

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 30

ЛЬВІВ
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ
2009

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 30. — 214 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць
Випуск 30**

Відповідно до Постанови Президії ВАК України від 11.09.97 р. № 2/7 збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)

*Друкується за ухвалою Вченої ради
Львівської комерційної академії
Протокол № 9 від 12.05.09 р.*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. (головний редактор);
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Вовчак О. Д., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф. (заст. головного редактора);
Копич І. М., к.ф.-м.н., проф.;
Єлейко В. І., д.е.н., проф.;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф.;
Гринкевич С. С., к.е.н., доц. (відповідальний секретар);
Міценко Н. Г., к.е.н., доц.;
Мокій А. І., д.е.н., проф.;
Рудницький В. С., д.е.н., проф.;
Хміль Ф. І., д.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Апопій В. В.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано методики оцінювання ефективності виробничої діяльності підприємства. Здійснено оцінювання рівня ефективності молокопереробних підприємств Львівської області.

Ключові слова: метод оцінки ефективності, молокопереробне підприємство, технічна ефективність.

Antonyuk Y. M., Antonyuk H. Y

EVALUATION OF EFFICIENCY OF DAIRY ENTERPRISES OF THE LVIV REGION

The methods of evaluation of efficiency of production activity of enterprise are analyzed. The evaluation of level of efficiency of dairy enterprises of the Lviv region is carried out.

Key words: methods of evaluation of efficiency, dairy enterprise, technical efficiency.

Вступ. Ефективне використання обмежених ресурсів (фінансових, сировинних, паливно-енергетичних) є одним з ключових чинників конкурентоспроможності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності підприємств були в центрі досліджень зарубіжних і вітчизняних науковців: Белінської Н., Захаревича Н., Зеленюк В., Луціва О., Фарє Р., Фарєла М. Дж. У працях цих вчених розглядаються різноманітні підходи до оцінювання ефективності виробничої діяльності підприємства: від розрахунку окремих критеріїв ефективності, до застосування різноманітних методів економетричного аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методик оцінки ефективності діяльності підприємств і виявлення рівня ефективності молокопереробних підприємств Львівської області.

Виклад основного матеріалу. Під ефективністю необхідно розуміти «здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат» [1, с. 508].

Більшість вітчизняних науковців під час оцінювання ефективності підприємств розраховують окремі показники, такі як продуктивність праці, фондівдача, витрати на одиницю продукції, рентабельність товару тощо [2]. Серед методів економетричного аналізу, які використовують зарубіжні вчені, найбільш поширеним є метод оболонки даних DEA.

На нашу думку, для визначення рівня ефективності молокопереробних підприємств доцільно застосувати метод оболонки даних DEA, запропонований Фарєлом М. Дж. у 1957 р. [3]. Завданням підприємств молокопереробної галузі є виробництво якомога більшої кількості молочної продукції за використання мінімальної кількості ресурсів. Таким чином, наша функція передбачатиме, в одному випадку, максимізацію «виходу» (продукції), а в іншому – мінімізацію «входу» (витрат).

Базою методу DEA є побудова кривої на основі «успішних» підприємств шляхом лінійної оптимізації:

$$F_k = \min \lambda^k, \quad (1)$$

за обмежень:

$$y_{k,m}^t \leq \sum_{k=1}^k z_k^t y_{k,m}^t, m = 1, \dots, M, \lambda^k x_{k,n}^t \geq \sum_{k=1}^k z_k^t x_{k,n}^t, n = 1, \dots, N, \quad (2)$$

де $z_k^t \geq 0, \sum_{k=1}^K z_k^t = 1$ - змінний ефект масштабу; $F_k = \min \lambda^k$ - технічна ефективність

використання ресурсів; z_k - змінні, що показують інтенсивність, з якою використовується кожен ресурс при побудові кривої найефективніших об'єктів (підприємств, регіонів, країн); $y_{k,m}$ - продукція k -го об'єкта (підприємства, регіону, країни) m -го виду; $x_{k,n}$ - використовуваний ресурс n -го виду; t - індекс часу; $k = 1 \dots K$ - кількість обстежуваних об'єктів.

Оцінювання ефективності методом DEA передбачає, що усі підприємства, галузі, регіони, країни мають доступ до тієї самої технології, яка трансформує вектор N входів, x , у вектор M виходів, y . Цю технологію можна описати рівнянням:

$$T = \left\{ (x, y) \in \mathbb{R}_+^N \times \mathbb{R}_+^M \right\}, \quad (3)$$

може виробляти $\left. \begin{matrix} x \in \mathbb{R}_+^N \\ y \in \mathbb{R}_+^M \end{matrix} \right\}$

Оцінку ефективності кожної j об'єкта з числа n об'єктів здійснюють, використовуючи формулу, введену Фарелом М. Дж.:

$$TE(x^j, y^j) = \max \left\{ \Theta : (x^j, \Theta y^j) \in T \right\}, \quad (4)$$

На практиці технологію T виміряти неможливо, тому ми замінимо T її DEA-оцінкою, \hat{T} :

$$\hat{T} = \left\{ (x, y) \in \mathbb{R}_+^N \times \mathbb{R}_+^M \right. \\ \left. \sum_{k=1}^n z_k y_m^k \geq \Theta y_m, m = 1, \dots, M, \sum_{k=1}^n z_k x_i^k \leq x_i, i = 1, \dots, N, \right. \\ \left. z_k \geq 0, k = 1, \dots, n \right\}, \quad (5)$$

де T - система, що в цьому випадку відображає молокопереробне підприємство;

x - «входи» в систему; y - «виходи» із системи; R - множина «входів» і «виходів».

Якщо коефіцієнт дорівнюватиме 1, то це означає, що об'єкт дослідження є абсолютно ефективним. Чим меншим показник буде від 1, тим нижчою є ефективність досліджуваного об'єкта.

Для побудови моделі оцінювання ефективності молокопереробних підприємств як вхід ми обрали витрати на оплату праці, первісну вартість основних засобів, обсяг молока, закупленого для переробки; як вихід - обсяг виготовленої молочної продукції. Результати оцінювання наведено в табл. 1.

Ефективність молокопереробних підприємств Львівської області у 2005-2007 рр.

Назва підприємства	Показник технічної ефективності			
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2007 р. до 2005 р., %
ВАТ «Бродівський завод сухого знежиреного молока»	0,26	0,21	0,17	65,3
ВАТ «Комарнівський сирзавод»	1	1	1	100
ВАТ «Жидачівський сирзавод»	0,53	0,35	0,39	73,5
ВАТ «Рава-Руський маслозавод»	0,33	0,14	0,3	90,9
ЗАТ «Галичина»	1	1	1	100
ВАТ «Молокозавод «Самбірський»	0,85	0,44	0,91	107,05
ВАТ «Львівський міський молочний завод»	0,74	0,43	0,73	98,6
Філія ППКФ «Прометей» «Львівський молочний комбінат»	0,67	0,56	0,82	122,3
ВАТ «Городоцька молочна компанія»	0,05	0,04	0,07	140

Згідно з отриманими показниками технічної ефективності здійснено ранжування молокопереробних підприємств (рис. 1).

Результати оцінювання свідчать, що технічно ефективними протягом досліджуваного періоду були два молокопереробні підприємства Львівської області: ВАТ «Комарнівський сирзавод» і ЗАТ «Галичина», адже їх коефіцієнт технічної ефективності дорівнює одиниці.

У 2005 р. високі показники технічної ефективності отримали: ВАТ «Молокозавод «Самбірський» - 0,85; ВАТ «Львівський міський молочний завод» - 0,74; філія ППКФ «Прометей» «Львівський молочний комбінат» - 0,67. У 2006 р. ці показники зменшилися і становили відповідно 0,44, 0,43 і 0,56. У 2007 р. ефективність двох підприємств знову збільшилася: ВАТ «Молокозавод «Самбірський» - на 7,05 %, філія ППКФ «Прометей» «Львівський молочний комбінат» - 22,3 %. Ефективність ВАТ «Львівський міський молочний завод» зменшилася на 1,4 % порівняно з 2005 р.

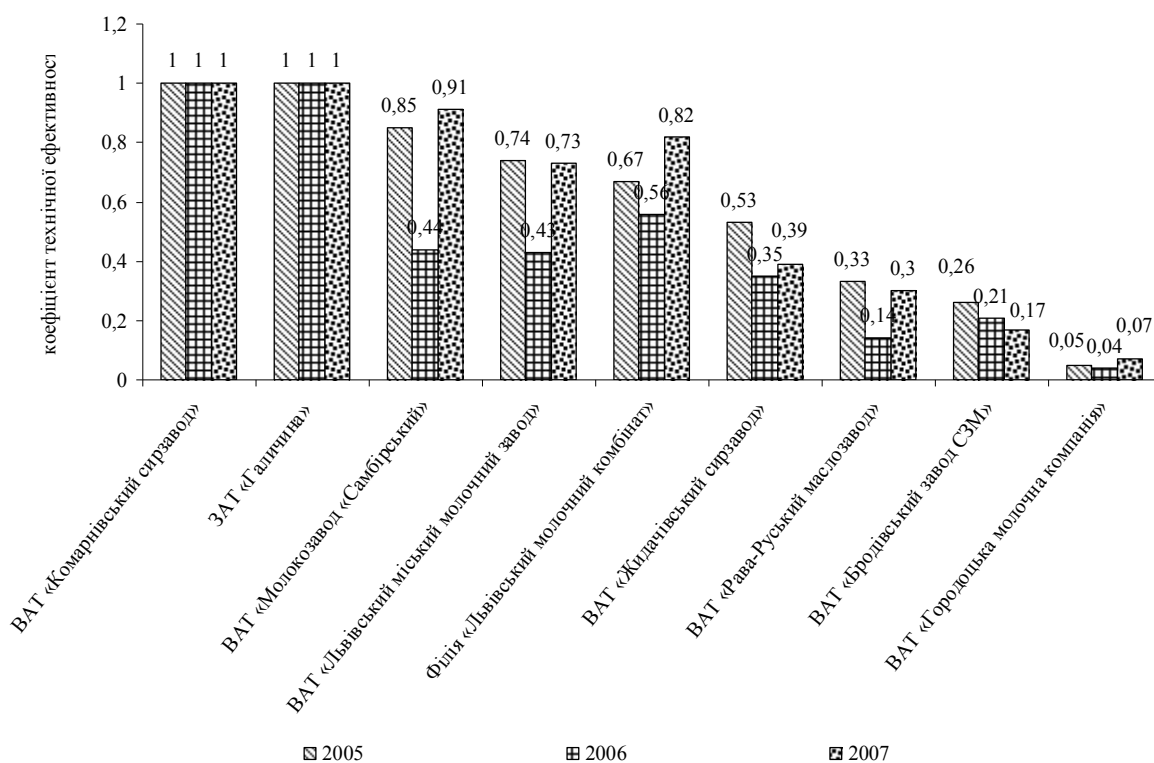


Рис. 1. Ранжування молокопереробних підприємств Львівської області за коефіцієнтом технічної ефективності у 2005-2007 рр.

Низькі показники технічної ефективності у 2005 р. отримали такі молокопереробні підприємства: ВАТ «Жидачівський сирзавод» - 0,53, ВАТ «Рава-Руський маслозавод» - 0,33, ВАТ «Бродівський завод сухого знежиреного молока» - 0,26, ВАТ «Городоцька молочна компанія» - 0,05. У 2007 р. рівень технічної ефективності цих підприємств погіршився: ВАТ «Жидачівський сирзавод» на 26,5 %, ВАТ «Рава-Руський маслозавод» на 9,1 %, ВАТ «Бродівський завод сухого знежиреного молока» на 34,7 %. Поліпшився у 2007 р. порівняно з 2005 р. лише рівень технічної ефективності ВАТ «Городоцька молочна компанія» на 40 %.

Висновки. Середнє значення технічної ефективності підприємств молокопереробної галузі у Львівській області низьке – 0,59. Це передусім зумовлено високими втратами молочної сировини під час її закупівлі, транспортування і переробки; використанням застарілих технологій і обладнання; трудомісткістю окремих процесів переробки молока.

Подальші дослідження передбачатимуть розроблення напрямів і програмно-цільових заходів підвищення рівня ефективності молокопереробних підприємств Львівської області.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Е 45 Т.1 / [ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
2. Захаревич Н.П. Методичні засади обґрунтування регіональної стратегії підвищення конкурентоспроможності галузі / Н.П. Захаревич // Університетські наукові записки. - 2007. - №3(23). - С.192-199.
3. Fare R., Zelenyuk V. On aggregate Farrell efficiencies [Електронний ресурс]: http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6VCT45KNC192&_user=10&_rdoc=1&_fmt=&_orig=search&_sort=d&view=c&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=03ad652ce6ae7af15435879f24cb153d

УДК 658.511:339.13

Гайдук І. О.

РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Розкрито вплив фінансових ресурсів на конкурентоспроможність підприємств споживчої кооперації

Ключові слова: фінансові ресурси, конкуренція, підприємства споживчої кооперації

Gajduk I.O.

VALUE OF FINANCIAL RESOURCES IN MAINTENANCE OF COMPETITION OF THE ENTERPRISES CONSUMERS' COOPERATION

Influence of financial resources on competition of the enterprises of consumers' co-operation is opened

Key words: financial resources, competition, enterprises of consumer cooperation

Вступ. Підприємства споживчої кооперації функціонують у конкурентному середовищі, причому конкуренція посилюється в міру поглиблення ринкових процесів.

Ринкова орієнтація діяльності кооперативних підприємств спрямована на зміцнення конкурентних позицій суб'єктів господарювання та підвищення ефективності їх

функціонування: модернізацію підприємств, оптимізацію їх потужностей; створення бази нових технологій, методів господарювання, конкурентних механізмів, впровадження конкурентних стратегій, ефективних методів конкурентної боротьби, реалізацію конкурентних переваг кооперації.

Для цього на підприємствах споживчої кооперації впроваджуються ринкові методи господарювання, формуються ринкові механізми, зростає підприємницька активність, що дозволяє розширити масштаби господарської діяльності, поліпшити результативні показники та широко використовувати методи конкурентної боротьби.

У зовнішньому середовищі конкурентоспроможність підприємства, його потенціал як ділового партнера визначає фінансова стратегія системи споживчої кооперації, що дає змогу забезпечити необхідними джерелами і коштами функціонування і фінансову стійкість господарської діяльності на перспективу. Основними джерелами фінансового забезпечення розвитку підприємств споживчої кооперації та досягнення конкурентних переваг є фінансові ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суть фінансових ресурсів та їх класифікація розглядаються у працях вітчизняних вчених, зокрема С.Ф.Покропивного [1], В.В. Кулішова [2], А.А.Мазаракі [3] та ін. Проте, значення фінансових ресурсів підприємств споживчої кооперації в умовах конкуренції залишається недостатньо дослідженим.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття ролі фінансових ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств споживчої кооперації в умовах ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвитку національної економіки конкуренція – це економічна боротьба за ринки збуту та високі показники господарювання. Вона виявляється у суперництві між підприємствами у задоволенні потреб споживачів, обсягах реалізації товарів та послуг, у боротьбі за найкращі умови використання та одержання капіталу.

Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності, яку значною мірою формує ефективність управління капіталом, тобто визначення загальної потреби у фінансових ресурсах – їх оптимальної структури та умов залучення. Управління капіталом пов'язано не лише із забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням додаткових фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства та сприяють підвищенню його конкурентоспроможності [4].

Застосовуючи методи економічного моделювання, залежність конкурентоспроможності від обсягу фінансових ресурсів підприємства можна відобразити рівнянням:

$$y = kx, \quad (\text{при } x > 0), \quad (1)$$

де y - рівень конкурентоспроможності;

x - обсяг фінансових ресурсів;

k – коефіцієнт темпу зростання конкурентоспроможності залежно від обсягу фінансових ресурсів

Якщо рівень зростання обсягу фінансових ресурсів перевищує темпи зростання конкурентоспроможності, тобто $0 < k < 1$, то характер залежності між величиною фінансових ресурсів і конкурентоспроможністю буде таким (рис. 1).

Кооперативні підприємства розпочинають свою діяльність за первісного нагромадження фінансових ресурсів, які використовуються у формі початкового капіталу. Первісне формування фінансових ресурсів відбувається під час створення підприємства, коли утворюється власний капітал [5].

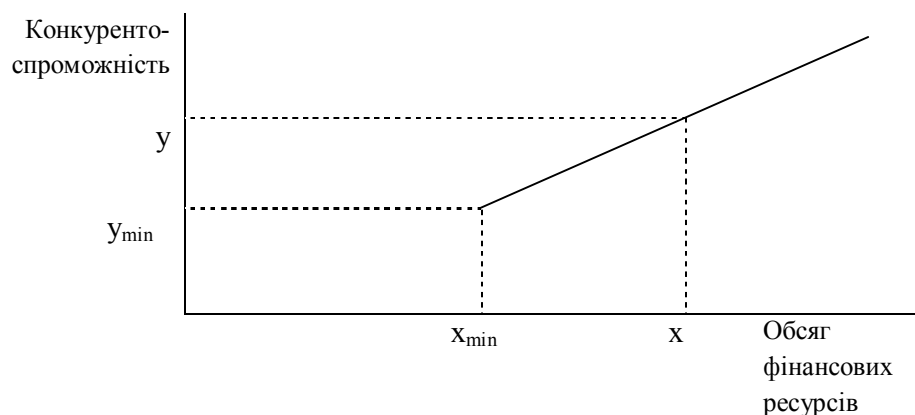


Рис. 1. Характер залежності між зростанням фінансових ресурсів і конкурентоспроможністю підприємства

Як видно з рис. 1, за первісного значення фінансових ресурсів (капіталу) x_{\min} конкурентоспроможність підприємства також мінімальна – y_{\min} . Зі зростанням рівня фінансових ресурсів підприємства x зростає його конкурентоспроможність – y .

Кут нахилу лінії співвідношення конкурентоспроможності і фінансових ресурсів (B) визначається, як відношення зміни функції до зміни аргументу. В нашому випадку кут нахилу дорівнює:

$$\frac{y - y_{\min}}{x - x_{\min}} = B \quad (2)$$

Кут нахилу залежить від правильно прийнятих стратегічних рішень та ефективності управління фінансовими ресурсами. У разі неправильного прийняття управлінського рішення знижується конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. Перспективи розвитку та конкурентоспроможності кооперативних підприємств визначаються їх можливостями у залученні та нарощенні фінансових ресурсів. На конкурентоспроможну діяльність підприємства впливає визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення їх структури, джерел формування та обґрунтованих напрямів використання. Тому процес формування та використання фінансових ресурсів у підприємствах споживчої кооперації, на нашу думку, доцільно розглянути детальніше.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібник / Вітлінський В. В. – К. : КНЕУ, 2003. - 408 с.
2. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / [за ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного]. – К.: КНЕУ, 2001.-457 с.
3. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: навч. посібник / Кулішов В.В. - К.: Ніка-Центр, 2002. - 216с.:іл.
4. Економіка торговельного підприємства: підр. для вузів / [Мазаракі А.А. та ін. ; під ред.проф. Ушакової Н. М.]. – К. :Хрещатик, 1999. – 800с.
5. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.), Центральна спілка споживчих товариств. – К. – 2004.

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТА КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглядаються методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції виробничих підприємств швейної промисловості. Визначено основні об'єкти витрат та калькулювання собівартості продукції, зважаючи на організаційно-виробничу структуру швейного підприємства. Визначено основні фактори, що визначають попит на продукцію галузі, та проблеми її розвитку.

Ключові слова: швейна промисловість, собівартість, витрати, облік, калькулювання.

Horshinskiy V. M.

THE METHODS OF ACCOUNTING AND CALCULATION OF PRIME COST OF SEWING PRODUCTION FACTORY

This article is about the methods of accounting and calculation of prime cost of sewing production's factory. There are the main cost's objects for calculation of cost price which is included the structure of organization and production of sewing production's factory. The main facts are determined which are identified demand on production of this branch and the problems of its development.

Key words: sewing industry, prime price, charges, account, calculation.

Вступ. Однією з найважливіших галузей виробництва непродовольчих товарів є швейна промисловість, що є частиною легкої промисловості країни, оскільки вона повинна забезпечити населення одягом – одним з трьох основних елементів матеріальних благ (їжа, одяг, житло).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних і закордонних наукових колах тривають дискусії щодо методики обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Означена тема досліджується у працях С. Голова [4], Л. Нападовської [6], Ч. Хорнгрена, Фостера Дж., Ш. Датара, Г.Нашкерської, Т. Карпової, Ф. Бутинця [2], В. Сопка [9] та ін. .

Проте, потребують подальшого вивчення питання класифікації методів обліку і калькулювання собівартості продукції; забезпечення певної «уніфікації» у поглядах на такі методи, особливо на ті, які запозичені із закордонного досвіду, та ін.

Постановка завдання. Метою статті є комплексне висвітлення методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції виробничих підприємств швейної промисловості, а також визначення основних об'єктів витрат та калькулювання собівартості продукції.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання важливо підтримувати конкурентоспроможність своєї продукції, яка щодо швейних виробів визначається такими критеріями:

- ціна;
- якість (виробу та матеріалу);
- асортимент;
- відповідність модним тенденціям.

Звідси випливає, що найбільш привабливим виробом для покупців є виріб, в якого висока якість матеріалу, з якого він виготовлений, відповідність сучасним напрямкам моди та вартість відносно дешевша за аналоги.

Важливим для вітчизняних швейних підприємств є те, що вони залежать від підприємств інших галузей промисловості (текстильна, хімічна, шовкова, галантерейна, машинобудівна, сільське господарство), які в сучасних умовах перебувають у скрутному становищі. Швейні підприємства змушені закордоном закуповувати устаткування та сировину, що збільшує їх вартість і матеріальні витрати на одиницю продукції. Нехватка сировини призводить до того, що підприємства працюють на давальницькій сировині.

Іншою проблемою для підприємств швейної галузі є імпорт виробів, в тому числі і нелегальний. Дешевий китайський та турецький одяг, що реалізується на «чорному» ринку, значно знижує попит на продукцію вітчизняних виробників швейних виробів.

Саме тому важливими завданнями для керівництва швейного підприємства є проведення правильної маркетингової політики, використання методів цінової конкуренції та управління витратами.

На продукцію швейних підприємств ціна визначається за такою формулою:

$$Ц = СВр + АВ + ВЗ + ПП + НП,$$

де Ц – ціна реалізації продукції;

СВр – собівартість реалізації;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ПП – планова сума прибутку;

НП – непрямі податки (ПДВ).

З формули випливає, що найбільш релевантними показниками, які впливають на ціну продукції, є запланований прибуток і собівартість продукції. Оскільки в умовах ринкової конкуренції неможливо встановлювати високий його рівень, щоб не знизити попит на продукцію, на нашу думку, важливого значення набуває управління витратами, які формують собівартість продукції.

Собівартість продукції характеризує ефективність виробництва та визначається калькулюванням витрат, понесених на її виробництво. В економічній літературі досліджували поняття «собівартість» багато відомих вчених. Основні визначення цього терміну наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «собівартість»

№ п/п	Вчений	Визначення
1	2	3
1.	Білуха М.Т.	Калькулювання собівартості продукції – найбільш складний об'єкт дослідження, оскільки при цьому необхідно визначити всю сукупність затрат на виробництво продукції, правильність їх розподілу між завершеними та незавершеними виробами, встановити відхилення за статтями калькуляції та елементами затрат, відображеній у нормативній(плановій) і фактичній калькуляції собівартості виробів [1].
2.	Бутинець Ф.Ф.	Собівартість продукції – виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво та збут товарів, робіт, послуг [2].
3.	Войтенко Т.	Собівартість формується безпосередньо на підприємстві і відображає індивідуальні витрати та умови виробництва, конкретні результати господарювання даного виробничого підприємства [3].
4.	Голов С.Ф.	Калькулювання – це процес визначення собівартості кожного об'єкта витрат. Собівартість об'єкта витрат визначається за допомогою системи виробничого обліку [4].

1	2	3
5.	М'якота В.	Собівартість продукції – один з головних економічних показників діяльності промислового підприємства і виражає в грошовій формі всі затрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції [6].
6.	Нападовська Л.В.	У собівартості продукції втілені всі затрати на виробництво і реалізацію продукції, тому вона показує, наскільки ефективно на підприємстві використовують всі види ресурсів [7].
7.	Панасюк В.М.	Собівартість продукції – центральний об'єкт управління і якісний показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства [8].
8.	Сопко В.В.	Використані у процесі виробництва всі різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці формують поняття витрати. Грошовий вираз суми витрат на виробництво конкретного продукту визначає поняття собівартість [9].

