д.е.н., професор, академік
Інженерної академії України
(Київ, Україна)

Golian V., Doctor of Economics, Professor,
Academician of Engineering Academy of
Ukraine (Kyiv, Ukraine)



Голячук Н.В., к.е.н., доцент кафедри обліку
і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Holyachuk N., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Димитров С.С., д-р, професор, завідувач
кафедри бухгалтерії і аналізу Університету
національного і світового господарства
(Софія, Болгарія)

Stoyan Dimitrov, Dr, Professor, Head of
accounting and analysis of the University of
National and World Economy (Sofia, Bulgaria)



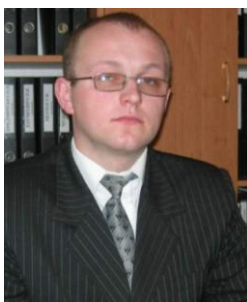
Жураковська І.В., к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Zhurakovska I., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Гжегож Зайонц, д-р, директор Інституту
міжнародних відносин
Державна Східноєвропейська Вища школа
(Хелм, Польща)

Grzegorz Zaiontz, Dr, Director, Eastern
European State High School (Chelm, Poland)



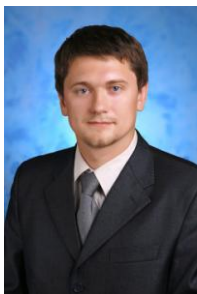
Зеленко С.В., к.е.н., доцент кафедри обліку
і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Zelenko S., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Дорота Казмерчак-Пец, д-р, Вища Школа
Нижньосілезька (Вроцлав, Польща);

Dorota Kazmerchak-Pec, Dr, High School
Lower (Wroclaw, Poland)



Легенчук С.Ф., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету (Житомир, Україна)

Legenchuk S., Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Accounting and Auditing Zhytomyr State Technological University (Zhytomyr, Ukraine)



Левицька С.О., д.е.н., професор, проректор Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Levytska S., Doctor of Economics, professor, rector of the National University of Water Management and Nature (Rivne, Ukraine)



Макарова В.І., д.е.н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Волзького університету імені В.Н. Татіщева (Тольятті, Російська Федерація)

Makarova V., PhD, Associate Professor, Head of Accounting, analysis and audit of the Volga University of V. Tatishchev (Togliatti, Russia)



Малік М.Й., д.е.н., професор кафедри страхування та ризик-менеджменту економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка (Київ, Україна)

Malik M., Ph.D., professor of insurance and risk management Economics Faculty of Kyiv National Taras Shevchenko University (Kyiv, Ukraine)



Мальцевич Н.В., к.е.н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту Поліського державного університету (Пінськ, Республіка Білорусь)

Maltsevich N., Ph.D., associate professor, head of accounting and accounting, analysis and audit Poleskiy State University (Pinsk, Belarus)



Моксєв В.В., д.т.н., с.н.с., завідувач кафедри інформаційних систем Південно-Уральського державного університету (Челябінськ, Російська Федерація)

Mokeev V., Ph.D., Senior Research Fellow, Head of Information Systems of South Ural State University (Chelyabinsk, Russia)



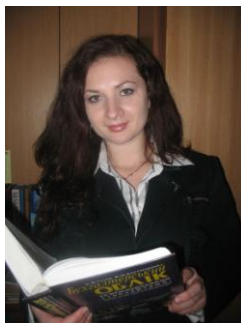
Морозова Н.І., д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки Волгоградської філії Російського державного торгово-економічного університету (Волгоград, Російська Федерація)

Morozova N., PhD, Associate Professor, Head, Department of Economics Volgograd Branch of Russian State Trade and Economic University (Volgograd, Russia)



Московчук А.Т., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ (Луцьк, Україна)

Moskovchuk A., Ph.D., Associate Professor of accounting and auditing of the Lutsk NTU (Lutsk, Ukraine)



Нагірська К.Є., к.е.н., старший викладач
кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Nagirska K., PhD, Senior Lecturer of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Нужна О.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і
аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Nuzhna O., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Петрова О.О., к.е.н., доцент, завідувач
кафедри бухгалтерського обліку і
інформаційних систем в економіці
Гірничо-Алтайського державного
університету (Горно-Алтайськ, Алтай)

Petrova O., Ph.D., associate Professor, Head
of Department of Accounting and Information
Systems in Economics Gorno-Altai State
University (Gorno-Altai, Altai)