Враховуючи думки науковців, можна зробити узагальнення, що собівартість – це якісний показник ефективності виробництва та його управління, що визначає суму понесених витрат у грошовій формі на виготовлення і реалізацію продукції.

Калькулювання собівартості продукції є одним із найскладніших напрямів бухгалтерської діяльності на швейному підприємстві. Це обумовлено такими факторами:

- різноманітність витрат та методів калькулювання, що потребує спеціальних знань;
- чисельність місць виникнення витрат (враховуючи організаційно-виробничу структуру швейного підприємства);
- самостійність підприємства, щодо обліку витрат та застосування методів калькулювання собівартості.

Для управління інформація про витрати на продукцію (затрати) та її виробничу собівартість повинна бути повною та деталізованою. Вона використовується для встановлення цін, аналізу ефективності виробничої діяльності, обсягу виробництва та прибутку.

Враховуючи інформаційні потреби користувачів (зовнішніх і внутрішніх), витрати на виробництво швейної продукції доцільно класифікувати за ознаками перенесення вартості на продукцію та ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат відповідно до П(с)БО 16 «Витрати» (рис. 1).

Промислові підприємства використовують для визначення собівартості продукції різноманітні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції: нормативний, стандарт-кост, директ-костінг, попередільний, позамовний.

Суть нормативного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції полягає в тому, що витрати на виробництво списуються за нормами з врахуванням відхилень і змін норм.

Фактична собівартість продукції за нормативним методом визначається формулою:

$$\Phi = \Pi + \text{В} + \text{З},$$

де Φ – фактична собівартість продукції;

Π – витрати за встановленими нормами;

В – відхилення фактичних витрат від встановлених норм;

З – зміни чинних норм.

Суттю методу стандарт-кост є те, що витрати вносяться до собівартості на основі чинних норм і кошторисів. Цей метод був розроблений у США і ліг в основу нормативного методу.

Характерним для директ-костінгу є те, що собівартість продукції визначається за змінними витратами (маржинальний підхід, який передбачає внесення до собівартості лише прямих змінних витрат).

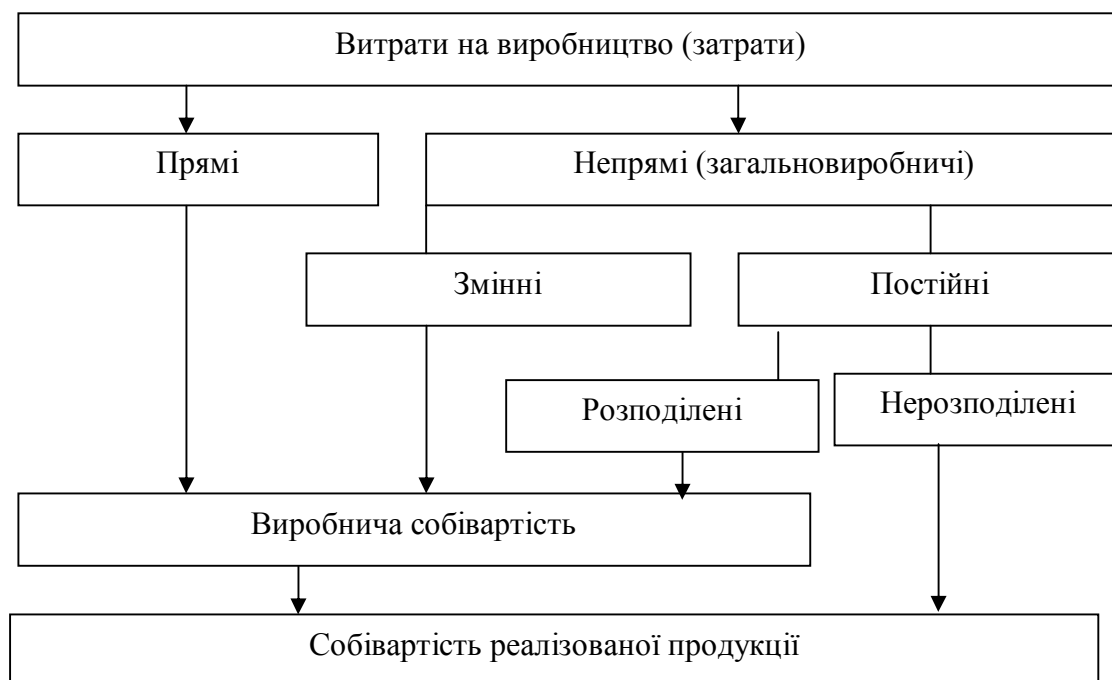


Рис. 1. Порядок формування виробничої собівартості

Залежно від об'єктів витрат, перелік яких підприємство формує самостійно, враховуючи номенклатуру продукції, технологію виробництва, організаційно-виробничу структуру, визначаються методи калькулювання собівартості за замовленнями або за процесами (переділами). Об'єктами обліку витрат при калькулюванні за замовленнями є окремі роботи, замовлення, підряди, а при застосуванні методу калькулювання за процесами (переділами) об'єктами витрат на продукцію виступають виробничі процеси (переділ як стадія виробничого процесу).

На швейних підприємствах, які займаються індивідуальним пошиттям одягу, що передбачає випуск одиначної продукції або невеликі її партії, номенклатура та асортимент якої постійно змінюється, доцільно використовувати позамовний метод калькулювання собівартості з повним розподілом витрат, понесених на її виробництво.

Висновки. На нашу думку, великі та середні швейні підприємства, які випускають серійні партії одягу у вузькому асортименті, повинні використовувати попередільний (попроцесний) метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Враховуючи те, що на серійні партії виробів у швейній промисловості сировину і матеріали доцільно списувати за нормами, то в цьому випадку буде зручно використовувати більш прогресивний метод – попередільний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції з використанням елементів нормативного методу обліку витрат.

Таким чином, для підприємств швейної промисловості доцільно використовувати позамовний та попередільний методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Зазначимо, що перспективними у контексті означеної тематики залишається обґрунтування оптимального вибору методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах швейної промисловості із врахуванням галузевих особливостей організації та технології виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білуха М.Т. Судово-бухгалтерська експертиза: підручник / Білуха М. Т. – К. : Вища школа, 2004. – 656 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік / Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Береза С. Л. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
3. Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Т. Войтенко, Н. Вороная. – Х. : Фактор, 2005. – 266 с.
4. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерський учет / Голов С. Ф. – К.: Скарби, 1998. – 384 с.

5. Мякота В. Собівартість продукції: від випуску до реалізації / Мякота В. – [2-ге вид., перероб. і доп.] – Х. : 2006. – 268 с.
6. Нападівська Л.В. Управлінський облік: монографія / Нападівська Л. В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 356 с.
7. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект / Панасюк В.М. – Тернопіль: Астон. 2005. – 288 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318
9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / Сопко В.В. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.

УДК 331.5

Гринкевич С. С.

НАПРЯМИ МОНІТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Висвітлено роль моніторингу соціально-трудої сфери у соціальній політиці держави, наведено послідовність проведення процесу моніторингу за напрямками та зазначено їх вагомість.

Ключові слова: моніторинг соціально-трудої сфери, соціально-трудої процеси, соціально-демографічні процеси, міграційні процеси, зайнятість населення, ринок праці, умови та охорона праці, доходи населення, рівень життя населення, соціально-психологічний клімат у трудових колективах.

Grinkevich S. S.

DIRECTIONS OF SOCIAL AND LABOUR SPHERE MONITORING IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES FORMING

The role of monitoring of social and labour sphere in the state's social politics is covered. Succession of the monitoring process realization of the directions is the presented as well as their significance is indicated.

Key words: social and labour sphere monitoring, social and labour processes, social and demographic processes, migration processes, labour force (population) employment, labour market, labour conditions and labour protection, population's income, population's standard of living, social and psychological climate in the labour collectives.

Вступ. Інтеграція України у світовий економічний простір на паритетних засадах є одним із найважливіших завдань вітчизняної економіки. Однак у його вирішення потребує системного дослідження всього спектра сучасних проблем інтеграції як у теоретичному, так і практичному аспекті. При цьому принципово важливим є формування і розвиток соціально-трудої сфери.

Форми й методи регулювання й удосконалення соціально-трудої відносин в Україні не повною мірою враховують кон'юнктуру ринку праці, соціально-демографічні та міграційні процеси, доходи та рівень життя населення, професійно-кваліфікаційний рівень і конкурентоспроможність робочої сили, ринковий характер формування зайнятості та ін. Тому виникає необхідність проведення моніторингу соціально-трудої відносин, який дозволить своєчасно виявляти зміни, що відбуваються в трудовій сфері.

Моніторинг відіграє важливу роль у політиці будь-якої держави й у функціонуванні підприємств, установ та організацій, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження соціально-трудова сфера завжди було предметом наукових розвідок провідних економічних шкіл і течій. Зокрема, означена тематика розглядалась у працях західних економістів Р. Барра, Дж. Бюкенена, Т. Веблена, Дж. Кейнса, В.Ойкена, А. Маршала, Дж. С. Мілля, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А.Сміта, Дж. Стігліца, Ф.Хайека, Й.Шумпетера, А. Філіпса, М. Фрідмена та ін.

Проблемам моніторингу соціальних процесів в Україні присвячена значна кількість наукових праць відомих вітчизняних вчених: Д.П. Богині, О.Г. Бондаренко, І.К. Бондар, В.М. Гейця, О.А. Грیشнової, М.І. Долішнього, О.І. Іляш, А.М. Колота, Г.В. Осового, В.М. Петюх, Л.Т. Шевчук та ін. Разом з тим за наявності великої кількості ідей, думок і пропозицій тривають наукові дискусії щодо специфіки формування та особливостей трудової сфери, коли за орієнтир розвитку обрано соціальні пріоритети.

Постановка завдання. З огляду на викладене, вагомого значення набуває вивчення соціально-трудова сфера з погляду напрямів моніторингу, що й обумовило актуальність статті.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних напрямів моніторингу соціально-трудова сфера в умовах формування євроінтеграційних процесів

Виклад основного матеріалу. Моніторинг соціально-трудова сфера (англ. monitoring – від лат. monitor, що контролює, попереджає) – спеціально організована комплексна система вивчення процесів, що відбуваються у ній, аналіз мікро-, мезо- та макроекономічних статистичних чинників, які характеризують перспективи розвитку трудової організації, особливості соціальної політики, ступінь задоволеністю працею, її мотивацією, матеріальне становище працівників тощо.

Моніторинг є одним з інструментів розроблення державної соціальної політики. Основні напрями моніторингу соціально-трудова сфера тісно пов'язані між собою і в сукупності дають можливість оцінити її сучасний стан. Послідовність проведення процесу моніторингу за напрямками наведена на рис.1[2].

Соціально-демографічні та міграційні процеси.

Соціально-демографічна ситуація та міграційний рух населення мають важливий вплив на процес відтворення робочої сили.

Сьогодні в Україні спостерігається зменшення народжуваності, коротка тривалість життя, зниження рівня здоров'я населення, збільшення смертності населення, його старіння. Все це негативно впливає на кваліфікаційно-освітній рівень робочої сили, на скорочення трудових ресурсів держави.

За даними Держкомстату України чисельність наявного населення в Україні лише за 9 місяців 2008 р. зменшилася на 194 тис. осіб і станом на 1 листопада 2008 р. становила 46 млн. 179 тис. осіб. За прогнозами Фонду ООН щодо народонаселення, то до 2050 р. кількість населення України скоротиться до 30,9 млн. осіб. Це свідчить про загрозливу демографічну ситуацію, яка потребує змін.

Щодо міграційних процесів, то за останні роки спостерігається позитивне сальдо зовнішньої міграції. Так, у 2006 р. приріст населення становив 14245 осіб, у 2007 р. – 16838 осіб, а за 9 місяців 2008 р. – 11225 осіб [3].

Моніторинг соціально-демографічних і міграційних процесів має визначити закономірності у соціально-демографічних і міграційних процесах і повинен проводитись таким чином, щоб відобразити основні особливості відповідних процесів на всій території України.

Зайнятість і ринок праці.

Метою цього напрямку моніторингу є визначення масштабів ринку праці, запобігання масовому безробіттю, найбільш повне й ефективне використання трудового потенціалу, без чого неможливий подальший соціально-економічний розвиток суспільства.

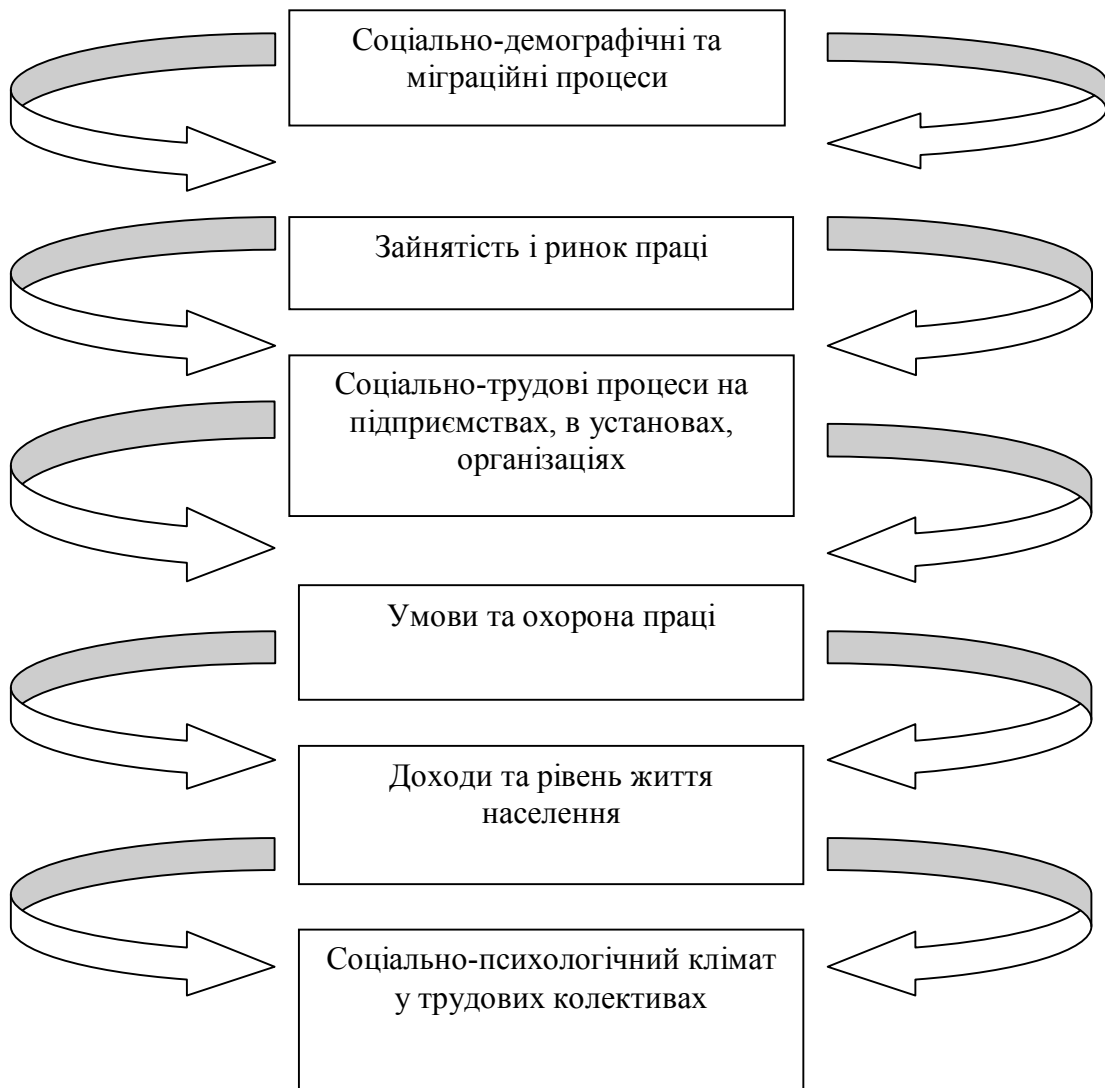


Рис. 1. Основні напрями моніторингу соціально-трудова сфери (складено автором)

В Україні є чимало проблем у сфері зайнятості. Починаючи з кінця 2008 р. (період глобальної фінансово-економічної кризи), зростає рівень безробіття, прихованого безробіття (вимушеної неповної зайнятості), низьким є рівень заробітної плати, висока зайнятість у неформальному секторі і т. ін. Особливо це відчутно у сільській місцевості й окремих регіонах [1].

Моніторинг зайнятості та ринку праці показує, в якому напрямі необхідно коригувати економічну політику в державі, щоб досягти мінімальних соціально-економічних втрат.

Соціально-трудова процеси на підприємствах, в установах і організаціях.

Моніторинг соціально-трудова відносин на підприємствах, в установах і організаціях дає змогу вивчити комплекс проблем, пов'язаних зі зміною обсягів виробництва і кількістю робочих місць та їх впливу на зайнятість, матеріальне стимулюванням праці, організацію й умови праці, трудові відносини. З огляду на це, необхідно дослідити:

- співвідношення динаміки чисельності зайнятих на підприємствах із динамікою обсягів виробництва, особливості змін у масштабах, характері й напрямках прихованого безробіття;
- динаміку заробітної плати, її зв'язок із результатами праці;
- причини масових невиклат заробітної плати, аналізувати диференціацію у заробітній платі між окремими підприємствами, галузями, категоріями працівників;
- здійснювати аналіз трудових відносин, виконання трудових договорів, ролі профспілок у діяльності трудових колективів.

Умови та охорона праці.

Сьогодні досить велика кількість працівників зайнята в умовах праці, які не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам, зокрема в таких галузях, як вугільна, кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна промисловість, машинобудування, металообробка. Працівники потерпають від нещасних випадків на виробництві, високою є частка осіб, які мають професійні захворювання. Головна причина такого становища – незадовільні умови і охорона праці.

У нашій державі не належна увага приділяється питанням, пов'язаним з поліпшенням умов праці та її безпекою. Про це свідчить те, що на багатьох вітчизняних підприємствах, в установах і організаціях ліквідована служба охорони праці, значна кількість норм і правил з охорони праці морально застаріла, відсутні програми поліпшення умов праці або недостатньо проводиться робота з їх підготовки та реалізації, не здійснюється системна робота з проведення запобіжних заходів забезпечення безпеки праці на робочих місцях тощо.

Здійснення моніторингу умов та охорони праці на підприємстві виявляє динаміку масштабів професійних захворювань і травматизму, виявляє підходи до вирішення цих проблем не за рахунок поліпшення умов і організації праці, а за рахунок збільшення різного виду компенсаційних виплат.

Доходи та рівень життя населення.

Одним з важливих у моніторингу соціально-трудової сфери є також спостереження за доходами і рівнем цін на споживчі товари та послуги, що відображається на рівні життя населення, обґрунтування визначення рівня доходів населення, частки в них заробітної плати.

Моніторинг доходів і рівня життя населення повинен проводитись систематично з огляду на його динаміку і диференціацію за основними соціально-професійними і соціально-демографічними групами населення та за окремими регіонами країни. Основні висновки і пропозиції, які випливають з дослідження, мають сприяти більш об'єктивному сприйняттю органами влади реальних результатів внутрішньої соціально-економічної політики.

Вартісними узагальнювальними показниками рівня життя населення є:

- валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення;
- національний дохід на душу населення;
- індекс споживчих цін (табл.1).

Тенденція до зростання валового внутрішнього продукту та національного доходу на душу населення спостерігається протягом досліджуваних 2005-2007 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Вартісні показники рівня життя населення у 2005-2007 рр.

Показники	Роки		
	2005	2006	2007
Валовий внутрішній продукт, млрд.грн.	441,5	544,2	712,9
- у розрахунку на одну особу, грн.	9372	11630	15329
- у % до відповідного періоду минулого року	102,7	107,3	107,6
Доходи населення, млн. грн.	381404	472061	614984
Нарахований фонд оплати праці, млрд.грн.	112,9	146,5	189,8
Індекс споживчих цін (у % до грудня попереднього року)	110,3	111,6	116,6

Соціально-психологічний клімат у трудових колективах.

Соціально-психологічний клімат у трудових колективах характеризується ступенем задоволеності кожного члена колективу соціально-трудовими відносинами, трудовою діяльністю. Велике значення для формування сприятливого соціально-психологічного клімату має психологічна сумісність (ґрунтується на відповідності темпераментів членів трудового колективу) та морально-психологічна (ґрунтується на відповідності професійних та морально-психологічних якостей) сумісність членів трудового колективу.

Моніторинг у напрямі дослідження соціально-психологічного клімату на підприємствах має важливе значення, оскільки дає змогу дослідити стан цього показника як чинника підвищення ефективності соціально-економічної діяльності. Він має значення у забезпеченні високоефективної та продуктивної співпраці членів трудового колективу, впливає на підвищення задоволеності соціально-трудовами відносинами, що дає змогу досягти високої якості трудового життя, соціального добробуту та злагоди.

Висновки. Сьогодні в організації праці на мікро- та макрорівнях все більше враховуються соціальні аспекти спільної діяльності. Західний досвід, сучасні вітчизняні розробки і прикладні дослідження у сфері соціології праці в Україні знаходять практичне застосування. Тому моніторинг соціально-трудової сфери за напрямками доцільно розглядати як один із найбільш важливих інструментів розроблення обґрунтованої державної соціальної політики в умовах формування євроінтеграційних процесів, значення і роль яких з кожним роком зростає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ляш О.І. Аналіз якості робочої сили сфери торгівлі в соціологічній оцінці / О. І. Ляш // Економічний розвиток. – 2006.- № 1. - С. 42 -50.
2. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: монографія / Колот А. М. – К.: КНЕУ, 2003.-230с.
3. www.mlsp.gov.ua
4. www.ukrstat.gov.ua

УДК 658

Дмитрів А. Я.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЛЬВІВЩИНИ

Визначено головні особливості розвитку ринку послуг вищої освіти, проведено аналіз тенденцій розвитку галузі в Україні за категоріями маркетингу. Наведено визначення поняття „попит і пропозиція послуг вищої освіти” та проаналізовано цей ринок у Львівській області за означеними параметрами. Розглянуто проблеми ціноутворення на послуги вищої освіти і здійснено аналіз плати за навчання у вищих навчальних закладах Львівської області.

Ключові слова: освітні послуги, вища освіта, маркетинг, попит і пропозиція, комерціалізація освіти, ціна освітніх послуг.

Dmytriv A.

TREND ANALYSES OF HIGHER EDUCATIONAL SERVICES MARKET IN LVIV REGION – MARKETING APPROACH

The main features of higher educational services market are determined. Trends analyses of this field using marketing are conducted. Determinations for higher educational services demand and supply are given; using these marketing categories analyses of given market development in Lviv are carried out. Problems of pricing for higher educational services are examined.

Key words: higher education, educational services, marketing, demand and supply, commercialization of education, pricing in higher education.

Вступ. Новий етап економічного та соціального розвитку в Україні характеризується тенденцією приділення підвищеної уваги до освітнього сектора економіки. Система освіти

країни, переживаючи еволюційний розвиток, зазнає постійних децентралізованих змін. Неможливо перебільшити значення та вплив рівня розвитку освітньої галузі на загальнонаціональний розвиток будь-якої країни. Освіта, як невід'ємний складник більшості економічних та соціальних процесів, сьогодні є важливим фактором створення, формування та вдосконалення людського капіталу, а економічний розвиток держави, в свою чергу, передбачає виникнення потреби у більшій кількості висококваліфікованих фахівців. Це зумовило значну популяризацію вищої освіти серед населення України, збільшення контингенту студентів вищих навчальних закладів (ВНЗ). Процес розвитку ринку послуг вищої освіти сьогодні потребує більш детального вивчення та дослідження динаміки таких головних показників, як попит та пропозиція, аналіз факторів, що впливають на їх формування, а також визначення суті та ролі політики ціноутворення на цьому ринку. Принципово новий підхід до вирішення тактичних і стратегічних завдань ВНЗ пропонує теорія маркетингу, яка є надзвичайно актуальною для системи вітчизняної вищої освіти. Система основних положень маркетингу з огляду на специфіку об'єкту дослідження сформована у специфічній категорії маркетингу освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрями застосування основних положень і концепцій маркетингу у сфері освітніх послуг у своїх наукових дослідженнях розглядали такі відомі українські учені, як І.Каленюк, М.Матвіїв, Р.Патора, Т.Оболенська, О.Кратт та ін. У своїх працях вони досліджують маркетинг освітніх послуг як рушійний компонент формування ринкової культури у сфері вищої освіти, підвищення конкурентоспроможності кожного ВНЗ, зокрема, та національної освіти на міжнародному ринку освітніх послуг загалом.

Галузь вищої освіти України протягом останніх п'ятнадцяти років стрімко розвивається, про що свідчить аналіз кількісних показників: мережа вищих навчальних закладів України (далі – ВНЗ) збільшилася на 41, чисельність студентів ВНЗ в розрахунку на 10 тис. населення збільшилася майже вдвічі, обсяги прийому зросли у 1,7 раза, а обсяги випуску фахівців збільшилися в 2,3 раза [2]. Вища освіта у Львівській області також розвивається відповідними темпами, відіграючи важливу роль у формуванні національної системи освіти – регіон посідає III місце в Україні за показником чисельності студентів ВНЗ в розрахунку на 10 тис. населення. Зважаючи на те, що чисельність наявного населення України за досліджуваний період знизилася на 10%, можна зробити висновок, що розвиток вищої освіти в Україні відбувається завдяки її популяризації серед широких верств населення. Сучасну систему вищої освіти характеризує процес регіоналізації, посилення ролі регіональних навчальних закладів, що зумовлює доцільність дослідження ВНЗ регіону, а саме структурних змін, які відбуваються під впливом загальнонаціональних тенденцій розширення ринку вищої освіти.

Вища освіта сьогодні характеризується певними особливостями, серед яких можна зазначити такі:

– важливим фактором впливу на формування ринку послуг вищої освіти є фактор часу, тобто проблема прогнозування вищими навчальними закладами потреб ринку праці у фахівцях через певний проміжок часу, щоб вже сьогодні запропонувати підготовку за відповідними спеціальностями, а також стимулювати попит на ці професії серед абітурієнтів;

– регіональний характер розвитку ринку вищої освіти, потреба у розширенні мережі представництв ВНЗ у регіонах, що викликано, передусім високою вартістю освіти для мешканців інших міст чи областей. Для іногородніх студентів у ціну освіти входить не лише оплата за навчання, але також і транспортні витрати, витрати на проживання за місцем навчання та харчування. Особливо це стосується ВНЗ приватної форми власності, які не забезпечують студентів місцями у гуртожитках в повному обсязі;

– комерціалізація вищої освіти певною мірою змінює поведінку абітурієнтів, які, не вступивши на бажану спеціальність на бюджетні місця, вирішують навчатися на комерційній основі у державному ВНЗ або обирають приватний заклад.

Ринок освітніх послуг Львівської області на поточному етапі розвитку потребує комплексного дослідження за кількісними та якісними показниками з метою формування

стратегії подальшого розвитку та ефективного здійснення функцій управління галуззю, зокрема планування, контролю та регулювання.

Постановка завдання. Завданнями статті є дослідження проблем розвитку послуг вищої освіти, що надаються ВНЗ Львівської області, за категоріями маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Для ринку послуг вищої освіти можна сформулювати такі визначення понять „пропозиція” та „попит”: пропозиція освітніх послуг – це сукупність спеціальностей, за якими ВНЗ мають можливість проводити набір на підготовку фахівців відповідно до ліцензованих обсягів, визначених Міністерством освіти і науки України; попит на освітні послуги – це структура підготовки фахівців за певними напрямами підготовки та спеціальностями, яку реально здійснюють ВНЗ.

Асортимент освітніх послуг, що пропонують ВНЗ Львівської області, є достатньо широким. У 64-ох ВНЗ Львівської області різних рівнів акредитації та форм власності готують фахівців з 290 спеціальностей за 67 напрямами підготовки (всього існує 76 напрямів підготовки, перелік яких затверджено постановою Кабінету Міністрів України). Проте значна кількість спеціальностей не користується попитом серед абітурієнтів, в той час, як на інші спеціальності щороку спостерігається конкурс під час вступу. Структуру підготовки фахівців ВНЗ Львівщини зображено на рис. 1.

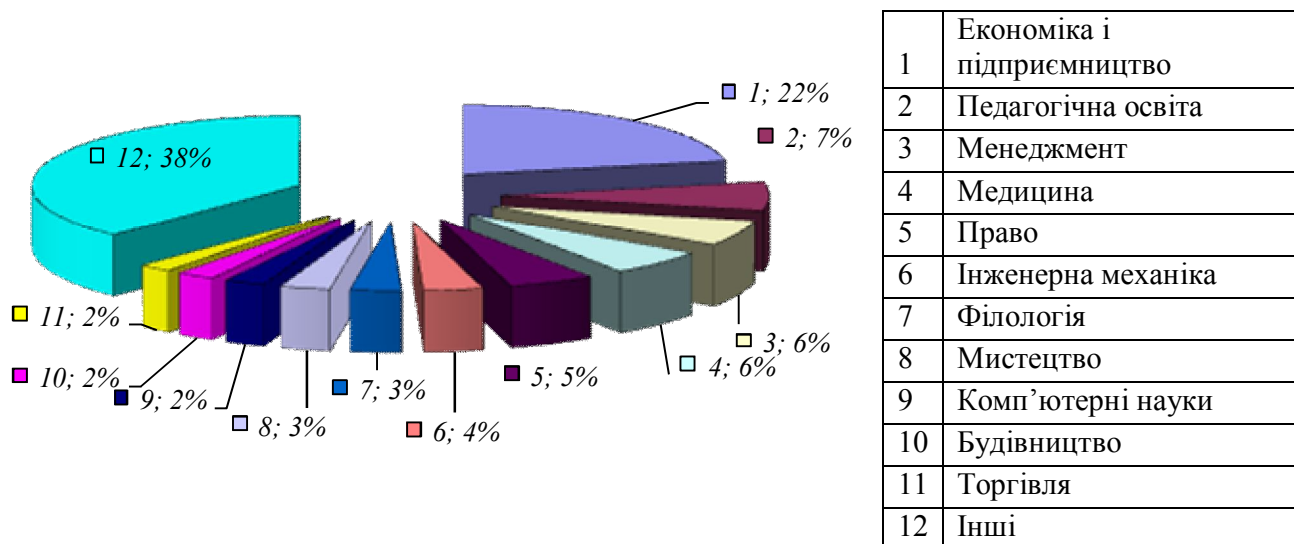


Рис. 1. Структура підготовки фахівців вищими навчальними закладами Львівської області за напрямами підготовки у 2007/08 н. р.

У 2007/08 н. р. найбільше студентів навчалося за напрямом підготовки „Економіка і підприємництво” (21,9%). Розглянемо контингент студентів, які навчалися за цим напрямом за спеціальностями (рис. 2). Отже, за означеним напрямом підготовки у Львівській області готують фахівців 33 ВНЗ, шість з яких є закладами колективної форми власності. Найбільш поширеною спеціальністю є „Фінанси”, яку обрали 43,3% студентів області з цього напрямку, близько 18% студентів навчалися спеціальності „Облік та аудит”. Найменша питома вага студентів, які здобували фах за спеціальністю „Економічна кібернетика” (3%).

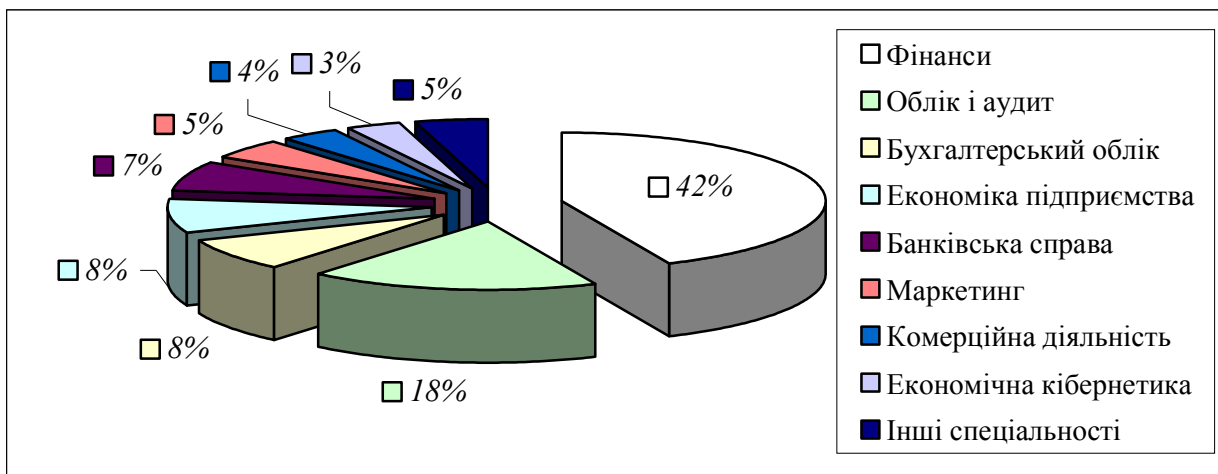


Рис. 2. Структура підготовки ВНЗ Львівської області фахівців за напрямом підготовки 0501 „Економіка і підприємництво” у 2007/08 н. р.

Як було зазначено, однією з особливостей сучасного ринку вищої освіти є її комерціалізація, визначальними чинниками якої є необхідність навчання студентів, контингент яких постійно зростає, а також недостатність бюджетного фінансування. Незважаючи на те, що за останні 7 років державні видатки на фінансування освіти в абсолютному виразі зросли в 4,7 раза, у відсотках до ВВП зростання відбулося лише на 2,2% (з 4,2% у 2001 р. до 6,4% у 2007 р.) [2]. Згідно із Законом України „Про освіту” держава повинна забезпечувати бюджетних асигнувань на освіту в розмірі не меншому 10 % ВВП, тобто протягом досліджуваного періоду галузь національної освіти недоотримала 94,7 млрд грн.

У Львівській області постійно підвищується питома вага студентів, що навчаються за кошти фізичних та юридичних осіб. Серед 27 ВНЗ III-IV р. а. Львівщини вісім є колективної форми власності, які охоплюють 3,6% ринку освітніх послуг області. Але зазначимо, що у ВНЗ державної форми власності теж переважають небюджетні джерела фінансування – відсоткове співвідношення становить 56:44 (загалом по Україні – 42,4:57,6 [2]). Серед всіх державних ВНЗ найвища частка студентів, які навчаються за рахунок коштів державного бюджету та галузевих міністерств і відомств, є у Львівському інституті новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола (74,4%), а найменша – у Львівському банківському інституті (25,2%). Серед головних причин, які сприяють таким структурним змінам можна виокремити три основні: значне збільшення контингенту абітурієнтів, тобто популяризація вищої освіти серед населення; наявність потужної матеріально-технічної, методичної та кадрової бази ВНЗ, що дозволяє готувати для потреб економіки більшу кількість фахівців, ніж це може забезпечити держава; залучення додаткових фінансових ресурсів сприяє всебічному розвитку потенціалу вищого навчального закладу, зокрема стимулюванню та мотивації професорсько-викладацького складу. Таким чином, сьогодні між навчальними закладами можна спостерігати конкурентні взаємовідносини. Для того, щоб ВНЗ міг вести ефективну конкурентну боротьбу, необхідно застосувати якісно нову стратегію та тактику розвитку. Для цього необхідно:

- визначити коло своїх конкурентів та зробити аналіз їх переваг і недоліків, а також власних переваг і недоліків з метою розроблення програми дій щодо їх подолання;
- провести аналіз факторів, що впливають на поведінку потенційних абітурієнтів під час вибору не лише навчального закладу, але також і спеціальності;
- розробити комплекс дій щодо популяризації власного навчального закладу з метою створення та підтримки позитивної репутації у суспільстві;
- проводити ефективну політику ціноутворення, яка б сприяла у виконанні поставлених завдань.

Таким чином, ВНЗ відіграють не лише соціальну роль, але також і економічну, оскільки здійснюють самостійну господарську діяльність. Основними доходами ВНЗ є

бюджетні асигнування (для ВНЗ державної форми власності), оплата за навчання, наукова діяльність, а також надання додаткових послуг. Основними витратами вищого навчального закладу, безпосередньо пов'язаними з процесом надання освітніх послуг, є формування матеріально-технічного та навчально-методичного забезпечення, а також оплата праці професорсько-викладацького складу. Ціна освітньої послуги у ВНЗ формується насамперед на основі реальних витрат, які несе заклад, але також враховуються ринкові чинники та чинники особистісного сприйняття споживача, які визначають його поведінку під час вибору та купівлі освітньої послуги. У сфері послуг, зокрема освітніх, ціна, як правило, вважається індикатором рівня якості послуги, особливо за наявності вибору серед декількох варіантів. Розглянемо детальніше політику ціноутворення у ВНЗ Львівської області. Середні ціни за рік навчання станом на початок 2008 р. у ВНЗ Львівської області були в межах від 900 грн. (спеціальність „Технологія жирів та жирозамінників”) до 9 785 грн. „Найдорожчими” спеціальностями на ринку освітніх послуг є „Міжнародне право”, „Міжнародні економічні відносини” та „Правознавство”, а також медичні спеціальності. Провівши аналіз інформації про плату за повний період навчання у кожному ВНЗ за спеціальностями, ми розраховували середній показник вартості одного року навчання у ВНЗ III-IV р. а. Львівської області, який становив 3 886,75 грн. Проміжним показником для визначення середньої ціни по області був показник середньої ціни одного року навчання для кожного закладу. „Найдорожче” здобувати платну освіту у Львівському національному медичному університеті ім. Д. Галицького (середня ціна одного року навчання – 7 400,00 грн), Львівському медичному інституті (середня ціна 7 153,33 грн.) та у Львівській державній музичній академії ім. М. Лисенка (6 000,00 грн). Найбільш доступною платна вища освіта є у Львівському державному аграрному університеті (середня ціна становить 2 188,75 грн) та Дрогобицькому державному педагогічному університеті ім. І. Франка (2 125,00 грн).

За проведеним аналізом кількісних показників можна висунути гіпотезу про високу довіру споживачів до тих спеціальностей, вартість яких є вищою від середнього рівня, про що свідчить зростання попиту та високий рівень конкурсу. Для підтвердження цієї гіпотези потрібно продовжити дослідження в означеному напрямі, використовуючи методику соціологічного опитування. Оптимальна ціна на освітні послуги є важливим чинником розвитку навчального закладу, а отже і цілої галузі. Але при побудові стратегії ціноутворення основною проблемою є інформація про витрати навчального закладу на „виготовлення” освітньої послуги. Значна частка компонентів структури таких витрат є нематеріальними, важко вимірюваними. Отже, ціноутворення, орієнтоване лише на витрати, не є ефективним для сфери освітніх послуг. На ринку вищої освіти Львівської області ми можемо спостерігати ціноутворення двох типів, а саме ціноутворення на основі аналізу попиту або на основі аналізу цін конкурентів. Значний вплив на поведінку споживача при виборі оферента освітніх послуг має статус ВНЗ, репутація та популярність професорсько-викладацького складу, його стабільність, а також рівень суспільного та державного визнання. Якщо йдеться про державні, національні університети чи академії, які готують фахівців за широким спектром спеціальностей, то тут ціна не відіграє вирішальної ролі при виборі навчального закладу. Але для закладів недержавної форми власності стратегія ціноутворення часто зводиться до орієнтації на дії конкурентів, тобто встановлюється ціна однакова, нижча або вища, залежно від обраної стратегії.

Концепція розподілу в межах комплексу маркетингу освітніх послуг отримує дещо інше трактування: каналом розподілу для навчального закладу є спосіб надання освітніх послуг і напрям яким вони наближаються до споживача. Враховуючи специфіку освітніх послуг, зазначимо, що їх розподіл може відбуватися через різні канали. Але у зв'язку з тим, що освітня послуга є „невідчутною” і у процесі не може бути матеріалізованою, вибір каналу розподілу є важким завданням. Для ринку товарів одним з напрямів оптимізації політики розподілу є наближення товарів до потенційних споживачів. На ринку освітніх послуг Львівської області така концепція сьогодні є актуальною, оскільки щороку збільшується кількість філій ВНЗ, відділень та навчально-консультаційних пунктів, що діють у районних центрах та невеликих містах. Проте це викликає додаткові проблеми, які прямо чи опосередковано здійснюють помітний вплив на вартість освіти, а також на її якість. У 2007/08 н. р. у

відокремлених підрозділах ВНЗ області, які розміщені у наближенні до потенційного споживача, навчалось понад 13,0 тис. студентів.

Важливість проблеми розподілу освітніх послуг сьогодні посилюється ще стрімкою динамікою зростання чисельності студентів ВНЗ. У Львівській області на 10 тис. населення припадає 615 студентів ВНЗ. За цим показником, як було зазначено вище, регіон посідає третє місце по Україні після м. Києва та Харківської області. Динаміку розвитку галузі в регіоні зображено на рис. 3.

Контингент студентів Львівського регіону та кількість зарахованих на початковий цикл навчання протягом останніх 10 років збільшилися вдвічі за середньорічних темпів зростання 8,2%. Випуск спеціалістів і магістрів в області за досліджуваний період збільшився в 1,5 раза за середньорічних темпів зростання 6%. У 2007/08 н. р. у ВНЗ III-IV р. а. Львівської області навчалось понад 130 тис. студентів, що становить майже 6,5% від загальноукраїнського потенціалу і балансує із часткою населення області у загальній чисельності населення України (6,4%).

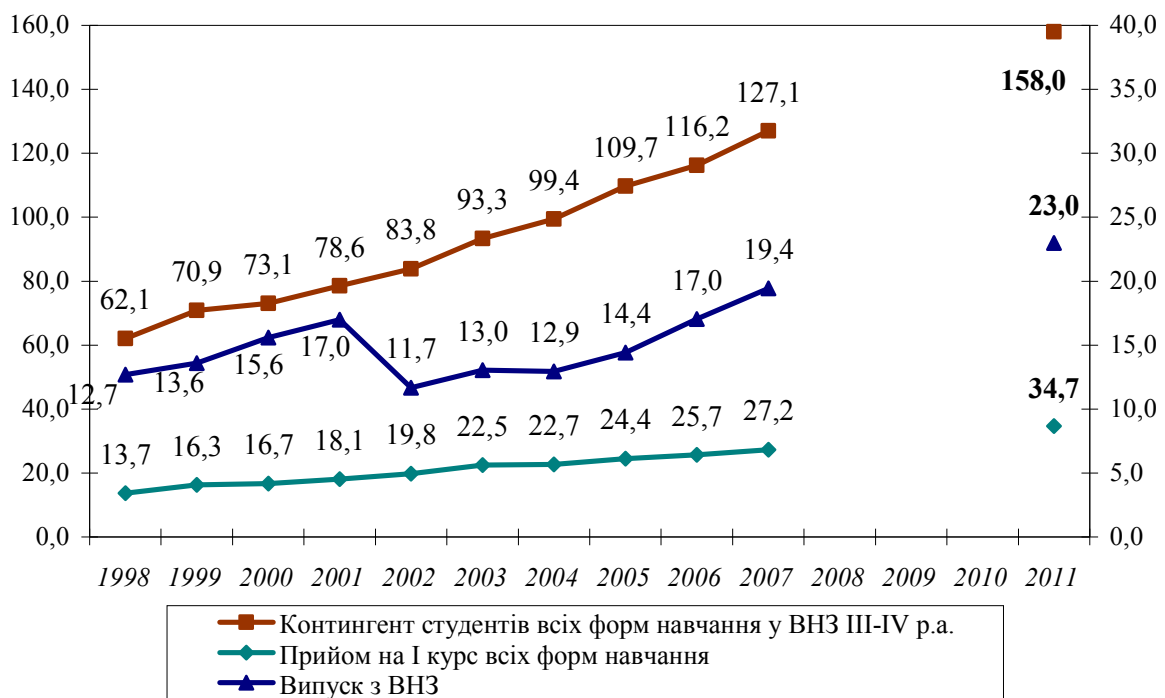


Рис. 3. Динаміка розвитку ринку освітніх послуг Львівської області у 1998-2007 рр. та прогнозна оцінка на 2011 рік (тис. осіб)

За допомогою прогнозування методом екстраполяції тренду ми визначили, що за незмінних темпів приросту чисельності населення на Львівщині кількість студентів I курсу у 2011 році досягне 34,69 тис. осіб, загальний контингент студентів буде на рівні 158,0 тис. осіб, а випуск фахівців становитиме 22,98 тис. осіб. Збільшення кількості студентів обумовлене також щорічним розширенням загальної середньої освіти – коефіцієнт парної кореляції чисельності студентів I курсу та випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали атестат про повну загальну середню освіту, становить 0,95, що свідчить про високу щільність зв'язку між цими показниками. Маркетингова політика розподілу освітніх послуг, яку проводить навчальний заклад, повинна ґрунтуватись на детальному моніторингу ситуації та вивченні оптимальних вимог споживачів, враховуючи розвиток альтернативних форм навчання (вечірня, дистанційна тощо).

Висновки. Отже, протягом останніх років керівництво вищим навчальним закладом здійснюється із застосуванням інструментів маркетингу, зокрема: більше уваги приділяється просуванню освітніх послуг (реклама в газетах і на телебаченні, інформування широкої громадськості про проведення днів відкритих дверей, організація та поширення інформації про проведення курсів підготовки до вступу тощо); розглядаються можливості оптимального розміщення послуг ВНЗ в наближеності до потенційних споживачів, враховуючи регіональні

особливості у визначенні спеціальностей; застосовується маркетинговий підхід при визначенні політики ціноутворення. Сьогодні на ринку послуг вищої освіти формується конкурентне середовище, що зумовлено полівекторною підготовкою фахівців більшістю ВНЗ області. В освітній сфері дедалі більше ВНЗ Львівської області застосовують маркетингові стратегії, усвідомлюючи їх важливий вплив на розвиток закладу, на формування попиту на власні послуги, а також на підвищення якості надання освітніх послуг, враховуючи підвищені вимоги сучасного ринку праці до молодих фахівців. У подальшому більш детального дослідження потребує ціноутворення на ринку послуг вищої освіти, оскільки ця економічна категорія вже сьогодні вважається одним з важливих факторів конкурентоспроможності вищих навчальних закладів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Матвіїв М. Я. Методологія та організація маркетингового менеджменту в сфері вищої освіти: монографія / Матвіїв М. Я. –Тернопіль: Економічна думка, 2005. -560 с.
2. Підвищення ефективності вищої освіти – визначальний чинник зростання суспільно-економічного потенціалу держави // Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України. –К., 2006. – 75 с.
3. Каленюк І. Економіка освіти / Каленюк І. –К., 2003. - 450 с.
4. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни / Патора Р. – Львів, – вид-во Нац. ун-ту „Львівська політехніка”, 2002. -338 с.
5. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон’юнктури: монографія / Кратт О. А. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2003. -360 с.

УДК 657.1:655

Должанський А. М.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Визначено, що найважливішим в обліку та контролі виробничих витрат є розподіл непрямих витрат між окремими видами поліграфічної продукції. Запропоновано методіку диференційованого розподілу непрямих витрат та розроблено відповідні бази розподілу між об’єктами калькулювання, що сприятиме поліпшенню організації аналітичного обліку за центрами витрат, а також розукрупненню комплексних витрат.

Ключові слова: розподіл непрямих витрат, поліграфічна продукція, загальновиробничі та адміністративні витрати, групування витрат за центрами відповідальності, комп’ютерна обробка облікової інформації.

Dolganskij A. M.

PECULIARITY DISTRIBUTION INDIRECT COSTS, UPON POLYGRAPHY ENTERPRISE

Reasonability that one of major moments of account and control of production consumption there is a problem of division of indirect costs between the separate types of polygraphy products. The method of the differentiated division of indirect costs is offered and the proper bases of division between the objects of calculation . Introduction of such measures will be instrumental in the improvement of organization analytical to the account after the centers of costs, and too dividing complex costs

Key words: division of indirect costs, polygraphy products and administrative costs, groupings costs за centre liability, and komputer treatment accountability information.

Вступ. У собівартості друкованої продукції, як свідчать результати виконаних досліджень, непрямі витрати на виробництво становлять від 7,1% (на бланкову продукцію) до 25,9% (на поліграфічні послуги). Отже, раціональна організація обліку і контролю за непрямими витратами має вагомий вплив на рівень собівартості друкованої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить, що існують різні погляди на пріоритетні методи розподілу непрямих витрат. Так, серед інших важливих методів дослідження розподілу непрямих витрат у сучасній літературі виокремлюють: розподіл витрат за кожним елементом [3, с.47–49; 10, с.112,113] розподіл витрат на виробництво між видами продукції та центрами відповідальності [7, с.235]. Витрати формуються в межах кожного підрозділу, [9, с.331].