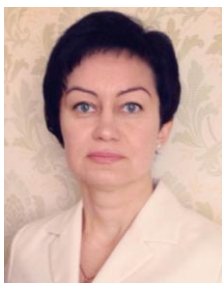
Писаренко Т.М., к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Pysarenko T., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Правдюк Н.Л., д.е.н., професор завідувач кафедри організації обліку та звітності Вінницького національного аграрного університету (Вінниця, Україна)

Pravdiuk N., Doctor of Economics, Professor Head of the Department of Accounting and Reporting Vinnytsia National Agrarian University (Vinnytsia, Ukraine)



Савош Л.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ (Луцьк, Україна)

Savosh L., Ph.D., Associate Professor of accounting and auditing of the Lutsk NTU (Lutsk, Ukraine)



Сєкачова В.М., к.е.н., доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аналізу господарської діяльності Кемеровський державний університет (Кемерово, Російська Федерація)

Syekachova V., Ph.D., associate Professor, Head of accounting and business analysis Kemerovo State University (Kemerovo, Russia)



Сидоренко Р.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Луцького НТУ (Луцьк, Україна)

Sydorenko R., Ph.D., Associate Professor of accounting and auditing of the Lutsk NTU (Lutsk, Ukraine)



Сушко Т.І., к.е.н., доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку,
аналізу і аудиту Могильовського
державного університету продовольства
(Могильов, Республіка Білорусь)

Sushko T., Ph.D., Associate Professor, Head
of Accounting, Analysis and Audit Mogilev
State University of Food (Minsk, Belarus)



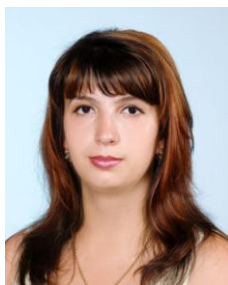
Талах Т.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і
аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Talah T., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Ткачук І.М., к.е.н., доцент кафедри обліку і
аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Tkachuk I., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Тлущкевич Н.В., к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Tluchkevich N., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Хенрік Федевіч, д-р, Вища Школа
Господарча (Перемишль, Республіка
Польща)

Henrik Fedevic, Dr, Graduate School of
Household (Przemysl, Poland)



Чудовець В.В., к.е.н., доцент кафедри
обліку і аудиту Луцького НТУ
(Луцьк, Україна)

Chudovets V., Ph.D., Associate Professor of
accounting and auditing of the Lutsk NTU
(Lutsk, Ukraine)



Шаріпов Довудшо Гаюрович, к.е.н.,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Інституту підприємництва та сервісу
(Душанбе, Республіка Таджикистан)

Sharipov Dovudsho, Ph.D., Associate
Professor Department of Accounting, Analysis
and Auditing of the Institute of
Entrepreneurship and Service
(Dushanbe, Republic of Tajikistan)



Шестакова І.М., к.е.н., доцент, завідувач
кафедри бухгалтерського обліку і фінансів
Сибірський державний технологічний
університет
(Красноярськ, Російська Федерація)

Shestakova I., Ph.D., associate Professor,
Head of Department of Accounting and
Finance Siberian State Technological
University (Krasnoyarsk, Russia)



Шешукова Т.Г., д.е.н., професор, завідувач
кафедри обліку, аудиту і економічного
аналізу Пермського державного
національного дослідницького університету
(Пермь, Росія)

Sheshukova T., PhD, Professor, Head of
Department of Accounting, Auditing and
economic analysis of the Perm State National
Research University (Perm, Russia)

ДЛЯ НОТАТОК

ОБЛІК, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки
ACCOUNTING, ECONOMICS, MENEDZHMENT: scientific notes

Міжнародний збірник наукових праць
International collection of scientific papers

Випуск 3

Issue 3

Відповідальний редактор:

к.е.н., доцент Бабіч І.І.

Contributing editor:

Ph.D., Professor, I. Babich

Адреса редакції:

ТзОВ «Актив-Інформ»
вул. Володимирська, 35 / 4, с. Забороль,
Луцький район, Волинська обл., 45623

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової
інформації Серія КВ № 20767-10567 Р від 22.05.2014 р.*

Видавець:

РВВ Луцького НТУ
вул. Львівська, 75, м. Луцьк, 43024
тел. +38 066 759 72 53

Підписано до друку 24.06.2014 р. Формат 60х90 / 16.
Папір офсетний. Умовн. друк. арк. 22,3
Тираж 100. Замовлення № 350.