Як вважає Н.М. Ткаченко "...методика та техніка обліку усіх видів витрат на управління єдина, тобто витрати формуються в межах кожного підрозділу, кожного субрахунку в розрізі елементів витрат та номенклатури статей кошторису. Але наприкінці місяця розподіл, перерозподіл та списання витрат на управління по кожному з рівнів управління мають свої особливості" [9, с.331]. Під час дослідження ми встановили принципові протиріччя у методах розподілу витрат на виробництво між видами продукції та центрами відповідальності. З цього приводу Я.В. Соколов зазначає, що "...існуючі системи детального обліку собівартості переслідують прямо протилежні цілі. Їх ідеал – максимальний поділ витрат за статтями та об'єктами і чим послідовніше проводиться цей поділ, тим краще повинні бути розроблені методи розподілу витрат" [7, с.235]. Щодо найбільш розповсюдженого методу – розподілу пропорційно заробітній платі основних працівників, то З.В. Гуцайлюк слушно зауважує, що "...існуючий метод розподілу пропорційно основній заробітній платі, набагато скорочує сам процес розмежування, проте він економічно необґрунтований. Справа в тому, що при такому розподілі більшу частину витрат на утримання та експлуатацію обладнання відносять на ті вироби, виробництво яких найменш механізовано, оскільки частка заробітної плати в наведених výroбах є вищою, ніж у výroбах механізованого випуску. Це викривлює собівартість" [2, с.57]. Деякі учені-економісти вважають за доцільне здійснювати розподіл витрат за кожним елементом, зокрема, за властивою ознакою, але при цьому пропонується відмовитись від групування непрямих виробничих витрат у комплексні статті [3, с.47–49; 10, с.112,113]. З цього приводу вважаємо вдалим таке зауваження С.О.Стукова: "...не можна забувати, що групування витрат за калькуляційними статтями зумовлено також необхідністю відобразити величину витрат окремих рівнів управління. ...В даному випадку на перший план висуюють не обліково-технічні моменти, а зацікавленість в поглибленні господарського розрахунку в усіх ланках виробництва та управління" [8, с.155]. В.Ф. Палій і В.І. Сідоров, [6, с.8-9] та ін. вважають, що доцільно розподіляти непрямі витрати один раз у півроку. Їх підтримують А.Н. Кашаєв та Н.К. Мар'їн [4, с.54,56], які пропонують проводити спрощення калькуляційних розрахунків.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження особливостей розподілу непрямих витрат на поліграфічних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. До непрямих витрат згідно з пунктом 4 П(С)БО 16 "Витрати" належать витрати, які неможливо віднести безпосередньо на конкретний об'єкт, а саме: загальновиробничі та адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. Згідно з П(С)БО до виробничої собівартості продукції відносяться лише загальновиробничі витрати, які в свою чергу поділяються на постійні і змінні (П(С)БО 16 "Витрати", пункт 16) [5]. Доцільність їх віднесення на певний синтетичний рахунок обґрунтовує О.Бородкін, зазначаючи, що: "...на підприємствах із багатоміністратурним виробництвом, де період освоєння їх незначний і витрати порівняно невеликі, їх можна планувати і обліковувати у складі загальновиробничих витрат" [1].

Для проведення групування витрат за центрами відповідальності та статтями для задоволення вимог управлінського обліку здійснюється трансформація витрат на рахунках 9 класу. До таких рахунків необхідно віднести: 91 "Загальновиробничі витрати", 92 "Адміністративні витрати", 93 "Витрати на збут", 94 "Інші витрати операційної діяльності".

Разом з тим було виявлено, що серед досліджуваних малих поліграфічних підприємств лише 33,3% використовують повною мірою рахунки з обліку непрямих витрат.

Решта підприємств відображають згадані операції на рахунку “Загальновиробничі витрати”, а інші витрати узагальнюють на одному із синтетичних рахунків з обліку непрямих витрат, що певним чином порушує номенклатуру статей на згаданому рахунку та спричиняє викривлення інформації про величину собівартості виготовленої продукції, оскільки питома вага непрямих витрат становить досить високий відсоток.

Вважаємо, що головним завданням системи обліку непрямих витрат є достовірна інформація про величину загальновиробничих і адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності. При цьому важливе значення має контроль за дотриманням встановленого кошторису та структурою його поточного розподілу.

На наш погляд, ця методика є найбільш доцільною для застосування на поліграфічних підприємствах завдяки збереженню комплексних статей витрат і підвищенню рівня достовірності визначення величини витрат за кожним видом продукції. При цьому, розрахунки здійснюються за функціональною залежністю на основі використання декількох ознак розподілу.

Для комп’ютерної обробки облікової інформації про розподіл непрямих витрат ми пропонуємо систему кодифікації баз розподілу, яка є ефективною під час розроблення економічно обґрунтованих методів розподілу. В свою чергу, удосконалення аналітичного обліку комплексних статей витрат і вибір обґрунтованих баз їх розподілу дозволило математично формалізувати ці процеси (табл. 1.), що сприятиме підвищенню точності результату запропонованих методик розподілу витрат за окремими структурними підрозділами підприємства. Застосування комп’ютерної обробки первинних документів забезпечить можливість оперативного отримання інформації про величину і причини відхилень за статтями непрямих витрат та за кожним субрахунком.

Таблиця 1

Формули, запропоновані для розподілу непрямих витрат на підприємствах поліграфії

Елементи формули	Умовні позначки елементів формули	Загальна формула бази розподілу	Розподіл за окремими технологічними операціями
1	2	3	4
Заробітна плата основних виробничих працівників, яка відноситься на замовлення x, j-го виду продукції	$B_{jx}P_v$	$Q_{r_{10}} = \frac{B_{jx} \cdot P_v}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} B_j \cdot P_v}$	X
Загальна сума заробітної плати основних виробничих працівників	$B_j P_v$		
Комп’ютерний відділ	$B_{jxi}P_v;$ $B_{ji}P_v$	X	$Q_{r_{10+i}} = \frac{B_{jxi} \cdot P_v}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} B_{ji} \cdot P_v}$
Монтажний відділ			
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			
Сировина й матеріали, використані на виконання замовлення x, j-го виду продукції	$B_{jx}M_v$ $B_j M_v$	$Q_{r_{20}} = \frac{B_{jx} \cdot M_v}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} B_j \cdot M_v}$	X
Загальна сума використаних сировини й матеріалів			
Комп’ютерний відділ	$B_{jxi}M_v;$ $B_{ji}M_v$	X	$Q_{r_{20+i}} = \frac{B_{jxi} \cdot M_v}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} B_{ji} \cdot M_v}$
Монтажний відділ			
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Загальна сума прямих витрат на замовлення x, j -го виду продукції (матеріали, заробітна плата, відрахування на соціальні заходи)	$BjxMvPvEv$ $BjMvPvEv$	$Qr_{30} = \frac{Bjx \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}$	X
Загальна сума прямих витрат			
Комп'ютерний відділ	$BjxiMvPvEv$	X	$Qr_{30+i} = \frac{Bjxi \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bji \cdot Mv \cdot Pv \cdot Ev}$
Монтажний відділ	$BjiMvPvEv$		
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			
Години роботи основних виробничих працівників, які відносяться на замовлення x, j -го виду продукції	$BjxWv$ $BjWv$	$Qr_{40} = \frac{Bjx \cdot Wv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Wv}$	X
Загальна сума годин роботи основних виробничих працівників			
Комп'ютерний відділ	$BjxiWv$	X	$Qr_{40+i} = \frac{Bjxi \cdot Wv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bji \cdot Wv}$
Монтажний відділ	$BjiWv$		
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			
Години роботи устаткування на виконання замовлення x, j -го виду продукції	$BjxTv$ $BjTv$	$Qr_{50} = \frac{Bjx \cdot Tv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Tv}$	X
Загальна сума часу роботи устаткування (апарато-години)			
Комп'ютерний відділ	$BjxiTv$	X	$Qr_{50+i} = \frac{Bjxi \cdot Tv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bji \cdot Tv}$
Монтажний відділ	$BjiTv$		
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			
Комп'ютерний відділ	$BjxiZv$	X	$Qr_{60+i} = \frac{Bjxi \cdot Zv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bji \cdot Zv}$
Монтажний відділ	$BjiZv$		
Друкарський цех			
Брошурувально-палітурний цех			
Кількість віддрукованих аркушів встановленого формату замовлення x, j -го виду продукції	$BjxK$ BjK	$Qr_{70} = \frac{Bjx \cdot K}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot K}$	X
Загальна кількість віддрукованих аркушів встановленого формату			
Балансова вартість i -ої групи основних засобів з виготовлення замовлення x, j -го виду продукції	$BjxA$	$Qr_{80} = \frac{Bjx \cdot A}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot A}$	X
Корисна площа, яку займає устаткування з виготовлення замовлення x, j -го виду продукції	$BjxSv$ $BjSv$	$Qr_{90} = \frac{Bjx \cdot Sv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bj \cdot Sv}$	X
Загальна виробнича площа, яку займає устаткування			
Комп'ютерний відділ	$BjxiSv$ $BjiSv$	X	$Qr_{90+i} = \frac{Bjxi \cdot Sv}{\sum_{e=1}^{n \rightarrow \infty} Bji \cdot Sv}$

Застосовуючи обчислювальну техніку, розподіл відхилень від нормативів витрат за статтями доцільно здійснювати за кожним замовленням, що дасть можливість визначати собівартість виготовленої продукції з найменшою похибкою.

Висновки. На наш погляд, запропонована методика диференційованого розподілу непрямих витрат та розроблені відповідні бази розподілу між об'єктами калькулювання сприятимуть удосконаленню організації аналітичного обліку за центрами витрат, а також розукрупненню комплексних витрат та можливості їх безпосереднього віднесення на об'єкти калькулювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бородин А.С. Проблемы учета в управлении научно-техническим прогрессом / Бородин А. С. – М.: Финансы, 1980. – 175 с.
2. Гуцайлюк З.В. Учет в управлении предприятиями и объединениями пищевой промышленности / Гуцайлюк З. В. – М.: Агропромиздат, 1988. – 133 с.
3. Косминский Б. В. Себестоимость в плановом ценообразовании / Косминский Б. В. – М.: Наука, 1972. – 182 с.
4. Обсуждение проблем совершенствования учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции // Бухгалтерский учет. – 1983. – №2. – С.53–56.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати": Затверджене наказом Міністерства фінансів від 31 грудня 1999 року №318 // Податки та бухгалтерський облік. –2000. – № 7.
6. Сидоров В.И. Совершенствовать учет в промышленности / В. И. Сидоров, В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 1981. – №2 – С.8–10.
7. Соколов Я. В. История развития бухгалтерского учета / Соколов Я. В. – М.: Финансы и статистика, 1985.– 367 с.
8. Стуков С.А. Современные методы калькулирования себестоимости / Стуков С. А. – Калинин: КГУ, 1980. – 86 с.
9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України з різними формами власності: навч. посібник / Ткаченко Н. М. – [3-те вид., доп. й перероб.]. – К.: А.С.К., 1998. – 784 с.
10. Шпиг А.А. Внутрихозяйственный бухгалтерский контроль в торговле: учебное пособие / Шпиг А. А. – Донецк: ДИСТ, 1975. – 42 с.

УДК 336.7

Єлейко В. І., Борух О. В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ОСНОВІ НАЙПРОСТІШИХ МОДЕЛЕЙ ТРЕНДІВ

Досліджено можливість прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на основі використання найпростіших моделей трендів та обґрунтовано прогнозні значення і їх відповідні оцінки загальних активів страхових компаній, активів страхових компаній, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», і активів недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: прогноз, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, моделі трендів.

Eleiko V. I., Borukh O. V.

PROGNOSTICATION OF INDEXES OF DEVELOPMENT OF NEBANKIVSKIKH OF INSTITUCIY IS ON BASIS OF THE SIMPLEST MODELS OF TRENDS

The possibility of prognostication insurance companies and nonpension funds development indexes on the basis of using the simplest models of trends is investigated. The prognosis values and their proper estimations of insurance companies general assets, assets of insurance companies, certain

Key words: prognosis, insurance companies, nonpension funds, models of trends.

Вступ. Небанківські фінансові інституції, зокрема страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, дедалі активніше розвиваються в Україні, як за кількісними, так і за якісними показниками. Однак в умовах поглиблення глобалізації, коли питання конкурентоспроможності інституцій набуває все більшого значення, проблема інформаційного забезпечення небанківських установ потребує негайного вирішення. Важливим є прогнозування обсягів активів означених інституцій, оскільки цей показник визначає можливості страхових компаній та недержавних пенсійних фондів інвестувати в розвиток реального сектора економіки. Врахування прогнозних показників під час розроблення інвестиційної стратегії небанківських фінансових інституцій дозволить значною мірою підвищити ефективність їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи те, що недержавні пенсійні фонди в Україні тільки починають розвиватись, а звітність про їх діяльність ведеться лише 3 роки, про страхові компанії – 6 років, то достовірно спрогнозувати ті чи інші показники розвитку цих інституцій, хоча б на рік, є практично неможливим. Це є основною причиною відсутності наукових напрацювань щодо прогнозування впливу небанківських фінансових інституцій на розвиток реального сектора економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити можливість використання лінійних, параболічних та експоненціальних моделей прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів і спрогнозувати досліджувані показники їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. На основі даних про загальні активи страхових компаній та активи недержавних пенсійних фондів [1-11], наведених у табл.1, побудовані найпростіші моделі трендів.

Таблиця 1

Динаміка активів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів (в млрд грн)

Роки	Y_1	Y_2	Y_3
2006.2	21,010	15,334	0,082
2006.3	22,499	16,403	0,103
2006.4	23,995	17,488	0,137
2007.1	23,968	16,089	0,181
2007.2	26,274	16,411	0,200
2007.3	29,650	17,533	0,227
2007.4	32,213	19,330	0,281
2008.1	32,619	19,491	0,404
2008.2	35,562	20,852	0,481
2008.3	37,307	22,170	0,552

де y_1 – загальні активи страхових компаній, в млрд. грн.;

y_2 – активи страхових компаній, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», в млрд. грн.;

y_3 – активи недержавних пенсійних фондів, в млрд. грн.

Лінійні (y^{ln}), параболічні (y^{np}) і експоненціальні (y^{exp}) моделі трендів мають вигляд

$$\tilde{y}_1^{LN} = 18,1982 + 1,87482 \cdot t \quad (1)$$

$$\tilde{y}_1^{np} = 19,6291 + 1,15936 \cdot t + 0,065042 \cdot t^2 \quad (2)$$

$$\tilde{y}_1^{exp} = \exp\{2,96803 + 0,066154 \cdot t\} \quad (3)$$

$$\tilde{y}_2^{LN} = 14,3259 + 0,68804 \cdot t \quad (4)$$

$$\tilde{y}_2^{np} = 16,036 - 0,16704 \cdot t + 0,07773 \cdot t^2 \quad (5)$$

$$\tilde{y}_2^{exp} = \exp\{2,68448 + 0,037314 \cdot t\} \quad (6)$$

$$\tilde{y}_3^{LN} = -0,0198 + 0,05174 \cdot t \quad (7)$$

$$\tilde{y}_3^{np} = 0,091617 - 0,0039629 \cdot t + 0,005064 \cdot t^2 \quad (8)$$

$$\tilde{y}_3^{exp} = \exp\{-2,66661 + 0,210926 \cdot t\} \quad (9)$$

Тут t – час,

y_i ($i = 1, 2, 3$) – нормативні або усереднені значення відповідно активів страхових компаній і активів недержавних пенсійних фондів.

Прогнозні значення та їх відповідні оцінки загальних активів страхових компаній (\tilde{y}_1), активів страхових компаній, визначених ст. 31. Закону України «Про страхування» (\tilde{y}_2) і активів недержавних пенсійних фондів (\tilde{y}_3) наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозні значення та їх оцінки активів страхових компаній і недержавних пенсійних фондів (в млрд. грн.)

Показники	Прогноз показника		ME	MSE	MAE
	на 2008.4	на 2009.1			
\tilde{y}_1^{LN}	38,821	40,696	0	0,7428	0,7211
\tilde{y}_1^{np}	40,252	42,907	0	0,5194	0,5969
\tilde{y}_1^{exp}	40,275	43,029	0,0108	0,5366	0,6069
\tilde{y}_2^{LN}	21,894	22,582	0	0,6653	0,7209
\tilde{y}_2^{np}	23,604	25,225	0	0,3462	0,4703
\tilde{y}_2^{exp}	22,086	22,925	0,0187	0,5719	0,6614
\tilde{y}_3^{LN}	0,549	0,601	0	0,00165	0,03404
\tilde{y}_3^{np}	0,661	0,773	0	0,00030	0,01446
\tilde{y}_3^{exp}	0,707	0,873	0,00017	0,00029	0,01417

Тут ME- середнє значення помилки,

MSE – значення середньоквадратичної помилки,

MAE – значення середньої абсолютної помилки.

Зазначимо, що чим ближче середнє значення помилки (ME) до нуля, тим точнішими є обчислені прогнози.

Значення середньоквадратичної помилки (MSE) і середньої абсолютної помилки (MAE) використовують для порівняння різних моделей прогнозування, а саме: чим меншими є значення MSE і MAE, тим кращими чи вірогіднішими є економетричні моделі прогнозування.

Аналіз прогнозних значень та їх відповідних оцінок, наведених у табл.2, показує, що параболічні моделі трендів дають найменшу помилку під час прогнозування загальних активів страхових компаній (2) та активів страхових компаній, визначених ст.31 Закону України «Про страхування». У той же час для прогнозування активів недержавних пенсійних фондів у₃ мінімальну помилку дає експоненціальна модель тренду (9).

Зауважимо, що у випадку загальних активів страхових компаній для обчислення прогнозних значень можна використовувати як параболічну (2), так і експоненціальну (3) моделі трендів, оскільки їх оцінки (табл.2) є досить близькими одна до одної.

Оскільки для обчислення прогнозу досліджуваних показників використовуються параболічні та експоненціальні моделі трендів, то знайдені прогнози на перший квартал 2009р. можуть бути із значними помилками.

Висновки. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що прогнозування загального обсягу активів страхових компаній можна здійснювати за допомогою параболічних та експоненціальних моделей трендів, однак параболічні моделі трендів дають найменшу помилку при прогнозуванні, як загальних активів страхових компаній, так і активів страхових компаній, визначених ст.31 Закону України «Про страхування». Щодо активів недержавних пенсійних фондів, то варто зазначити, що мінімальну помилку дає експоненціальна модель трендів.

Поширення практики прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів, дозволить підвищити ефективність функціонування ринку небанківських послуг і посилити взаємодію фінансового та реального секторів економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. http://www.dfp.gov.ua/files/Grafik_2kv2006.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
2. <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Pidsum.pdf> - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
3. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/sk_3kv.xls - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
4. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/analitika_1_kv_2007.pdf- сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
5. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_6m2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
6. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_9m_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
7. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_1kv_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
8. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_2kv_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
9. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_1_kv_2008.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
10. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_2_kv_2008.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
11. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_3_kv_2008.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.

ЯКІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Розглядаються теоретичні підходи до аналізу якості корпоративного управління акціонерних товариств. Досліджено залежність якості корпоративного управління в країнах ЦСЄ від величини акціонерних товариств, концентрації власності та галузевої належності підприємства.

Ключові слова: якість корпоративного управління, концентрація власності, прозорість підприємства, міжнародні стандарти обліку, приватизація.

Yemelyanova L. O.

QUALITY OF CORPORATE GOVERNANCE OF STOCK COMPANIES IN THE CENTRAL AND EAST EUROPEAN COUNTRIES

In this article we review the theoretical approaches of analyzing the quality of corporate governance of stock companies. We analyzed the dependence of quality of corporate governance in the CEE countries on the size of stock companies, ownership concentration and on the sectors in which this companies operates. According to results of research the quality of corporate governance depends on size of company (bigger size leads to better quality), this indicator is also higher in companies with high-concentrated ownership, and in branch view – in companies that deals with industry and production.

Key words: quality of corporate governance, ownership concentration, transparency of enterprises, international standards of accounting, privatization.

Вступ. Перехід власності від держави до приватного сектора, поява ринку капіталу та нове середовище інвесторів країн Центральної та Східної Європи вимагають удосконалення управління акціонерними товариствами. У сучасній ринковій економіці ефективне корпоративне управління є надзвичайно важливим складником успіху акціонерних товариств, воно відіграє велику роль у прийнятті інвестиційних рішень. За фінансовими показниками підприємство може виглядати досить привабливо, проте така привабливість може бути знівельована закритістю корпоративного сектора та низькою якістю корпоративного управління. Інвестори ж готові платити більше за акції компаній з високою якістю корпоративного управління порівняно з компаніями, де управління перебуває на низькому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню та аналізу проблем корпоративного управління присвячені праці багатьох економістів, серед яких необхідно зазначити Берлі А., Мінза Г., Андреффа В., Дженсена М., Меклінга В., а також Міркіна Я., Єрзнкяна Б., Рачинського А., Кузнецова П., Муравьова А. та ін.

Феномен корпоративного управління зацікавив дослідників, починаючи щонайменше з Адама Сміта, який ще в 1776 році писав, що керівники акціонерних компаній, управляючи грошима інших, схильні до неувважності та марнотратства, і через це подібні компанії не здатні конкурувати з приватними фірмами [1].

Загалом в економічній науці розрізняють традиційний та сучасний підходи до проблеми корпоративного управління. Згідно з традиційним підходом основна проблема

корпоративного управління полягає в протистоянні менеджерів, які переслідують власні інтереси, та акціонерів, які володіють невеликими пакетами акцій, тобто даний в захисті дрібних акціонерів від діяльності менеджерів. Основними представниками такого напрямку вважаються Берлі А. та Мінз Г., на думку яких в умовах розпорошення акціонерного капіталу акціонер безпорадний перед діями менеджерів. Такий підхід до аналізу корпорацій дає можливість вважати, що концентрація акціонерного капіталу є найпростішим способом пом'якшення агентської проблеми у відносинах власників та менеджерів. Адже власники крупних пакетів акцій мають порівняно з дрібними акціонерами більше стимулів та можливостей для здійснення контролю над менеджерами.

Сучасний погляд на проблему корпоративного управління є значно ширшим. Основними у сфері корпоративного управління вважаються крупні стратегічні інвестори, оскільки компаній, які є у власності великої кількості дрібних акціонерів, в світі не так багато, за винятком країн з англосаксонською правовою традицією [2, с. 8-9]. Так, наприклад, Я. Міркін зазначає, що концентрація власності в країнах з перехідною економікою досить велика (так званий stakeholder capitalism) (що підтверджується й результатами аналізу бази даних BEEPS), тоді як англо-американська модель засновується на розпорошеному акціонерному капіталі (shareholder capitalism) [3]. У багатьох країнах, враховуючи більшість європейських, дійсно переважають компанії, в яких концентрація власності порівняно висока. Свобода дій менеджерів цих компаній обмежена необхідністю підкорювати стратегії зобов'язанням, які покладені на них крупними акціонерами. Внаслідок цього межі корпоративного управління розширюються, охоплюючи складні взаємовідносини між менеджерами, власниками крупних пакетів акцій та дрібними акціонерами. Відповідно в сучасному підході до проблеми корпоративного управління значна увага приділяється саме концентрації акціонерного капіталу [2, с. 9].

З іншого боку, як свідчить досвід зі світової практики, рівень корпоративного управління в англо-американській моделі є значно вищим. Тобто, більша розпорошеність акціонерного капіталу приводить до підвищення рівня захисту прав акціонерів, і навпаки [3].

Ефективність корпоративного управління залежить також від того, на яке інституціональне поле орієнтовані корпорації – формальне, правове (де краще себе можуть показати аутсайтери як власники) чи неформальне, суспільне (де діють інсайтери) [4].

Успішна система корпоративного управління повинна поєднувати захист прав інвесторів та ту важливу роль, яку відіграють крупні зовнішні акціонери в управлінні компаніями [5]. Саме тому системи корпоративного управління в переважній більшості країн ЦСЄ з обмеженим захистом інвесторів та переважанням фірм, які контролюються внутрішніми власниками, далекі від ідеальних.

Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення рівня якості корпоративного управління акціонерних товариств у країнах ЦСЄ, першопричини такого рівня корпоративного управління, а також взаємозалежності між якістю корпоративного управління та концентрацією власності, величиною і галузевою належністю підприємств.

Виклад основного матеріалу. Метод проведення приватизації в країнах з перехідною економікою мав визначальний вплив на формування структури акціонерного капіталу, яка, в свою чергу, разом з недосконалим інституційним середовищем впливає на якість корпоративного управління.

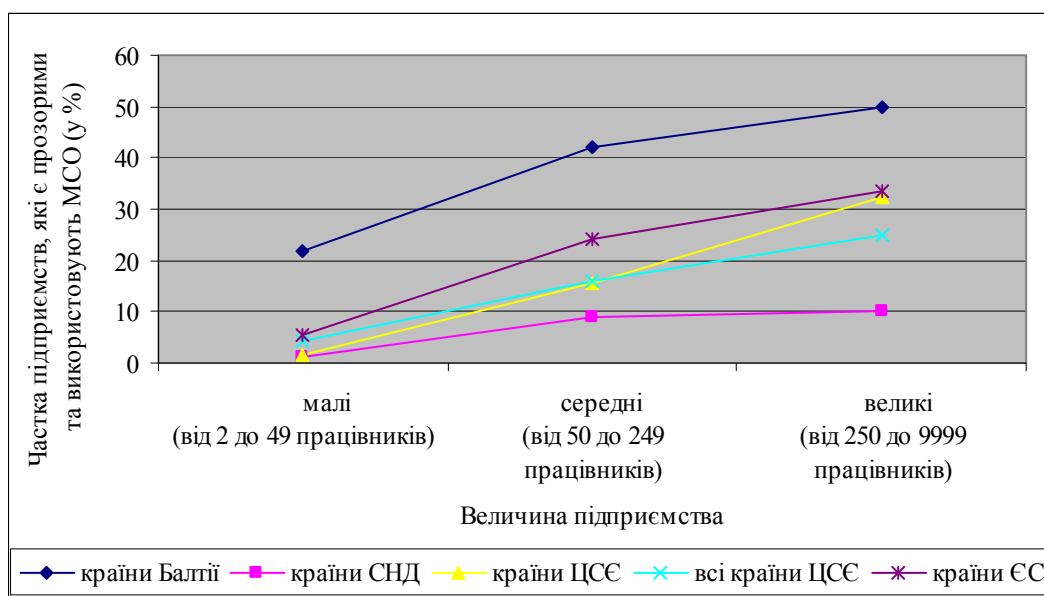
Визначальним фактором впливу на структуру власності в постсоціалістичних країнах стала широкомасштабна приватизація. Внаслідок проведення масової приватизації в багатьох країнах ЦСЄ сформувалась неефективна структура управління виробництвом. На думку Андреффа В.: „З точки зору корпоративного управління основний недолік нестандартних методів приватизації полягає в широкому контролі зі сторони інсайдерів... Практично у всіх перехідних економіках фірми, які були викуплені інсайдерами, сьогодні неефективні з огляду на слабкість структур корпоративного управління (та високих управлінських витрат), які заважають проведенню стратегічної реструктуризації” [6].

Так, наприклад, Словенія, Чехія, Латвія, Литва, Росія, Україна та Молдова віддали перевагу швидкій зміні форми власності через викуп акцій представниками підприємств або

ваучерних схем. Внаслідок цього підприємства в цих країнах сьогодні переважно перебувають у власності кількох осіб (що підтверджується й результатами аналізу бази даних ВЕЕПС¹) [7]. У багатьох випадках держава зберегла за собою значну частку власності. Такий розподіл акцій перешкоджає ефективному корпоративному управлінню та контролю.

Обираючи показником якості корпоративного управління використання акціонерним товариством міжнародних стандартів обліку (МСО) та рівень прозорості (відкритості щорічної фінансової звітності перед зовнішніми аудиторами), проаналізуємо, як якість корпоративного управління залежить від концентрації власності, величини та галузевої належності підприємства в країнах ЦСЄ та в розвинутих країнах ЄС (рис. 1 - 3).

З рис. 1 видно, що чим більше підприємство, тим більша ймовірність використання ним визначених нами складників корпоративного управління. Як не дивно, найвищий рівень якості корпоративного управління в нашій вибірці спостерігається не в розвинутих країнах ЄС, а в країнах Балтії. Розвинуті країни ЄС займають в цьому випадку лише друге місце. А на підприємствах країн СНД – найнижчий рівень корпоративного управління. Варто також зазначити, що якість корпоративного управління на малих підприємствах країн СНД, ЦСЄ та розвинутих країн ЄС суттєво не відрізняється і є досить низькою. Причиною відмови малих підприємств від МСО можуть бути високі затрати та ризики, пов'язані з прозорістю та відкритістю.



Джерело: Розрахунки автора на основі бази даних ВЕЕПС за 2005 рік [7].

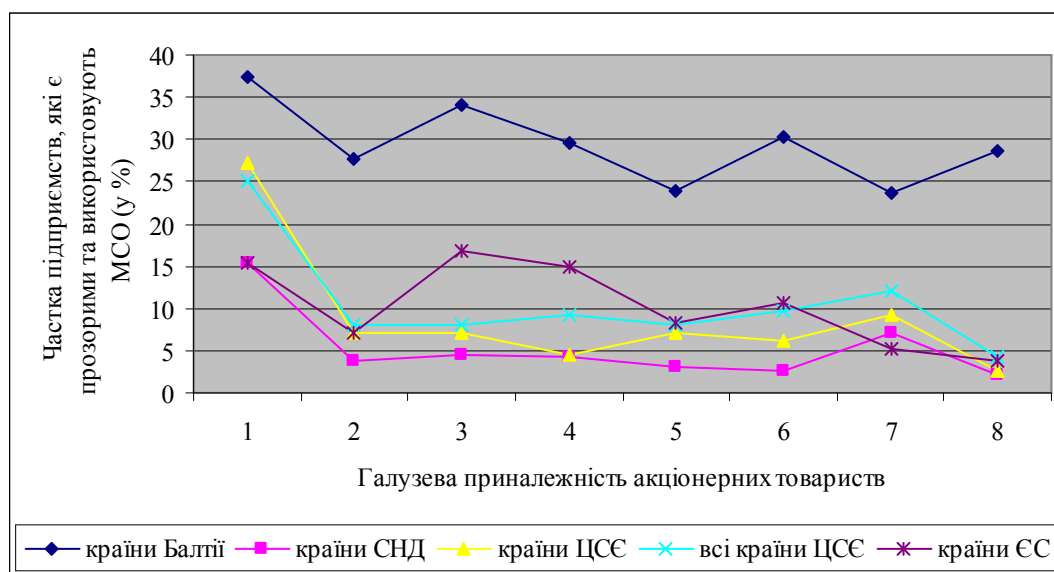
Рис. 1. Взаємозалежність величини та якості корпоративного управління акціонерних товариств в країнах ЦСЄ та розвинутих країнах ЄС в 2005 р.

Аналізуючи рис. 2, можна дійти висновку, що найвищий рівень корпоративного управління на акціонерних товариствах нашої вибірки спостерігається в країнах Балтії, а найнижчий – в країнах СНД. У країнах Балтії та ЦСЄ найвища якість корпоративного управління простежується на промислових підприємствах, в розвинутих країнах ЄС – на підприємствах, які задіяні у виробництві та промисловості, а в країнах СНД – на підприємствах, пов'язаних з ресторанно-готельним бізнесом. Відповідно можна припустити, що в цих країнах підприємства саме цих галузей потребують інвестицій та намагаються їх залучити, зокрема, підвищенням рівня корпоративного управління.

Найнижчі показники рівня корпоративного управління належать: в країнах Балтії – підприємствам, що займаються будівництвом, в розвинутих країнах ЄС – підприємствам, задіяним у ресторанно-готельному бізнесі, в країнах ЦСЄ – підприємствам, пов'язаним з

¹ База даних ВЕЕПС, сформована за результатами опитування підприємств у країнах ЦСЄ та СНД. Звіт про бізнес-середовище та продуктивність промислових підприємств (ВЕЕПС) є частиною поточної роботи ЄБРР та Світового банку, спрямованої на вивчення того, наскільки та яким чином урядова політика та комунальні послуги сприяють чи перешкоджають розвитку інвестиційного середовища в країнах ЦСЄ та СНД. Вибірка містить результати опитування підприємств в 2005 р.

транспорт, зв'язком, гуртовою і роздрібною торгівлею, ремонтом, а в країнах СНД – підприємствам, пов'язаним з промисловістю, нерухомістю, орендою, підтримкою та сприянням бізнесу.



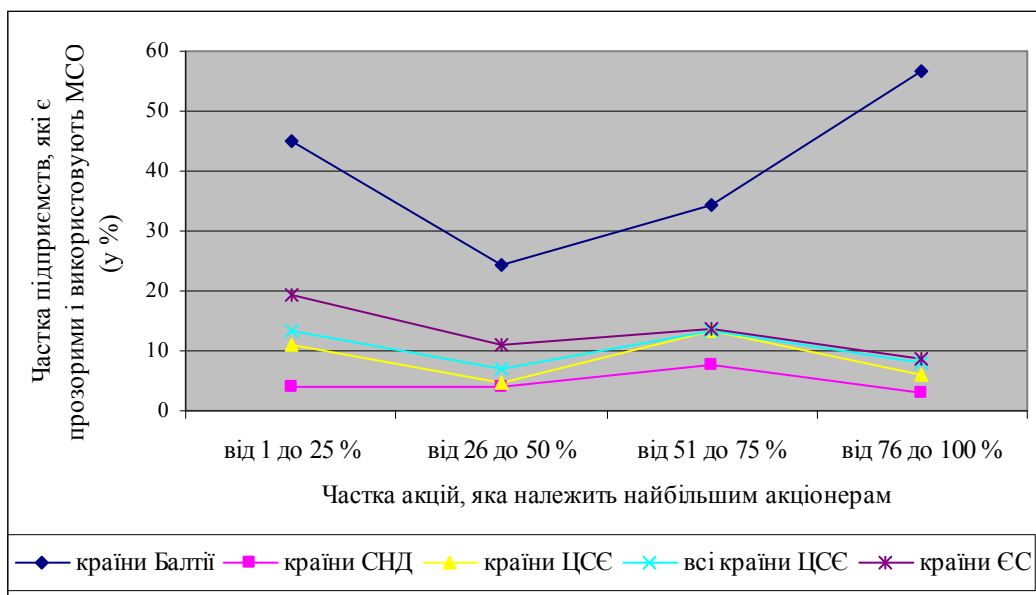
Примітка: 1 – промисловість, 2 – будівництво, 3 – виробництво, 4 – транспорт і зв'язок, 5 – гуртова та роздрібна торгівля, ремонт, 6 – нерухомість, короткострокова оренда, підтримка та сприяння бізнесу, 7 – ресторанно-готельний бізнес, 8 – інше.

Джерело: Розрахунки автора на основі бази даних ВЕЕПС за 2005 р. [7].

Рис. 2. Якість корпоративного управління та галузева належність акціонерних товариств країн ЦСЄ та розвинутих країн ЄС в 2005 р.

Якщо ж проаналізувати взаємозалежність концентрації власності та якості корпоративного управління, то в країнах Балтії найвищий рівень корпоративного управління спостерігається при найбільшій концентрації, досить високим він є також на підприємствах з найнижчою концентрацією власності. У країнах ЄС, ЦСЄ та СНД тенденція є подібною: найвищий рівень корпоративного управління спостерігається при досить високій (51-75 %) та найнижчій (крім країн СНД) концентрації власності (рис. 3). Такі результати лише в країнах Балтії частково підтверджують думку Берлі та Мінза щодо прямої залежності між концентрацією власності та рівнем корпоративного управління. Для решти країн така тенденція не простежується зовсім.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що попри свою необхідність та важливість для підприємств постсоціалістичних країн ЦСЄ, якість корпоративного управління в цих країнах повинна бути кращою. Серед інших, своїми результатами за вибіркою вирізняються лише країни Балтії, які демонструють рівень корпоративного управління навіть вищий, ніж у розвинутих країнах ЄС. Загалом якість корпоративного управління вища на великих підприємствах, в галузевому ж аспекті - на підприємствах, пов'язаних з промисловістю та виробництвом. Щодо концентрації власності, то в країнах Балтії найбільша частка акціонерних товариств, які є прозорими та використовують МСО, спостерігається за найвищою концентрацією власності (76-100 %), а в країнах ЄС – за найнижчою. У країнах ЦСЄ та СНД така частка досягається за концентрації власності у 51-75 %, а після цього рівня починає зменшуватися. Причиною цього може бути як певний тип власника, зокрема, так і інституційне середовище країн загалом. Означена тема потребує подальшого ґрунтовного дослідження.



Джерело: Розрахунки автора на основі бази даних BEEPS за 2005 рік [7].

Рис. 3. Концентрація власності та якість корпоративного управління акціонерних товариств країн ЦСЄ та розвинутих країн ЄС в 2005 р.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Michael C. Jensen, William H. Meckling. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Journal of Financial Economics, October, 1976, V. 3, No. 4, pp. 305-360. – available from: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=9404>
2. Кузнецов П.В. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России: анализ "голубых фишек" фондового рынка / П.В.Кузнецов, А.А.Муравьев. – М.: РПЭИ, 2002. – 64 с.
3. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.Миркин. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 215 с.
4. Ерзнкян Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза / Ерзнкян Б. – Вопросы экономики, 2005. – № 7. – С. 135.
5. Рачинский А. Корпоративное управление и рыночная стоимость российских компаний / Рачинский А. – М., 2003. – 16 с. – доступный с: <http://www.nccg.ru/site.xp/0500500500_56124.html>
6. Андрефф В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза (транзакционные издержки и управленческие затраты) / Андрефф В. – Вопросы экономики, 2003. – № 12. – С.136.
7. The EBRD-World Bank Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS). – available from: <<http://www.ebrd.com/country/sector/econo/surveys/beeps.htm>>

УДК 336.7:657.244

Завійський І. І., Романець Ф. М.

ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розкриваються особливості здійснення вексельних операцій підприємствами в умовах економічної нестабільності. Розгортаються проблеми покращення їх обліку і аудиту, розширення фінансових і господарських можливостей підприємств при правильному використанні векселів.

Ключові слова: вексель, розрахунки, облік, аудит.

FINANCIAL AND REGISTRATION PROBLEM OF REALIZATION OF BILL OF EXCHANGE OPERATIONS IN THE CONDITIONS OF CRISIS ECONOMIC

The article is examining the sphere of drafts using, its accounting and auditing. The author is offering some statements concerning improving of accounting and auditing of drafts circulation.

Key words: bill of exchange, calculations, account, audit.

Вступ. Для подолання економічної нестабільності суб'єкти господарювання повинні використовувати всі можливості для розширення діяльності і вчасного проведення розрахунків, в тому числі і з допомогою векселів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вексельного обігу в ринковій економіці присвячено праці А.В. Лемківського [1], А. Загороднього, Г. Вознюка [2] та низки інших вчених-економістів. Застосування цього важливого платіжного інструменту в кризових умовах ринкової економіки є актуальними і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення особливостей вексельних розрахунків, їх впливу на розширення ділової активності, удосконалення обліку та аудиту вексельних операцій.

При кругообороті засобів підприємств і організації України можуть використовуватись векселі для розрахунків за товари, продукцію, виконані роботи та надані послуги, здійснення заліку взаємної заборгованості, оформлення вексями боргу по операціях зовнішньоекономічної діяльності, операцій з давальницького сировиною, при розрахунково-кредитних операціях в банках, Державному казначействі, Пенсійному фонді тощо.

Вексель як цінний папір, об'єкт комерційного кредиту, форма безготівкових розрахунків і застава є важливою економічною категорією ринкової економіки. В умовах її зростання сфера застосування векселів розширюється, що було характерним для України другої половини 90-х років минулого і початку ХХІ ст. У період економічної нестабільності використання векселів зростає. Держава зацікавлена у своєчасному і повному надходженні у бюджет всіх платежів, особливо при реалізації товарів з високою питомою вагою в їх ціні акцизного збору і податку на додану вартість. Тому визнано недоцільним здійснювати розрахунки з відтермінуванням платежів (через оформлення вексями) за лікоро-горілчані вироби, енергоносії та інші товари і продукцію.

В умовах фінансової кризи підприємства-покупці зацікавлені придбавати виробничі запаси, комплектуючі з відтермінуванням платежу і оформлення векселем кредиторської заборгованості. Для постачальників сировинних ресурсів, готової продукції затримка в отриманні грошових коштів від покупців (за вексельних розрахунків) є небажаною, бо послаблює платоспроможність постачальників перед бюджетом, соціальними фондами, різними кредиторами. Проте розрахунки з покупцями з покриттям дебіторської заборгованості векселем є позитивними в діяльності постачальників – дають їм можливість виробляти і реалізувати товари, роботи, послуги, не накопичувати оборотні матеріальні активи на складах тощо. Ці можливості доцільно використовувати підприємствам-постачальникам в умовах економічної нестабільності при їх стосунках з покупцями з високою та середньою платоспроможністю.

За чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку вексельні операції рекомендовано обліковувати на семи субрахунках:

- 511 „Довгострокові векселі, видані в національній валюті”;
- 512 „Довгострокові векселі, видані в іноземній валюті”;
- 612 „Короткострокові векселі, видані в національній валюті”;
- 622 „Короткострокові векселі, видані в іноземній валюті”;

- 341 „Короткострокові векселі, одержані в національній валюті”;
- 342 „Короткострокові векселі, одержані в іноземній валюті”;
- 162 „Довгострокові векселі одержані”.

Така кількість синтетичних рахунків з обліку векселів, на наш погляд, не забезпечує економічність обліку та дотримання принципу превалювання в обліку суті над формою, що передбачено Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”[3]. За суттю векселі є довгостроковими і короткостроковими, виданими та одержаними, а за формою – в національній та іноземній валюті. З огляду на наведене, а також враховуючи зменшення вексельного обігу за економічної нестабільності, вважаємо доцільніше вести їх облік за такими рахунками: „Довгострокові векселі видані”, „Довгострокові векселі одержані”, „Короткострокові векселі видані”, „Короткострокові векселі одержані”. В чинному Плані рахунків рахунок 162 „Довгострокові векселі одержані” наведений без визначення валюти векселя, що підтверджує правомірність нашої думки. Валюту векселя можна врахувати за всіма векселями в їх аналітичному обліку. Цей облік за операціями виданими та отриманими векселями за журнальної форми рахівництва ведуть в журналі 3 та у відомості аналітичного обліку, за книжково-журнальної форми – в книзі № К – 17.

У цих реєстрах аналітичний облік ведеться за дебетом та кредитом відповідних рахунків у сумовому виразі, що не забезпечує належного контролю за своєчасністю розрахунків за вексельними зобов'язаннями. Тому доцільно вести журнал оперативного обліку виданих та отриманих короткотермінових та довгострокових векселів з такими відомостями: дата видачі (отримання) векселя та його погашення, від кого отримано (кому видано) вексель, сума векселя, сума плати за комерційний кредит, відмітки про оплату і про опротестування векселя.

В умовах економічної нестабільності, неплатежів підвищуються вимоги до аудиту вексельних операцій. Він повинен забезпечити:

- об'єктивну юридичну оцінку векселів та операцій з ними;
- використання підприємством вигідних можливостей векселів та їх обігу;
- обачність оцінки зобов'язань по векселях;
- правильність ведення обліку та повноту облікової інформації, достовірність відображення зобов'язань та активів за векселями у фінансовій звітності.

Особливо важливим є аудит вексельних операцій на початковій та завершальній стадії, стану їх обліку та достовірності фінансової звітності.

На початковій стадії вексельного обігу аудитор перевіряє правильність оформлення векселя за наявністю всіх обов'язкових реквізитів, встановлених НБУ: дати і номера векселя, чіткості формулювання безумовного зобов'язання щодо сплати визначеної суми боргу, місця та терміну платежу, найменування, адреси боржника та його підписів, що повинні бути завірені печаткою фірми. Судова практика вирішення спорів, пов'язаних з вексельним обігом, свідчить, що векседавці інколи спеціально допускають порушення в оформленні векселів, щоб в подальшому признати їх недійсними і не сплачувати за ними борг. При отриманні векселів від фінансових банкрутів новостворених і не перевірених в діяльності фірм є ризик втрати активів векселетримача.

Аудит дає оцінку надійності зберігання векселів та своєчасність їх погашення. Втрата векселя або пропуск терміну його оплати, що інколи допускають векселетримачі, означає втрату права на отримання платежу. Перевіряється своєчасність опротестування векселів, тобто офіційне засвідчення нотаріусом вимоги платежу і його неотримання у встановлений термін. При цьому необхідно мати на увазі, що відповідно до Указу Президента України „Про врегулювання діяльності нотаріату в Україні” з 1 жовтня 1998 р. опротестований вексель є виконавчим документом і платіж за ним стягується в безспірному порядку. Цим положенням повинні вміло користуватися векселетримачі.

Своєчасне отримання платежу векселетримач може забезпечити через аваль-поручительство за векселем надійного банку, або фінансово стійкого суб'єкта підприєм-

ництва. Векселетримачу доцільно внести умову поручительства за векселем в порядок розрахунків за договором поставки.

Аудит обачності оцінки зобов'язань за векселями охоплює перевірку правильності визначення номінальної вартості векселя, що включає вартість наданих активів (цінностей, робіт, послуг) з ПДВ та плату за комерційний кредит відповідно до рівня облікової ставки НБУ. Між тим рівень відсоткових ставок комерційних банків вищий, а тому постачальники-векселетримачі при наданні комерційного кредиту покупцеві товарів через вексельні зобов'язання ставляться в гірші економічні умови, ніж банки.

Інформація про векселі у фінансовій звітності повинна відображатися за їх номінальною вартістю окремо за короткостроковими і довгостроковими, виданими і отриманими векселями в єдиній національній валюті. Заборгованість по короткострокових векселях, що своєчасно не сплачені, але опротестовані, з терміном погашення більше року, повинна відображатися в необоротних активах (у векселетримача) і в складі довгострокових зобов'язань (у векселедавця).

Отже, в умовах економічної нестабільності вексель може використовуватись для здійснення безготівкових розрахунків, як цінний папір, об'єкт комерційного кредиту. Бухгалтерський облік векселів може бути спрощений через зменшення кількості синтетичних рахунків. Проте доцільно посилити контроль за своєчасністю розрахунків за вексельними зобов'язаннями – вести журнал оперативного обліку векселів. Підвищуються вимоги до аудиту вексельних операцій.

Висновки. Отже, правильне використання векселів сприяє розширенню діяльності підприємств, прискоренню збуту продукції, товарів, робіт і послуг, розширює їх фінансово-кредитні можливості, сприяє розв'язанню фінансових і господарських проблем і економічній стабілізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Демківський А.В. Вексельна справа: навч. посіб. / Демківський А. В. – К.: Либідь, 2003. – 336 с.
2. Загородній А. Цінні папери. Фондовий ринок: термінологічний словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – [2-е вид.]. – Львів: БАК, 2000. – 108 с.
3. Україна. Закон. Про обіг векселів в Україні № 2374: від 05.04.2001 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2006. – № 16.
4. Уніфікований закон про переказні та прості векселі №358: від 07.06.1930 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2006. - № 16.

УДК 339.138:64

Іванова Л. О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ ВРАХУВАННЯ У МАРГЕТИНГОВІЙ СТРАТЕГІЇ

За результатами здійснених комплексних маркетингових досліджень висвітлено проблеми якості надання основних та додаткових послуг підприємств готельного господарства України, окреслено засади формування маркетингової стратегії.

Ключові слова: послуга, якість, готельне підприємство, споживач, гостинність, маркетинг, стратегія.

RESEARCH OF QUALITY FACTORS OF MAIN AND ADDITIONAL SERVICES PROVIDED BY THE HOTEL ENTERPRISES AND THEIR IMPACT ON MARKETING STRATEGY FORMATION

According to the results of complex marketing researches we highlighted the problems of quality of the main and additional services provided by the hotel enterprises of Ukraine and underlined the bases of marketing strategy formation.

Key words: service, quality, hotel enterprise, consumer, hospitality, marketing, strategy

Туризм є високорентабельною галуззю економіки, надійним джерелом формування державного бюджету, важливим засобом культурного, пізнавального, духовного, розвитку громадян. Туристична індустрія в економіці багатьох країн світу займає важливе місце, а в деяких – навіть вирішальне. Україна має комплекс унікальних можливостей для розвитку внутрішнього та в'їзного туризму. Проте за даними Світового економічного форуму у сфері подорожей і туризму Україна серед 124 країн світу посідає 78-е місце. Вітчизняна індустрія подорожей формує менше 1% ВВП, тим часом в економічно розвинених країнах цей показник сягає 6-8%.

Однією з умов удосконалення туристичної діяльності в Україні є розвиток готельної індустрії, оскільки туристична послуга майже на 33% складається з послуг щодо розміщення людей, а готельне господарство виступає візитною карткою туристичного потенціалу будь-якої країни. До цього варто додати важливість належного рівня розвитку готельного господарства для ділових, наукових і бізнес-контактів, регулярних обмінів у сфері освіти, спорту, оздоровлення тощо. Сьогодні українські підприємства готельного господарства за організаційними формами, ступенем розвитку інфраструктури, за відповідністю нормативно-правової бази роботи галузі кращим світовим зразкам потребують подальшого розвитку.

У сфері готельного господарства величезну роль відіграє якість надання основних і додаткових послуг гостинності. Сучасна економіка та маркетинг у сфері послуг прибуток розглядають як функцію якості та інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти діяльності українських підприємств готельного господарства з урахуванням маркетингового спрямування досліджували такі вчені-економісти, як Л. Шульгіна [1, 2], А. Виноградська, О. Шканова, С. Захарін [12], О. Соколова, І. Винниченко, В. Шкромада [6], Т. Бут, Л. Ткаченко, К. Ладиченко, Г. Мунін [9], З. Тимошенко, Є. Самарцев, А. Змійов та ін.

Попередніми нашими дослідженнями виявлено, що ринок готельних послуг в Україні розвивається недостатньо швидкими темпами, у складному мікро- та макросередовищі [8].

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження чинників якості надання основних та додаткових послуг підприємствами готельного господарства та їх врахування під час формування маркетингової стратегії для якнайповнішого задоволення потреб споживачів та підвищення ефективності готельного бізнесу. З посиленням конкуренції рівень якості готельного обслуговування повинен зростати. Про наявність суттєвих резервів у цьому аспекті свідчить порівняння якості обслуговування у готелях України та розвинених країн світу. Понад 35% респондентів, що користувалися послугами закордонних готелів, оцінюють якість основних та додаткових готельних послуг у зарубіжних країнах у середньому на 4,1 бала (за п'ятибальною шкалою), аналогічний середній бал в готелях України становить 2,9. Якість обслуговування в готелях України суттєво поступається прийнятому рівню якості у цивілізованих країнах, обов'язковими атрибутами якої є: сучасна інфраструктура, високопрофесійний та гостинний персонал, новітні системи безпеки, високорозвинуте сервісне середовище гостинності [2, 6].

За останні роки в Україні розроблені тільки окремі адаптовані до міжнародних стандартів нормативні документи, що регулюють порядок надання готельних послуг. У

прийнятій у березні 2006 р. Постанові Кабінету Міністрів „Про порядок надання послуг тимчасового розміщення (проживання)” передбачається, що всі власники колективних засобів розміщення, які мають десять і більше ліжок-місць, зобов’язані реєструватися як суб’єкти підприємницької діяльності, платити податки, дотримуватись стандартів, створювати розвинуте сервісне середовище гостинності. Проте практично втілити це доволі складно, оскільки немає нормативної бази, за якою б усі заклади розміщення пройшли реєстрацію та об’єктивно звітувалися.

Проведені дослідження підтвердили, що чинна система сертифікації підприємств готельного господарства також має низку недоліків, наприклад, у кожному регіоні є свої центри стандартизації та сертифікації, а також організації, які надають послуги сертифікації. Відсутня єдина методологія проведення робіт із сертифікації готелів та мотелів, зокрема, у повному обсязі не враховуються вимоги до рівня підготовки персоналу, якості меблів, оснащення номерів та приміщень загального користування. Аудитори, як свідчить практика, враховують близько 200 показників, а за кордоном цих показників понад тисячу.

В Україні послуги з тимчасового проживання надають 1269 підприємств готельного господарства, серед яких 807 готелів (63,6% загальної кількості), 15 мотелів (1,2%), 8 готельно-офісних центрів (0,6%), 4 кемпінги (0,3%), 35 молодіжних турбаз та гірських притулків (2,8%), 219 гуртожитків для приїжджих (17,2%) [5]. Останнім часом поряд з традиційними підприємствами готельного господарства, які пропонують своїм клієнтам повний комплекс послуг з розміщення, харчування та обслуговування, існують інші місця для тимчасового проживання (літні будиночки, приватні садиби, котеджі, квартири тощо). Частка цих підприємств становить 14,3% загальної кількості підприємств готельного господарства. Ринок послуг таких доповнювальних засобів розміщення розвивається останнім часом швидше, ніж готельна сфера загалом.

В окремих регіонах, особливо у сезони відпочинку, інші місця для тимчасового проживання здатні розмістити та прийняти більше клієнтів, ніж основні. Такі тенденції на ринку готельних послуг зумовлені тим, що психологічний портрет сучасного користувача готельних послуг пов’язаний як з прагненням до комфорту, так і з бажанням „повернутися до природи”, мати незалежний стиль відпочинку, не підкорятися певним організаційним формам проведення дозвілля, усталеним традиціям вибору одягу, страв тощо. Доповнювальні або нетрадиційні засоби розміщення відпочивальників якраз і дозволяють найповніше задовольняти ці вимоги споживачів. Увага держави до так званих „інших місць для тимчасового проживання” повинна бути більшою, адже дослідники переважно пов’язують доповнювальні засоби розміщення клієнтів з внутрішнім туризмом, а основні, тобто готелі – із зовнішнім. Відомо, що внутрішній туризм сприяє піднесенню економічного рівня регіонів, створенню нових робочих місць, тому його активізація одночасно із в’їзним є важливою передумовою перетворення туризму у високоприбуткову галузь економіки.

У 2007 р. підприємств у готельному господарстві України налічувалось 53,6 тис. номерів (їх кількість зросла на 1% порівняно з попереднім роком). Житлова площа номерів загалом по країні за цей період збільшилася на 48 тис.м² і становила 1120 тис.м². Середня площа одного номера становила 20,9 м² проти 20,7 м² у 2006р. Зростання кількості номерів та їхньої житлової площі відбулося у зв’язку із збільшенням у деяких областях кількості підприємств готельного господарства. Так, у Автономній республіці Крим кількість номерів збільшилась на 482 одиниці, або на 8,1%, у м. Києві – на 381 номер, або на 4,6%, у Львівській області – на 379 номерів, або на 9,7%, у Чернівецькій області – на 256 одиниць, або на 32,6%, у Закарпатській області – на 189 одиниць, або на 12,9%. Поряд з цим в окремих регіонах простежувалося зменшення кількості номерів, що не завжди призводило до відповідного зменшення розмірів їхньої житлової площі. Так, у Дніпропетровській області кількість номерів зменшилась на 134, а житлова площа номерів збільшилась на 1293,6 м², у Харківській області кількість номерів зменшилась на 10, а їхня житлова площа збільшилась на 486,1 м². Це свідчить про те, що підприємства готельного господарства було перебудовано та реконструйовано з метою збільшення площі номерів, поліпшення їхнього планування та створення зручніших і комфортніших умов для проживання.

Для поліпшення якості обслуговування клієнтів підприємства готельного господарства продовжували здійснювати заходи щодо збільшення кількості номерів класу „люкс”, „напівлюкс”. Так, за 2007 р. їхня кількість загалом по Україні збільшилась порівняно з 2006 р. на 682 одиниці, або на 8,3%, і становила 8,9 тис. номерів. Порівняно з 2006 р. кількість одномісних номерів трохи зменшилась - на 26 одиниць, або на 0,2%. Значне зменшення кількості цих номерів відбулося у готельному господарстві Луганської області (на 108 одиниць, або на 23,1% щодо кількості одномісних номерів у 2006 р.) та Автономної республіки Крим (на 98, або на 11,6%).

Упродовж 2007 р., як і в попередньому році, простежувалось збільшення кількості двомісних та тримісних і з більшою кількістю місць номерів. Так, кількість двомісних номерів збільшилась на 1076 одиниць, або на 4,8% щодо кількості двомісних номерів у 2006 р., і становила загалом в Україні 23,7 тис. Найбільше зростання кількості цих номерів відбулося у готельному господарстві Автономної республіки Крим, м. Києва та Закарпатської області (відповідно на 503, або на 14,3%; 281, або на 8,5% та 142, або на 19,1%). Кількість тримісних і з більшою кількістю місць номерів порівняно з 2006 р. збільшилась на 227 одиниць, або на 2,5%. Це збільшення відбулося у підприємствах готельного господарства 12 регіонів. Значно збільшилась кількість тримісних і з більшою кількістю місць номерів на підприємствах готельного господарства Луганської, Чернівецької, Івано-Франківської областей та Автономної республіки Крим (відповідно на 221, або на 53,1%; 214, або у 5,2 раза; 56, або на 40,6% та 53, або на 7,5%). Збільшення відбулося переважно за рахунок інших місць для тимчасового проживання, серед яких є бази відпочинку, які мають практично тільки багатомісні номери, розраховані на сімейний відпочинок, відпочинок молодіжних груп.

Якість обслуговування у готельному господарстві – це комплексна характеристика, про яку досить важко судити з показників статистичної звітності. Окремими показниками цієї якості можуть бути ті, що характеризують готельні номери та забезпеченість готелів персоналом (табл. 1).

За останні п'ять років спостерігається підвищення якості обслуговування у закладах готельного господарства України. Якщо ж порівнювати з 1995 р., то на 27% збільшилась площа одного номера, більше ніж на 30% – середня площа у розрахунку на 1 готельне місце, дещо зменшилась кількість місць у номері.

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують якість обслуговування у закладах готельного господарства України

Показник	Од. виміру	Роки					
		1995	2003	2004	2005	2006	2007
1. Середня площа одного номера	м ²	16,4	19,1	19,8	20,1	20,7	20,9
2. Середня кількість місць в номері	од.	2,13	2,03	2,07	2,06	2,05	2,06
3. Середня площа у розрахунку на одне готельне місце	м ²	7,7	9,4	9,5	9,7	10,1	10,1
4. Кількість працівників у розрахунку на одне готельне місце	осіб	0,20	0,28	0,27	0,28	0,30	0,29
5. Кількість працівників у розрахунку на 1000 наданих ліжок-діб	осіб	1,6	2,92	2,54	2,52	2,48	2,57

Аналізуючи показники, наведені у табл.1, необхідно звернути увагу на їх високу інерційність, тому навіть незначні, але систематичні зміни цих показників свідчать про прогресивні тенденції.

Практика функціонування підприємств готельного господарства показала, що важливим показником якості є обслуговування іноземних громадян. Ця категорія приїжджих найбільше платоспроможна, замовляє номери найвищого класу, широко користується додатковими послугами, витрачає більше коштів на свій розвиток та розваги, проведення дозвілля, а головне – займає готельні номери найвищого класу (одномісний, „люкс”, апартаменти). У такий спосіб відбувається експорт українських послуг готельного

господарства, який у 2006 р. перевищив 100 млн. дол. Всього протягом 2007 р. відпочивало понад 880 тис. громадян інших країн (21% від загального числа), з яких понад дві третини зупинялося в готелях м. Києва, Автономної Республіки Крим, Одеської та Львівської областей. Кількість готельних послуг, наданих іноземним громадянам, збільшилася порівняно з 2000 р. майже у три рази і становила 2437 тис. людино-днів, що свідчить про зростання зацікавленості іноземців Україною. У той же час не можна не зазначити, що аналогічний показник у Норвегії становить 5млн, Чехії – 17,8 млн., у Франції – 73,2 млн. [12].

Загальне число країн, з яких прибули іноземні громадяни в Україну, становить 206. Розподіл іноземних відвідувачів стосовно держав світу, з яких вони прибули в Україну, наведено на рис. 1.

Вагомим показником якості обслуговування, джерелом отримання прибутків, дієвим способом підвищення конкурентоспроможності готельного господарства є асортимент додаткових послуг. Дослідження засвідчило, що перелік додаткових послуг українських готелів та інших місць для тимчасового проживання значно скромніший, ніж у більшості готелів Європи, які пропонують своїм клієнтам понад 80 найменувань додаткових послуг.

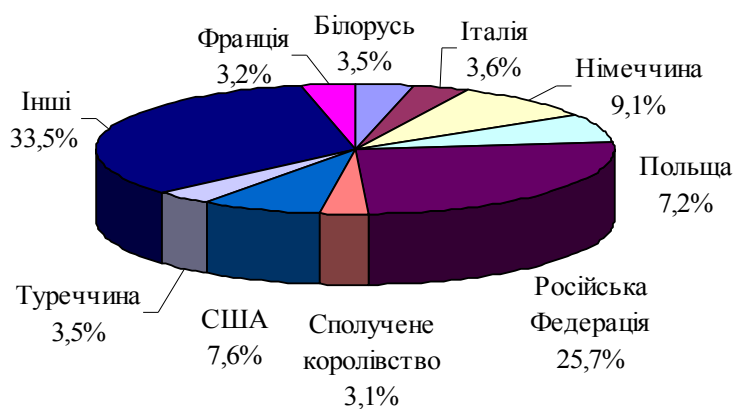


Рис. 1. Розподіл іноземних відвідувачів за державами світу, з яких вони прибули в Україну

В Україні тільки незначна половина (52,6%) підприємств готельного господарства мали у своєму складі такі об'єкти сервісу як ресторани, кафе та бари, 41% – сауни та пральні, лише 23% – автостоянки.

Найбільше закладів харчування розташовано на підприємствах готельного господарства м. Києва – 93 одиниці, або 13,9%; Автономної республіки Крим – 91, або 13,6% та чотирьох областей: Львівської – 72, або 10,8%, Донецької – 51, або 7,6%, Одеської – 42, або 6,3% та Дніпропетровської – 41, або 6,1%. У Закарпатській, Чернівецькій областях та м. Севастополі також практично у кожному готельному підприємстві є ресторан, кафе чи бар. Більше ніж наполовину оснащені закладами харчування готелі та інші місця для тимчасового проживання Волинської, Тернопільської, Івано-Франківської областей, наполовину – підприємства готельного господарства Вінницької, Кіровоградської, Черкаської та Харківської областей. Практично у третини підприємств готельного господарства Житомирської, Київської, Миколаївської, Хмельницької та Рівненської областей є заклади харчування. Трохи менше чверті підприємств у Запорізькій, Сумській, Полтавській та Херсонській областях мали заклади харчування, у той час як у Чернігівській області ресторан, кафе, бар мало лише кожне 10 підприємство готельного господарства, а в Луганській області – лише кожне 16.

Найбільша кількість автостоянок функціонувала при підприємствах готельного господарства Львівської області – 30 одиниць, або 10,3%, м. Києва – 26, або 8,9%, Автономної республіки Крим та Донецької області – по 20, або 6,8% у кожному регіоні. Найкраще в Україні забезпечені автостоянками готелі Чернівецької, Волинської, Хмельницької, Тернопільської, Закарпатської, Житомирської, Вінницької, Донецької, Кіровоградської областей (від 47,1% до 27,8%). Найбільше саун та пралень розташовано при готелях

Автономної республіки Крим – 65, або 12,5%, Дніпропетровської області – 50, або 9,6%, м. Києва – 48, або 9,2%, Донецької та Львівської областей – по 47, або 9,0% у кожній. Про недостатній сервіс українських підприємств готельного господарства свідчить те, що тільки одна п'ята частина (21,1%) їх доходів отримується від надання додаткових послуг [5].

Висновки. Таким чином, однією з важливих передумов формування маркетингової стратегії у готельній справі є створення належної інформаційної бази про фактичний стан готельного господарства та його можливості забезпечувати високоякісне комплексне обслуговування клієнтів. Комплексне готельне обслуговування на засадах маркетингу передбачає формування оптимального складу основних і додаткових послуг як для цільової групи споживачів, так і для потенційних клієнтів.

Доцільно, щоб подальші наукові розробки у сфері готельного господарства стосувалися вирішення проблеми негнучкої пропозиції основних і додаткових послуг підприємств готельного господарства України, врахування вражень споживачів про рівень готельного обслуговування та специфіку вимог окремих груп споживачів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: монографія / Шульгіна Л. М. – К. : Київ.нац.торг.-екон.ун-т., 2005. – 597 с.
2. Шульгіна Л. М. Складові якості послуг гостинності в Україні / Л. М. Шульгіна // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали VI між народ. Наук.-практ. Конф. 18-20 вересня 2002 р. – К.: КНЕУ, 2002. – С.135-136.
3. Ладиченко К. Управління відносинами готельних підприємств зі споживачами: проблеми та перспективи розвитку / К. Ладиченко // Маркетинг в Україні. – 2007. – №3. – С. 45-48.
4. Николайчук В.Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / Николайчук В. Е. – СПб.: Питер, 2005. - 608с.
5. Готелі та інші місця для тимчасового проживання: статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 193с.
6. Шкромада В.В. Застосування франчайзингових систем у готельному бізнесі в умовах ринкової економіки / В. В. Шкромада, Т. П. Бут // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №12. – С. 24-27.
7. Тамбовець Е. Отельный бизнес: новостройки, проекты, перспективы / Е. Тамбовець // Бизнес. – 2005. – №39. – С. 54-58.
8. Иванова Л. О. Дослідження сучасного стану ринку готельних послуг в Україні / Л. О. Иванова // Маркетинг в Україні. – 2008. – №1. – С. 33-38.
9. Маркетинг туризму: навч. посібник / [Мунін Г.Б., Тимошенко З.І., Самарцев Є.В., Змійов А.О.]. – К. : вид-во Європейського ун-ту. Ч.1, 2006. – 324с.
10. Филиповский Е.Е. Экономика и организация гостиничного хозяйства / Е.Е. Филиповский, Л.В.Шмарова. – М.: Экономика и статистика, 2006. – 176с.
11. Сорокина А.В. Организация обслуживания в гостиницах и туристических комплексах / А.В. Сорокина. – М.: Новое знание, 2007. – 303 с.
12. Захарін С. Туманні лабіринти райдужних звітів / С. Захарін //Дзеркало тижня. – 2008. - №42. – С.23.

УДК 658.5.012.7

Калайтан Т. В.

КОНТРОЛІНГ: ПРОБЛЕМИ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Досліджено співвідношення понять «контролінг» і «управлінський облік». Обґрунтовано використання поняття «контролінг» у теорії та практиці.

Ключові слова: контролінг, концепції контролінгу, координація, управлінський облік, управління.

CONTROLLING: PROBLEMS OF TERMINOLOGY

The article considers correlation of notion of «controlling» and «management accounting». It is grounded using of notion «controlling» in a theory and practice.

Key words: controlling, conceptions of controllings, co-ordination management accounting, management.

Вступ. Зміни, що відбуваються практично у всіх сферах життя в останні десятиріччя, значно впливають і на діяльність комерційних підприємств. Дослідження бізнес-середовища свідчить про те, що вплив суспільства на корпоративну діяльність постійно зростає: змінюються підприємницька культура, цінності сучасних компаній і, безумовно, управлінські технології. У зв'язку з цим кілька років тому до економічної лексики увійшло поняття «контролінг», і з тих пір не припиняються дискусії щодо його змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем становлення та розвитку контролінгу присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема Й. Вебера, А.Дайле, Х.-Ю. Кюппера, Э.Майера, Р.Манна, Т.Рейхмана, Д.Хана, П.Хорвата, А. Шмидта, Д. Шнайдера, Х.-Й.Фольмута, Н.Г.Данилочкіної, В.Б.Івашкевича, А.М.Карминського, С.Г.Фалько, М.С.Пушкаря, С.Н.Петренко.

Незважаючи на те, що вивченням суті контролінгу займаються багато дослідників, до цього часу в економічній літературі немає однозначного тлумачення цієї категорії.

Постановка завдання. Найбільш гостра академічна полеміка, присвячена контролінгу, може бути стисло зведена до визначення співвідношення понять «контролінг» і «управлінський облік».

Метою статті є аналіз співвідношення контролінгу і управлінського обліку, що створюватиме передумови подальшого розвитку теоретичних основ контролінгу та впровадження його в практичну діяльність вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Слово «контролінг» співзвучне зі словом «контроль», відповідно створюється помилкове враження, що контролери – це ті, хто все жорстко контролюють. Але слово «контролінг» походить від англійського «to control» і означає передусім «управляти», «регулювати» і лише потім «контролювати». В українській мові «контролінг» - це іменник, а в англійській – дієслово, яке вжито в теперішньому тривалому часі (the Present continued tense), про що свідчить закінчення ing. Це дозволяє охарактеризувати поняття контролінгу як процесу, який відбувається у даний момент часу відповідно до наявної потреби. У свою чергу англійське «to control» походить з латинських слів «contra» та «rotulus», що в перекладі означає «зустрічна роль», або сучасною мовою «координація діяльності». У XII ст. в англійській мові існувало поняття «countreoullour» на позначення професійної назви тих осіб, які відігравали таку зустрічну, або координаційну роль при управлінні грошовими і товарними потоками [6].

Така ж проблема перекладу з англійським management accounting – «управлінським обліком». Слово accounting має декілька значень, включаючи «прийняття в розрахунок», «пояснення», а в поєднанні із словом management дослівно перекладається на українську як «управлінський облік». Внаслідок цього зміст виразу спотворюється. На думку деяких авторів, management accounting має перекладатися як «управлінське рахівництво», «облік в управлінні», а не управлінський облік [4, 5].

Існує багато визначень контролінгу: від тотожності «контролінг = німецький (європейський) варіант управлінського обліку» до визнання контролінгу філософією менеджменту.

Деякі автори вважають поняття «контролінг» і «управлінський облік» рівнозначними, що, на наш погляд, не зовсім точно.

Є науковці, які не визнають ні контролінгу, ні управлінського обліку. О.Бородкін, поділяючи думку інших науковців, стверджує, що немає підстави для поділу бухгалтерського

обліку на такі автономні види як фінансовий і управлінський. Він є єдиним і неподільним. Аргументуючи свій висновок, автор цитує відомого прихильника управлінського обліку Чумаченко М.Г., якій зазначає: «Світова практика свідчить про те, що в міру потреби ефективного управління підприємством облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції (виробничий облік) трансформується в управлінський облік ... обліком ця економічна система називається за традицією, оскільки вона включає в себе дії, що виходять за рамки обліку» [1, с.49, 7].

На думку Ластовецького В. неприпустимо змішувати економічні науки і самостійні галузі знань, такі як прогнозування і планування, облік, аналіз, ревізію та контроль, і характеризувати все це разом узятє як управлінський облік. Названі самостійні економічні науки і галузі знань водночас виступають як функції управління. Вони існували споконвіку, а науками стали кожна у свій час – тоді, коли кожна із них була обумовлена і витребувана відповідним середовищем і обставинами. Кожна з цих наук має свій конкретний предмет і метод, а не загальний для всіх [3].

Важко не погодитись з таким твердженням. Але разом з тим, розвиваючи цю думку, можна зазначити, що поява контролінгу викликана потребами сьогодення. Підвищення нестабільності зовнішнього середовища висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством, а саме: зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього; збільшення швидкості реакції на зміни зовнішнього середовища, підвищення гнучкості у діяльності підприємства; необхідність у безперервному відстежуванні змін, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства; необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства і уникнення кризових ситуацій. До того ж сучасному розвитку суспільства притаманне загальне прагнення до інтеграції різних галузей людської діяльності загалом і, зокрема, інформаційних процесів.

Стосовно управлінського обліку варто зауважити, що безумовно він є і має право на існування хоча б тому, що фінансовий облік не в змозі у повному обсязі забезпечити всі інформаційні потреби керівництва, оскільки головне його призначення – забезпечення реалізації фіскальних функцій держави. Разом з тим певний обсяг інформації для системи управління діяльністю підприємства надає і фінансовий облік, у зв'язку з чим, на нашу думку, більш логічною є друга назва управлінського обліку – внутрішньогосподарський. Чи варто відносити до управлінського обліку функції, які йому не притаманні? Адже навіть прихильники «розширення» функцій управлінського обліку визнають, що управлінський облік виходить власне за межі обліку [7; 2, с.23].

На наш погляд, до основних завдань управлінського обліку необхідно віднести такі: забезпечення надання інформації про витрати, необхідної для прийняття управлінських рішень (змінні і постійні, прямі і непрямі, за місцями вимкнення, за центрами відповідальності і т.д); створення інформаційних умов для оцінки ефективності діяльності центрів відповідальності (зокрема, в умовах запровадження внутрішнього ціноутворення); здійснення бюджетного контролю (виявлення відхилень).

Першою спробою вирішувати завдання управління за допомогою ідей контролінгу вважають введення у XV ст. при дворі англійського короля посади "countrollour", до обов'язків якого входило відображення і контроль грошових потоків [6, с. 108].

Контролінг, як система підтримки управлінських рішень, був вперше запроваджений на підприємствах США: у 1892р. компанія «General Electric Company» першою з індустріальних підприємств ввела посаду контролера. Більшість зарубіжних фахівців дотримуються думки, що основною причиною появи контролінгу як нового явища на підприємстві стало насамперед бурхливе промислове зростання в США в кінці XIX – на початку XX ст. На цьому етапі розвитку контролінг розглядався в «історично-бухгалтерському» аспекті, основне його призначення вбачали у веденні управлінського обліку і ревізії господарських операцій, що вже відбулись, а контроллер був, по суті, головним бухгалтером.

Другий етап – середина 30-х – 50-х років. «Велика депресія» 1929-1933 рр. виявила основні проблеми у сфері управління підприємствами. Менеджери зрозуміли, що в умовах кризи більше шансів вижити мають підприємства, що використовують передові і перспективні

методи управління. Починається інтенсивне впровадження принципів і ідей контролінгу на підприємствах різних сфер економіки, як об'єктивної необхідності. У цей період з'явилася перша професійна організація контролерів - Інститут Контролерів Америки (1931р.), був заснований журнал «Контролер» (1934р.), створений науково-дослідний інститут у сфері контролінгу (1944р.). За класифікацією Інституту Контролерів Америки до завдань контролінгу відносилися: планування, складання звітів для зовнішніх і внутрішніх споживачів, консультування, розробка податкової політики підприємства, забезпечення збереження майна підприємства [6, с. 110].

З середини 1950-х р.р. ідеї контролінгу із США починають активно проникати в деякі європейські країни, особливо до Німеччини. Розвиток контролінгу в Німеччині та інших європейських країнах бере свій початок з американських дочірніх підприємств. Період з 1950-х по 1970-ті рр. (3-й етап) був ознаменований активним розвитком ідей контролінгу в Німеччині і прагненням підвести під нього чітку теоретичну базу. Такий активний розвиток контролінгу пов'язують, передусім, з характерним для того часу процесом децентралізації управління на великих підприємствах. Внаслідок цього, на підприємствах формувалися центри відповідальності, які були, по суті, відособленими в плані обліку, планування і управління, підрозділами підприємства. Необхідність координації діяльності цих відособлених центрів відповідальності і обумовила потребу впровадження контролінгу на великих підприємствах. Поступово потреба в нових розробках і кваліфікованих фахівцях у сфері контролінгу зростала, що зумовило появу в Німеччині нових наукових і освітніх установ, які зробили вагомий внесок у розвиток ідей і концепцій контролінгу [6].

На початку 90-х р.р. контролінг отримав свій розвиток у Росії, а згодом і в Україні.

Якщо в США контролінг розглядався в прикладному значенні, то в Німеччині стала розвиватися теоретична концепція контролінгу, в межах якої існують різні школи.

Так, А.Шмідт виокремлює три групи концепцій контролінгу: концепції, орієнтовані на бухгалтерський облік, інформацію і координацію [11].

Перші концепції з'явилися в 1930-ті рр. Відповідно до них концепції контролінг розглядається як сукупність організаційних заходів щодо вдосконалення документообігу в межах управлінського обліку. Представником цієї концепції є Д.Шнайдер.

Концепції з орієнтацією на інформацію отримали популярність у 1970-1980-ті рр., що співпало з розвитком комп'ютерних технологій і комунікацій. Вони виходять за межі підходу, орієнтованого на управлінський облік, і охоплюють всю цільову систему підприємства, включаючи не тільки грошові величини. Це розширює релевантну базу контролінгу. Представником цієї концепції є Т.Рейхманн, який вважав основним завданням контролінгу забезпечення керівництва організації інформацією для прийняття рішень [10].

Найбільш поширеними є концепції контролінгу, згідно з якими пріоритет надається функції координації. Ці концепції ґрунтуються на відмінностях між системою управління і системою виконання. Первинна координація виконання управлінських рішень є завданням самої системи управління. Вторинна координація усередині управлінської системи, яка розділяється на низку підсистем, відноситься до контролінгу. Розрізняють дві групи концепцій – з орієнтацією на планування і контроль і орієнтацією на управлінську систему загалом.

Серед економістів, що дотримуються першого напрямку, можна назвати Д.Хана, П.Хорвата. Д.Хан визначає головне завдання контролінгу, як підтримку менеджменту через централізацію і координацію всіх інформаційних систем [6]. За П.Хорватом контролінг виконує функції інтеграції і координування процесу планування на підприємстві, а також інформаційного забезпечення цього процесу [8].

Представником другої групи економістів є Х.-Ю.Кюппер. На його думку, функція контролінгу полягає у координації всієї управлінської системи для забезпечення цілеспрямованого керівництва організацією. Виконуючи координаторську функцію, контролінг сприяє досягненню мети системи цілей діяльності організації [9].

Деякі дослідники (Й.Вебер і ін.) намагаються інтегрувати усі три підходи, вважаючи контролінг сервісною функцією керівництва підприємства, яка спрямована на допомогу

менеджменту на концептуальному, інструментальному та інформаційному ґрунті при досягненні поставленої мети [12]. Наша точка зору близька підходу цих дослідників. Контролінг асистує, підтримує керівництво підприємства за допомогою методів, інструментів та інформації, які через високий рівень диференціації і спеціалізації більше не можуть використовуватися безпосередньо керівництвом фірми. Передача цієї діяльності спеціалізованому підрозділу – контролінгу сприяє підвищенню ефективності управління підприємством.

Висновки. Наведене дозволяє стверджувати, що поняття «контролінг» є ширшим ніж поняття «управлінський облік». Контролінг являє собою сукупність методів і процедур із координації обліку, контролю, аналізу, планування з метою інформаційно-консультаційного забезпечення управлінських рішень. Отже, контролінг орієнтований на майбутній результат, а управлінський облік є його важливою інформаційною основою. Результати проведеного дослідження сприятимуть подальшому розробленню теоретичних основ формування та розвитку контролінгу в Україні та впровадженню його в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бородкін О. Внутрігосподарській (управлінський) облік: концепція і організація / О.Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. - №2. – С.45-53.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / Голов С. Ф. – К.: Лібра, 2003.– 704с.
3. Ластовецький В. Який вид обліку не є управлінським? / В.Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. - №4. – С.40-44.
4. Палій В.Ф. Управленческий учёт – новое прочтение внутрихозяйственного расчёта / В.Ф. Палій, В.В. Палій // Бухгалтерский учёт. – 2000. - № 17. – С.58-62.
5. Соколов Я.В. Управленческий учёт – мифы и реальность / Я.В.Соколов // Бухгалтерский учёт. – 2000. - № 18.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
7. Чумаченко М.Г. Роль бухгалтерського учёта в управлении себестоимостью продукции / М.Г.Чумаченко // Бухгалтерский учёт. – 1982. - № 5.
8. Horvath P. Controlling, Munchen, 1996.
9. Kupper H.-U. Controlling. Konzeption, Aufgaben und Instrumente, 2. Aufl., Stuttgart, 1997.
10. Reichmann T., Controlling mit Kennzahlen und Managementberichten, Munchen: Vahlen, 1997.
11. Schmidt A. Das Controlling als Instrument zur Koordination der Unternehmensführung, Frankfurt, 1986.
12. Weber J. Einführung in das Controlling, Stuttgart, 1998.

УДК 332.14 + 339.9

Килин О. В., Крамченко Р. І.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Проаналізовано основи формування регіональної політики у сфері транскордонного співробітництва. Звернено увагу на умови, принципи, завдання, транскордонної співпраці.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, регіональна політика, регіони України, соціально-економічна політика, суб'єкти регіональної політики, об'єкти регіональної політики.

THE MAIN APPROACHES OF FORMING OF REGIONAL POLICY IN TRANSBORDER RELATIONSHIPS.

The base of regional policy forming in the sphere of transborder cooperation was analyzed in the article. Special attention was paid to conditions, principles, goals and levels of transborder cooperation.

Key words: transborder cooperation, regional policy, region of Ukraine, social and economic policy, subjects of regional policy.

Вступ. За сучасної динаміки розвитку інтеграційних процесів України транскордонне співробітництво відіграє роль своєрідного каталізатора щодо процесів вирівнювання якості життя населення прикордонних територій до середньоевропейського, сприяючи вільному руху товарів, людей і капіталів через кордон. Воно також сприяє мобілізації місцевих ресурсів та підвищенню ефективності їх використання, робить можливим об'єднання зусиль різних держав для розв'язання певних питань функціонування транскордонного простору.

Транскордонне співробітництво відіграє важливу роль у випробовуванні та адаптації європейського законодавства й інструментарію підвищення ролі регіонів, а також механізмів фінансової підтримки щодо вітчизняних регіональних пріоритетів і принципів регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували проблеми регіональної політики такі відомі вчені, як М.Г.Чумаченко, В.І.Куценко, П.Ю. Бельський, Є.І. Бойко, М.А. Козоріз, І.М. Михасюк та ін.

Виклад основного матеріалу. Україна є державою з високою питомою вагою прикордонних територій. 19 із 25 областей України межують із сусідніми державами, протяжність кордонів з Росією становить 2295,4 км, а з країнами Центральної Європи, Білоруссю та Молдовою — 4698,6 км. Необхідність вирішення спільних проблем, які виникають у прикордонних регіонах (територіальне та просторове облаштування, розбудова транскордонної інфраструктури, спільне використання водних та інших ресурсів тощо), розширює сфери державної регіональної політики до міжнародного рівня, визначаючи неодмінність врахування стратегій соціально-економічного розвитку суміжних прикордонних територій сусідніх держав. Важливим чинником економічного розвитку цих регіонів є транскордонне співробітництво (ТКС), яке в останні роки активізується не лише на західних кордонах України, а й на кордонах з Білоруссю, Росією та Молдовою.

Сучасні умови, в яких відбувається транскордонне співробітництво регіонів України, можна охарактеризувати таким чином:

- співробітництво розвивається переважно в межах єврорегіонів;
- змінилася геополітична ситуація в Європі; сусідні країни ЦСЄ стали членами ЄС;
- розширення ЄС привело до того, що об'єктами його регіональної політики стали західні області України;
- Україна проголосила курс на європейську інтеграцію.

Регіональна політика у сфері транскордонного співробітництва має бути інтегральною частиною соціально-економічної політики, засобом свідомого впливу влади на його розвиток. Вважається, що політика регіонального розвитку транскордонного співробітництва передбачає два виміри — регіональну політику держави в цій сфері, що є фрагментом макроекономічної політики, та регіональну політику транскордонного співробітництва, яку проводять органи місцевого самоврядування [1].

У Законі України "Про транскордонне співробітництво" зазначається, що метою державної політики у сфері транскордонного співробітництва є створення умов для підтримки й заохочення участі у цих процесах суб'єктів господарювання, розвиток взаємовигідних зв'язків, підвищення соціально-економічного розвитку регіонів та якості життя населення.

Регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва відповідно до закону ґрунтується на принципах:

- конституційності, законності;
- чіткого розподілу завдань, повноважень і відповідальності між суб'єктами транскордонного співробітництва;
- гармонізації загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів;
- забезпечення рівних можливостей для регіонів України щодо співпраці з територіальними громадами або органами влади сусідніх держав у межах транскордонного співробітництва;
- розмежування відповідальності та повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади з метою найбільш ефективного вирішення проблем і завдань;
- забезпечення здатності суб'єктів транскордонного співробітництва в межах, визначених законодавством, самостійно вирішувати питання розвитку територій та створення ефективних механізмів забезпечення їхньої участі у транскордонному співробітництві;
- підвищення ролі та відповідальності суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва.

Доцільно розглянути об'єкти політики у сфері транскордонного співробітництва, маючи на увазі те, що така співпраця сприяє вільному руху людей, товарів, послуг, капіталів, а також розширює можливості отримання благ за рахунок діяльності транскордонних ринків, прискорює формування інститутів громадянського суспільства і таким чином загалом сприяє підвищенню якості життя мешканців прикордоння.

Тому одним з основних об'єктів політики у сфері транскордонного співробітництва має бути визначений кордон і, отже, система забезпечення доступу до прикордонного регіону та порядок функціонування прикордонних пропускних пунктів. Для цього необхідно:

- розвиток шляхів, які перетинають кордон, придорожної інфраструктури;
- розвиток залізничних шляхів і галузі послуг залізниць між країнами, що беруть участь у транскордонному співробітництві;
- підвищення рівня технічного облаштування пунктів перетину кордону для забезпечення необхідної пропускної здатності;
- розвиток сервісної інфраструктури (страхові фірми, перевізники, складські приміщення тощо).

Для України щодо прикордонних територій повинні бути враховані й особливості, які зумовлені різною специфікою кордонів на Заході та Сході країни, а також розбіжностями в менталітеті населення "старих" і "нових" прикордонних територій.

Специфіка розвитку прикордонних територій зумовлюється їхньою транзитністю, що вимагає особливих підходів до розбудови інфраструктурних елементів, а саме: щодо збільшеної пропускної здатності прикордонної інфраструктури, комунікацій, можливості обслуговування значно більших потоків людей, товарів, вантажів. Таким чином, формування сектора послуг у прикордонних регіонах повинно бути пріоритетним у соціально-економічному розвитку. Для цього дуже важливим є узгоджена діяльність сторін транскордонного регіону. В Україні, передусім у прикордонних регіонах, які обслуговують значні транзитні потоки, в межах транскордонних кордонів (Одеська, Чернівецька, Закарпатська, Львівська, Волинська, Харківські області) вже простежуються тенденції до переважного розвитку сектора послуг. Таким чином, об'єктами регіональної політики у сфері транскордонного співробітництва є транскордонна територія, її просторове облаштування та просторова економіка.

Транскордонне співробітництво зумовлюється наявністю спільних природних ресурсів, зокрема водних, використання яких має бути раціональним для усіх сторін та екологічно безпечним. При цьому жодна зі сторін не може своїми діями сприяти зниженню рівня екологічної безпеки іншої сторони та втілювати власні господарські інтереси без урахування інтересів сусідів. Отже, спільні природні ресурси мають бути визначальним об'єктом регіональної політики транскордонного співробітництва.

Важливе місце у сфері транскордонного співробітництва повинна займати прикордонна торгівля. Це явище присутнє в усіх без винятку транскордонних регіонах незалежно від рівня розвитку країн. Транскордонну торгівлю потрібно досліджувати як явище соціально-економічного життя населення прикордонних територій, прогнозувати тенденції її розвитку й на цьому підґрунті формувати політику, яка б відповідала інтересам населення та держави.

Усі названі проблеми та специфіка прикордонних територій знайшли відображення у діяльності єврорегіонів. Тому наступним об'єктом політики транскордонного співробітництва є єврорегіони. Розвиток транскордонної співпраці у формі єврорегіонів у багатьох країнах Європи спричинився до того, що периметри кордонів країн повністю охоплені єврорегіонами і вони водночас як органи управління транскордонного співробітництва є суб'єктами політики регіонального розвитку такої співпраці. До таких суб'єктів належать регіональні органи державної влади, місцевого самоврядування, асоціації, громадські організації та інші установи, у функції яких входить, зокрема, сприяння розвитку транскордонного співробітництва.

Таким чином, регіональна політика у сфері транскордонного співробітництва (і насамперед – організаційно-економічний механізм державного регулювання транскордонної співпраці) охоплює сукупність правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних форм, методів, прийомів, інструментів і важелів впливу на суб'єкти економіки регіону з метою якнайширшого їх залучення до співробітництва та використання ними потенціалу транскордонного регіону для забезпечення успішної реалізації системи завдань.

Вдосконалення фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні має відбуватися завдяки:

- залученню недержавних джерел формування фінансових ресурсів (коштів підприємств і населення, іноземного капіталу, коштів міжнародних фінансових організацій);
- переходу від державного фінансування до кредитування проектів та програм транскордонного співробітництва (тобто має бути передбачена повна фінансова (на безповоротній основі) відповідальність за результати діяльності, оскільки при кредитуванні надані фінансові ресурси підлягають обов'язковому поверненню);
- дотриманню принципу адресності фінансування (фінансуванню підлягають лише певні соціальні, екологічні та інші програми транскордонного співробітництва, які належать до державних цільових програм).

Основними механізмами, що здатні забезпечити формування ефективних транскордонних інвестиційно-виробничих зв'язків, визнано міжрегіональне кооперування та міжрегіональну кооперацію, які мають сьогодні знайти поширення у виробничому, фінансовому та бюджетному секторах національної економіки. Міжрегіональне кооперування та кооперація, з одного боку, розглядаються як самостійний механізм, що сприятиме скороченню економічного розриву між Україною та країнами ЦСЄ, а з іншого — як такий механізм, що створить передумови для інтеграції українського простору господарських зв'язків у світову економіку. Пріоритети транскордонного інвестиційно-виробничого співробітництва регіонів України та країн ЦСЄ визначаються насамперед процесами розширення ЄС. З огляду на це, стратегічними завданнями інвестиційно-виробничої співпраці на транскордонному рівні є такі: впровадження проектів з удосконалення прикордонної та транспортної інфраструктури; сприяння створенню дієвої регіональної інноваційної системи; розв'язання екологічних і соціальних проблем; розбудова туристичної інфраструктури; розвиток інвестиційних відносин у сфері малого та середнього бізнесу.

Зауважимо, політика майже всіх країн сучасного світу характеризується подвійним спрямуванням: зберегти політичну незалежність і знайти надійних партнерів для економічної інтеграції [2].

Європейський вибір України є природним наслідком здобуття нашою країною державної незалежності. Найбільш привабливим у цьому для України є те, що відносини між європейськими країнами будуються за принципами максимальної гармонізації глобальних і національних інтересів. Базовий принцип ЄС — збереження в інтеграційному процесі

національної ідентичності та розмаїття культур — має велике значення й для України, викристалізовується з усієї історії українського народу, традицій та особливостей його менталітету [3].

Не менш важливою є транскордонна співпраця на кордонах з Росією, Білоруссю та Молдовою. Поява кордону на територіях, де населення проживало однією громадою, створило нові труднощі для життєдіяльності мешканців тепер прикордонних регіонів. З'явилося багато нових обмежень і умов, які ускладнюють ведення економічної, культурної та іншої діяльності, й, цілком природно, це викликає незадоволення населення. Для таких територій має бути розроблена особлива стратегія соціально-економічного розвитку.

Отже, узагальнюючи наведене, можна виокремити чотири рівні транскордонної співпраці [4]:

- міжнародний рівень, на якому реалізується політика загальноєвропейських інтересів, здійснюється координація національних регіональних політик для збалансованого розвитку європейського простору;

- державний рівень, на якому виробляється національна політика у сфері транскордонного співробітництва та узгоджуються національні інтереси із загальноєвропейськими, а також здійснюється гармонізація національних та регіональних завдань;

- регіональний рівень, на якому реалізується регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва з урахуванням інтересів держави та регіональних інтересів, здійснюється відповідна координація із регіонами сусідніх країн;

- місцевий рівень, на якому здійснюється координація планів розвитку, що запропоновані місцевою владою (із урахуванням регіональних та національних інтересів), відбувається конкретна співпраця між суб'єктами прикордонних територій.

Висновки. Таким чином, є всі підстави вести мову про доцільність розроблення самостійної регіональної політики розвитку транскордонного співробітництва (РП ТКС) у двох вимірах: як політики держави щодо розвитку транскордонного співробітництва та власної політики прикордонних регіонів. Основним об'єктом РП ТКС держави є сприяння формуванню єврорегіонів як організаційної платформи транскордонного співробітництва та забезпечення їх нормативною та методичною базою. У РП ТКС прикордонних областей основним є розроблення спільної стратегії просторового розвитку транскордонного регіону, до якого входить певна область. Засобами реалізації РП ТКС є державні та регіональні програми розвитку транскордонного співробітництва та механізми їх фінансового забезпечення, у тому числі за участю міжнародних фінансових структур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. І. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія / Мікула І. Н.- Львів: ІРД НАН України, 2004. - 395 с.
2. Белоконь Ю. Пространственное выражение внешней политики Украины. / Ю.Белоконь, И.Фомин // Зеркало недели. -1999.-№6.-С.20.
3. Гальчинський А. Україна на перехресті геополітичних інтересів / Гальчинський А. - К. :Знання України, 2002.- 180с.
4. Бельський П.Ю. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва / Ю.Бельський // Зовнішньоекономічний кур'єр. - 2001. – №1-2. – С.9-13.

Кісілевич О. В., Дурицька Г. В.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначено суть ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності; запропонована систематизація джерел (факторів) ризику. Особлива увага зосереджена на моделі ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності за основними його етапами, ідентифікації ризиків, їх аналізі і оцінці та розробленні стратегії і тактики управління ризиками.

Ключові слова: ризик-менеджмент, ризики міжнародної інвестиційної діяльності, джерела (фактори) ризику, оцінка ризику, стратегія управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності.

Kisilevych O. V., Durytska G. V.

INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY RISK-MANAGEMENT

The essence of international investment activity risk-management is determined; risk sources (factors) systematization is offered in the article. Special attention is paid to international investment activity risk-management model that consists of three stages: risk identification, risk analysis and estimation, the elaboration of risk-management strategy and tactics.

Key words: risk-management ризик, international investment activity risks, risk sources (factors), risk estimation, international investment activity risk-management strategy.

Вступ. Сучасний стан розвитку світового господарства характеризується його глобалізацією та динамічною інтеграцією окремих економік у міжнародний поділ праці. Глобалізація, суть якої полягає в посиленні міжнародних зв'язків, економічної взаємозалежності країн, поширенні новітніх технологій та єдиних стандартів життя, стає одним з вирішальних факторів впливу на динаміку та характер розвитку окремих країн, здатність втримувати економічну рівновагу та формувати власну економічну політику. Україна перебуває під впливом процесів глобалізації і є активним їх учасником [6, с.47]. Глобалізація господарського життя одночасно вимагає і створює умови для виходу вітчизняних інвесторів на світові ринки.

Необхідно зазначити, що вихід інвестора на зовнішні ринки або ж розгортання чи розвиток будь-якого іншого виду діяльності за кордоном пов'язане із сукупністю різноманітних ризиків. Саме тому інвестор повинен адекватно оцінювати міру ризику міжнародної інвестиційної діяльності, адже без знання можливих масштабів ризику неможливо приймати рішення про діяльність в його умовах.

Ризик-менеджмент є однією з важливих складників ефективного управління міжнародною інвестиційною діяльністю, особливо в умовах кризи, економічної та політичної нестабільності. Оцінювання ризиків міжнародних інвестиційних проектів та їх впливу на ризик підприємства загалом є одним з визначальних складників в процесі прийняття рішень про доцільність участі в проекті і передбаченні способів захисту від можливих фінансових втрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії і практики стратегічного управління, інвестиційного менеджменту, а зокрема і управління ризиками, розглянуті в численних працях зарубіжних і вітчизняних вчених. До таких досліджень варто

віднести роботи І. Бланка, М. Грачової, О. Кузьміна, Д. Лук'яненка, Т. Майорової, О. Мертенса, А. Пересади, Ю. Правик, В. Федоренка, У. Шарпа, В. Шеремета та ін. Але існує значна прогалина у дослідженні теоретичних і прикладних аспектів ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності та формування відповідної її моделі.

Постановка завдання. На сучасному етапі розвитку економіки інвестиції є одним із важливих засобів подолання кризи, який забезпечує технічний та технологічний прогрес, підвищення якісних та економічних показників діяльності суб'єктів на різних рівнях господарювання. Проте інвестиційний капітал України має певні обмеження, обумовлені фінансовою та економічною кризою, політичною напруженістю та нестабільністю. Зазначені фактори роблять вітчизняний інвестиційний ринок менш привабливим як для іноземних, так і для вітчизняних інвесторів. За таких умов набуває актуальності проблема пошуку сфери застосування інвестиційних ресурсів поза межами кризових економік. Вирішити проблему альтернативного застосування капіталу допомагають інструменти міжнародного інвестиційного ринку. Це підтверджує актуальність вивчення особливостей міжнародної інвестиційної діяльності підприємства, зокрема притаманних їм ризиків та необхідність розроблення комплексної системи управління ними. Метою цієї статті є визначення та систематизація джерел ризиків міжнародної інвестиційної діяльності та розроблення моделі її ризик-менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій суб'єктів з вкладання інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою одержання прибутку та розширення економічного, а подекуди і політичного впливу [4, с.27]. Вона перерозподіляє у просторі і часі ресурси між окремими суб'єктами й об'єктами різних країн.

Здійснення інвестиційної діяльності пов'язане з можливою розбіжністю умов, що враховуються при обґрунтуванні проекту, і фактичною його реалізацією. Особливо це стосується міжнародних інвестиційних проектів, оскільки, крім інших, на нього впливають фактори іноземної країни та кон'юнктури світового ринку. Причинами згаданих відхилень можуть бути: зміна законодавства (як вітчизняного, так і зарубіжних країн), договірних відносин між країнами, кон'юнктури як внутрішнього, так і зовнішнього ринку, валютного курсу, поведінки конкурентів, постачальників, покупців і споживачів тощо.

Крім того, проведення розрахунків у межах розроблення техніко-економічного обґрунтування міжнародних інвестиційних проектів також засноване на неповній і неточній інформації внаслідок труднощів прогнозування ситуації на тривалий термін. Зазначені проблеми пов'язані з існуванням невизначеності, яка може спричинити втрати прибутку, частини активів, додаткові витрати тощо. Можливість таких втрат є об'єктом дослідження ризику міжнародної інвестиційної діяльності.

Ризик міжнародної інвестиційної діяльності – це небезпека потенційно можливої втрати інвестором ресурсів, недоодержання доходів (чи навіть збитків) порівняно з варіантом, розрахованим на оптимальне використання ресурсів, чи появи додаткових витрат у разі реалізації міжнародного інвестиційного проекту.

Незважаючи на потенційну негативність наслідків і втрат, спричинених реалізацією того чи іншого міжнародного інвестиційного проекту, а відтак і ризику цього проекту, останній є каталізатором прогресу, джерелом можливого прибутку та інших неекономічних ефектів [2, с.88].

Тому ризик-менеджмент міжнародної інвестиційної діяльності пропонується розглядати як систему управління ризиками і економічними відносинами, що виникають у процесі реалізації будь-яких реальних інвестицій за кордоном чи придбанням фінансових інвестицій іноземних емітентів.

Система ризик-менеджменту будь-якої інвестиційної діяльності, в тому числі і міжнародної, охоплює ідентифікацію ризиків, їх оцінку та розроблення системи дій реагування. Основними завданнями ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності, на нашу думку, є зменшення впливу сукупності ризиків на кінцевий економічний та інші види ефектів передусім для інвестора, а також для інших учасників.

Модель ризик-менеджменту передбачає певну логічну послідовність трьох основних взаємопов'язаних етапів (рис. 1): 1) ідентифікації ризиків; 2) аналізу і оцінки ризиків; 3) розроблення стратегії і тактики управління ризиками.

Кожен із таких етапів складається з узгоджених стадій, які формують єдину комплексну систему цілеспрямованого впливу на ризики міжнародної інвестиційної діяльності.

Перший етап ризик менеджменту міжнародного інвестиційного проекту – етап ідентифікації ризиків охоплює низку послідовних процедур [5, с.335]: 1) виявлення джерел (причин) ризиків; 2) визначення можливих для міжнародного інвестиційного проекту видів ризиків; 3) вибір методів, критеріїв і параметрів для оцінки кожного виду ризику і їх порівняльний аналіз; 4) визначення зон підвищеного ризику; 5) визначення можливої послідовності виникнення різних видів ризиків і врахування їх на відповідному етапі здійснення інвестиційного проекту.

Джерела ризиків, як незаплановані події, здатні потенційно здійснитися і вплинути на міжнародний інвестиційний проект, пропонується розглядати як внутрішні та зовнішні, а зовнішні – як загальні фактори зовнішнього середовища та фактори середовища іноземної країни (країни-реципієнта інвестицій) (табл. 1).

Визначені ризики важливо згрупувати за їх видами, формами виявлення та значущістю для проекту. Крім того, їх поділяють на три категорії: 1) ризики, які зустрічаються часто в міжнародній інвестиційній діяльності; 2) ризики, що передбачаються (можливість появи яких диктує досвід); 3) ризики непередбачені (потенційні не прогнозовані загрози, імовірність яких не можна визначити) [5, с.338].

Наступним етапом ризик-менеджменту є аналіз і оцінка ризиків.

Загалом виокремлюють два підходи до оцінки ризику – якісний (полягає у виявленні можливих видів ризику, тобто ідентифікації та оцінці небезпек, які вони становлять, а також у виявленні факторів ризику, які у підсумку можуть вплинути на ефективність проекту) і кількісний (полягає у визначенні числового значення міри ризику, тобто можливості визначення конкретного розміру грошового збитку).

Таблиця 1

Систематизація джерел ризиків міжнародної інвестиційної діяльності

	Джерела ризиків	
	внутрішні	зовнішні
		загальні фактори зовнішнього середовища
1. Неповнота чи неточність проектної документації (затрати, терміни реалізації проекту, параметри техніки чи технології)	1. Зміна загальнополітичної та загальноекономічної ситуації в країні	1. Можливість введення митних обмежень, закриття кордонів
2. Виробничо-технологічний ризик (аварії і відмова обладнання, виробничий брак тощо)	2. Зміна курсу національної валюти, інфляція	2. Ризик націоналізації майна інвестора в країні-реципієнті
3. Ризик, пов'язаний з неправильним підбором команди проекту	3. Посилення діяльності основних конкурентів на обраному сегменті ринку	3. Зміна інвестиційного законодавства країни-реципієнта
4. Неузгодженість цілей, інтересів і поведінки учасників проекту;	4. Поява на ринку нових товарів-замінників	4. Зміна курсу валюти країни-реципієнта
5. Ризик зміни пріоритетів розвитку підприємства і втрати підтримки з боку керівництва	5. Істотне зниження цін конкурентами	5. Розрив дипломатичних стосунків країни-реципієнта інвестицій з країною-донором
6. Неповнота і неточність інформації про фінансовий стан і ділову репутацію учасників проекту	6. Зміна цін, умов постачання ресурсів	6. Несприйняття місцевим населенням проекту чи проектної продукції через культурологічні особливості
7. Можливі витрати робочого часу через страйки, простої виробництва, зумовлені внутрішніми причинами	7. Збільшення кредитних ставок	7. Екологічне законодавство, особливі вимоги до продукції чи виробництва
8. Витрати і збитки від промислового шпигунства	8. Технологічні нововведення в галузі	

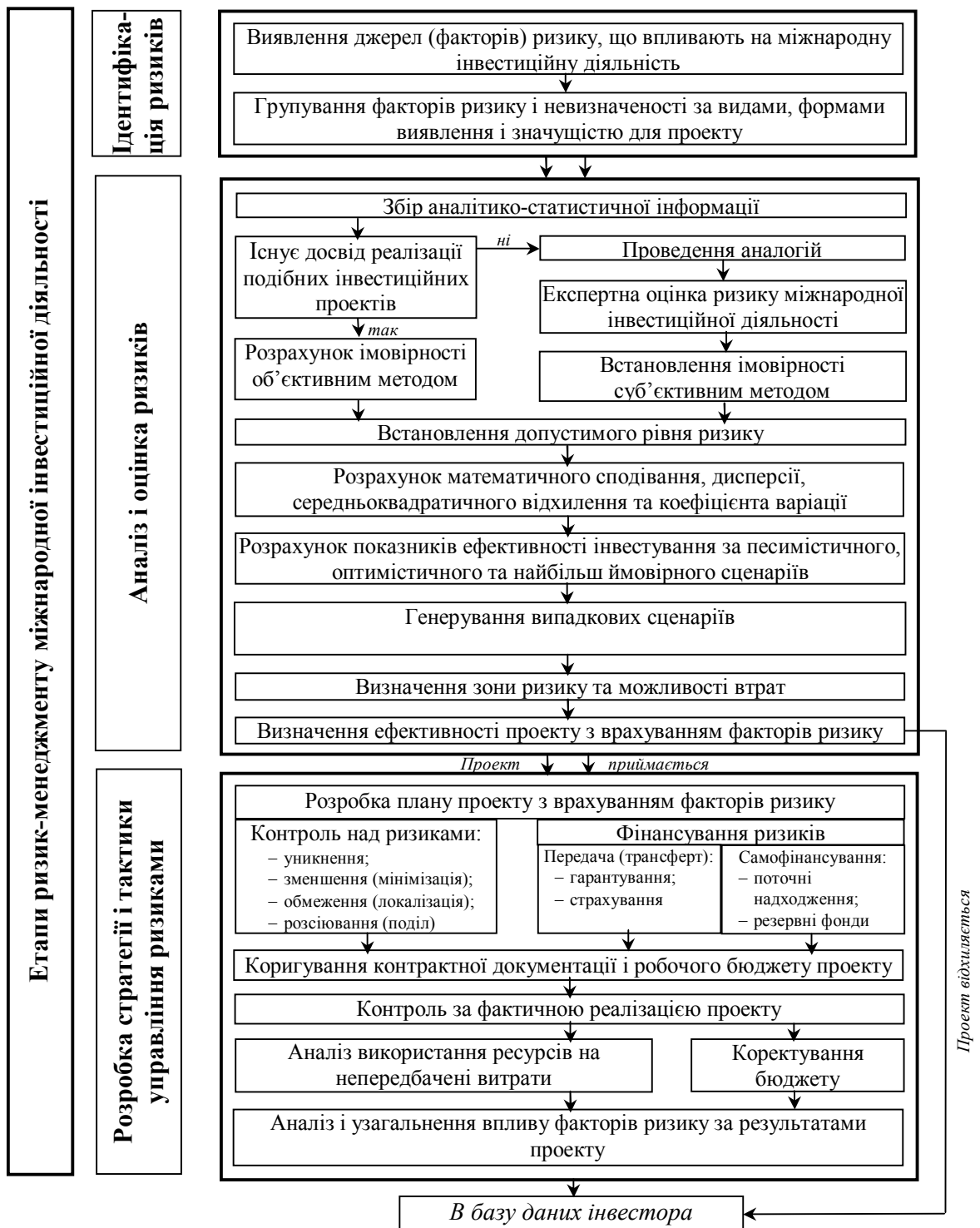


Рис. 1. Модель ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності

У вітчизняній літературі найпоширенішими є такі методи оцінки інвестиційного ризику: статистичний метод, метод аналізу доцільності витрат, експертний метод, метод аналогії, метод моделювання, аналіз чутливості, аналіз сценаріїв, метод Монте-Карло [3]. Проте їх аналіз показав, що ні один з них не є універсальним. У зв'язку з цим під час оцінювання ризику рекомендується використовувати комплексний метод, який є поєднанням декількох методів або їх елементів, алгоритм якого відображений на рис. 1.

Пропонується розпочати етап аналізу з оцінювання ризиків міжнародної інвестиційної діяльності і збору аналітико-статистичної інформації, до якої можна віднести: внутрішню (про фінансовий стан інвестора, його організаційну структуру, виробничі та управлінські процеси, персонал та його кваліфікацію тощо) та зовнішню інформацію

(відомості про кон'юнктуру внутрішнього та зовнішніх ринків, загальноекономічну та політичну ситуацію в країні та за її межами, зокрема, в країні — потенційному реципієнті інвестицій). Цей етап є особливо важливий, адже доступ до повноцінної і своєчасної інформації про іноземні країни, їх особливості, ринки, способи господарювання та державного регулювання не завжди є можливим, особливо, якщо немає досвіду роботи з іноземними партнерами.

На основі проведеного аналізу встановлюється допустимий рівень ризику, визначаються його зони та можливості втрат. Завершальною стадією етапу оцінювання ризиків є визначення економічної доцільності міжнародної інвестиційної діяльності з врахуванням ризиків. Якщо проект не вважається прийнятним, його відхиляють або доопрацьовують (з урахуванням орієнтації, наприклад, на іншу країну, інший регіон, інші ринки чи їх сегменти, інші джерела фінансування чи способи реалізації міжнародної інвестиційної діяльності, зокрема, створення дочірніх підприємств можна замінити спільними підприємствами, або ж ліцензійними угодами). У випадку, якщо проект приймається, розпочинають розроблення стратегії і тактики управління ризиками.

Стратегія управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності – це система управління ризиком з обов'язковим врахуванням зовнішньоекономічної компоненти у невизначеній ситуації, що ґрунтується на прогнозуванні можливості його появи, мірі впливу на результати діяльності і прийомах його оптимізації.

Основна проблема при цьому полягає у виборі оптимального методу чи сукупності методів запобігання ризикам, які передбачають або контроль над ризиками (уникнення, зменшення, обмеження чи розсіювання), або їх фінансування (передавання або самофінансування) (рис. 1). Вжиття будь-якого з названих заходів спричинює або недоотримання доходів (часткове відхилення від мети), або появу додаткових витрат. У зв'язку з цим наступною стадією цього етапу є коригування контрактної документації і робочого бюджету проекту.

Логічним завершенням процесу розроблення стратегії і тактики управління ризиками міжнародної інвестиційної діяльності є створення постійно діючої системи контролю за реалізацією інвестиційного проекту. Це дає можливість аналізувати неспівпадіння результатів та завдань, виявити їх причини та відповідальних осіб, а також шукати резерви для коригування стратегії.

Після завершення реалізації міжнародного інвестиційного проекту пропонується здійснити аналіз і узагальнення впливу факторів ризику за результатами цього проекту, який може бути використаний в подальших аналогічних проектах, а також врахований для розвитку чи відродження існуючого.

Висновки. Запропонована модель ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності передбачає комплексний підхід до ефективного управління ризиками упродовж усього життєвого циклу проекту і вимагає постійного моніторингу джерел ризику за видами, формами та значущістю для проекту. Важливою умовою повної аспектною реалізації моделі ризик-менеджменту на підприємстві є наявність відповідних фахівців у сфері управління проектами, міжнародного бізнесу і права, моделювання і прогнозування кон'юнктури інвестиційного та товарних ринків, зовнішньоекономічної діяльності та ведення переговорів з іноземними партнерами тощо.

Застосування відповідної організаційної структури управління міжнародною інвестиційною діяльністю, підкріплення її командою досвідчених фахівців та застосування теоретико-методологічних і практичних аспектів ризик-менеджменту дасть можливість досягнути максимального ефекту як для інвестора, так і для інших учасників проектів. Поглиблене вивчення аспектів ризик-менеджменту міжнародної інвестиційної діяльності і буде предметом наших подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.

2. Грачева М. В. Риск-анализ инвестиционного проекта / Грачева М. В. ; [за ред. М. В. Грачевой]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
3. Кузьмін О. Оцінка інвестиційних ризиків комплексним методом / О. Кузьмін, В.Глібчук // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 18-22.
4. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / [Д. Г.Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 387с.
5. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: навчальний посібник. / Правик Ю. М. – К. : Знання, 2007. – 431с.
6. Стеценко Ж. В. Механізм розвитку та реалізації експортного потенціалу України / Ж. В. Стеценко // Економіка і держава. – 2008. – №8. – С. 47-49.
7. Управление инвестициями: В 2-х т. Т.2 / [В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др.]. – М. : Высшая школа, 1998. – 512 с.

УДК 330.322:004+332.12

Колянко О. В.

ПОЛІПШЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Розглянуто питання поліпшення інформаційного забезпечення регіонального управління інвестиційними процесами. Звернуто увагу на ефективну взаємодію учасників інвестиційного процесу.

Ключові слова: учасники інвестиційного процесу, інформаційно-комунікаційні технології, інвестиційні проекти.

Kolyanko O. V.

IMPROVING INFORMATION SUPPORT REGIONAL MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESSES

The question of improvement of the informative providing of regional management the processes of investments is considered in the article. Attention accepts on effective co-operation of participants of investment process.

Key words: the investment process, information and communication technology projects.

Вступ. Успіх України у практичній реалізації курсу, взятого на інтеграцію в Європейське співтовариство, значною мірою залежить від рівня розвитку інвестиційного комплексу нашої держави. Тому трансформаційні процеси в економіці України з огляду на ринок вимагають якісно нових форм та методів інформаційного забезпечення різних напрямів її становлення та розвитку. Після здобуття Україною незалежності проблема формування нових та відновлення втрачених економічних зв'язків – як внутрішніх, так і зовнішніх – залишається особливо актуальною. Одним із пріоритетних напрямів у розробленні та впровадженні заходів, спрямованих на прискорення розвитку та зростання економіки нашої держави, є активізація інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, а також залучення інвестиційних ресурсів за межами України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання поліпшення інформаційного забезпечення регіонального управління інвестиційними процесами розглядаються такими вітчизняними науковцями, як Бузько І.Р., Дмитренко І., Суценко О. [1], Крайчик Г., Шеховцев О., Якове Ю. [2] та іншими. Однак воно потребує подальшого дослідження. Існує

об'єктивна необхідність поглиблення теоретичних основ і практичних рекомендацій щодо вирішення проблем розвитку інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження порядку формування системи збору, обробки та зберігання інформації про хід реалізації інвестиційних проектів. Основним завданням було визначення основних рівнів інформаційних центрів, джерел інформації та показники, що характеризують діяльність фірми-інвестора користувачів інформації.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи динамічність сучасних інвестиційних процесів, активне використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій є важливим складником розвитку інвестиційного комплексу, особливо з погляду забезпечення ефективної взаємодії учасників інвестиційного процесу та залучення широкого загалу українських і зарубіжних підприємств, установ та організацій до процесу інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні.

З огляду на це, перед потенційними інвесторами постає проблема формування відповідної інформаційної бази, необхідної в процесі прийняття інвестиційних рішень. З іншого боку, органи державної влади і територіального управління також потребують достовірної інформації про інвестиційні процеси як на державному рівні, так і на рівні конкретної області, району чи міста. Зокрема, це стосується вкладення бюджетних коштів у конкретні інвестиційні проекти, розподілу субвенцій і трансфертів між регіонами. Така інформація є необхідною і корисною під час прийняття управлінських рішень інвесторами, реципієнтами, а також державними органами влади та місцевого самоврядування.

Успіх інвестиційного бізнесу значною мірою зумовлений повнотою і якістю доступної його учасникам інформації. Сьогодні в Україні розроблено значну кількість інвестиційних проектів, які ґрунтуються на нових прогресивних технологіях і є потенційними об'єктами для фінансування за рахунок вітчизняного і зарубіжного капіталу. Однак доступна інформація може бути поверховою, що не завжди дозволяє зробити обґрунтований вибір об'єкта інвестицій. Учасникам інвестиційного процесу необхідний оптимальний обсяг інформації, пов'язаної з інвестиційними проектами, для того, щоб кожен учасник мав можливість прийняти правильне управлінське рішення. Володіючи інформацією про конкретні інвестиційні проекти та привабливість регіонів щодо здійснення в їх межах інвестиційної діяльності, інвестори мають змогу зробити відповідні висновки щодо перспектив їхнього розвитку.

У процесі розроблення та реалізації підприємницьких проектів інформаційно-аналітичне забезпечення повинно сприяти:

- стимулюванню підприємницької активності (інформування органів влади про соціально-економічні проблеми та наявні підприємницькі проекти);

- запровадженню і формуванню бізнес-ідей підприємців та інвесторів (інформація про наявні пріоритетні напрями розвитку підприємництва, які мають підтримувати органи виконавчої влади, маркетинг, інформація про потреби ринку);

- розробленню комплексу документів щодо реалізації бізнес-ідей, у т.ч. інвестиційних замовлень, відомостей про підприємства і їхні проекти, бізнес-плани, реалізацію проектів (інформація про підприємства – потенційних інвесторів (реципієнтів), про стан на ринку);

- проведенню експертизи, оцінки та відбору найпривабливіших інвестиційних проектів (обсяг необхідної експертизи, інформація про експертів, методику проведення експертизи і оцінювання проекту, інформаційно-аналітичне забезпечення конкурсів інвестиційних проектів, виставок та презентацій);

- встановленню і підтримці стійких та оперативних взаємовідносин між можливими партнерами [2].

Реалізація інвестиційних проектів вимагає створення системи збору, обробки та зберігання інформації про хід реалізації інвестиційних проектів, вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на інвестиційні процеси, виконання поставлених завдань, відповідність отриманих результатів плановим показникам тощо. Це дасть змогу вчасно реагувати на позитивні та негативні зміни під час реалізації інвестиційних проектів,

прискорити обмін інформацією між окремими структурними підрозділами, зайнятими реалізацією одного чи декількох інвестиційних проектів.

Така система повинна забезпечувати збір, передачу, зберігання та доведення до користувачів інформації, що стосується конкретного інвестиційного проекту з використанням відповідного комплексу технічних засобів. Система повинна відповідати таким характеристикам: бути простою у використанні; мати наскрізну інформаційну підтримку на всіх етапах реалізації проекту.

Основним елементом системи інформаційної підтримки інвестиційної діяльності, який необхідно створити, може бути мережа регіональних і галузевих інформаційно-аналітичних центрів, які дадуть змогу учасникам інвестиційного процесу отримати необхідні інформаційні послуги. Інформаційні системи і банки даних забезпечать зберігання і узагальнення інформації, необхідної для підприємців та інвесторів, органів виконавчої влади різних рівнів під час розроблення інвестиційної політики, прийняття рішень про підтримку бізнесу тощо.

Вини повинні будуватися на трьох рівнях:

Загальнодержавний рівень. Управління інвестиційними потоками здійснюється в системі ведення централізованих баз даних. Галузеві центри повинні вести класифікатори конкретних видів інформації, розробляти бази даних і відповідне програмне забезпечення, надавати доступ до інформації вітчизняних і зарубіжних інвесторів, збирати і розповсюджувати конкретну інформацію.

Регіональний рівень. Регіональні інформаційні центри здійснюють збір і обробку в регіоні. Вони повинні бути розташовані в обласних центрах і забезпечувати необхідною інформацією органи регіонального управління і самоврядування, а також підприємства малого і середнього бізнесу.

Місцевий рівень. Місцеві інформаційні центри надають інформацію підприємцям та інвесторам у малих містах і районах. Телекомунікаційні мережі інформаційних центрів забезпечують взаємодію між центрами усіх рівнів та їх абонентами і надають доступ до інформації, необхідної для учасників інвестиційного процесу, а також вихід на міжнародні телекомунікації для доступу до їхніх баз даних, телеконференцій, електронної пошти.

Для успішної діяльності необхідно:

- створити систему збору інформації про підприємницькі проекти, які фінансуються за рахунок фондів підтримки підприємництва;
- сформувати системи соціально-економічного моніторингу стану підприємницького середовища на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях;
- забезпечити доступ до інформації учасникам інвестиційного процесу;
- надати допомогу у здійсненні різних операцій.

Однак реципієнтам, які планують свій бізнес за участю капіталу вітчизняних чи зарубіжних інвесторів, також необхідно мати уявлення про наміри потенційного інвестора, його діяльність, що в свою чергу може суттєво вплинути на результати прийняття інвестиційних рішень у майбутньому. Таке інформаційно-аналітичне забезпечення інвестиційного процесу доцільно проводити за відповідними критеріями.

Необхідно володіти достовірними відомостями про власників фірми-інвестора та її керівництво, історію діяльності підприємства, структуру управління виробництвом та збутом, наявність та рівень самостійності структурних підрозділів (філій, відділень, представництв) як у регіонах країни, так і поза її межами тощо. За допомогою такої інформації реципієнт матиме змогу отримати уявлення про особливості реалізації потенційним інвестором стратегії і тактики бізнесу, передбачити можливі труднощі на етапі проведення переговорів з ним, уникнути ризику, який може бути пов'язаний з банкрутством партнера у майбутньому. Як правило, досить ризиковано просувати спільні проекти з інвесторами, які вперше виходять на ринок, не мають належного досвіду роботи у тій чи іншій сфері діяльності та відповідної ділової репутації. Щоб уникнути ризику, необхідно використовувати інформацію, яку містять такі джерела:

- фондові біржі, члени яких у зв'язку із специфікою своєї діяльності володіють інформацією про ділові відносини і зв'язки підприємств, їх фінансовий стан і репутацію;

- торгово-промислові палати країн чи окремих регіонів, які ведуть інформаційно-комерційну діяльність, підключаються до різноманітних інформаційних мереж. Нині в регіонах України вони дедалі активніше функціонують та розвиваються, створюючи сприятливе середовище для проведення аналітичних досліджень у сфері інвестиційної діяльності;

- зарубіжні кредитні бюро, які займаються підготовкою конкретної інформації про діяльність підприємницьких структур. Вони також надають допомогу у виборі ділового партнера та забезпечують необхідними відомостями щодо діяльності інших контрагентів. Провідними кредитними бюро у світі є: у Франції – ДАФСА, Австрії – «Кредитштутцфербанд», Італії – «Космос», Великобританії – «Дейтастрім», США – «Дан енд Бредстріт»;

- самостійний пошук інформації за допомогою роботи з довідниками, пресою, монографіями та іншими науковими виданнями, мережею Інтернет. Так, наприклад, з довідника “Direktory of Foreign Capital Affiliated Enterprises” інформацію про діяльність асоційованих і дочірніх компаній у США, а найоперативнішу інформацію, що стосується інвестиційної діяльності, можна отримати на інтернет-сайтах міжнародних економічних організацій (наприклад, Консультативної служби з міжнародних інвестицій, Міжнародного центру урегулювання інвестиційних конфліктів, Міжнародної торговельної палати, Бюро економічного аналізу Міністерства торгівлі США та ін.).

Необхідно вивчити та проаналізувати показники, що характеризують діяльність потенційної фірми–інвестора. Доцільним є аналіз цих показників за декілька періодів, тобто їх динаміки та порівняння показників конкретної фірми з показниками аналогічних фірм або галузевими – середніми чи загальними. Показники, які можуть бути цінними для потенційного реципієнта інвестицій, можна розділити на такі групи:

- показники, що характеризують економічний потенціал організації: обсяги готової та реалізованої продукції (та частка цієї продукції у її виробництві в країні), валюта балансу, чисельність працівників, обсяги власного капіталу та зобов'язань (порівняно з показниками аналогічних фірм), виробнича база, кількість та потужність окремих виробничих підприємств, якими володіє інвестор, обсяги капіталовкладень, науково-дослідницька база;

- показники ефективності діяльності фірми – як абсолютні, так і відносні. Сюди, насамперед, необхідно віднести прибуток підприємства, на основі якого можна розрахувати відносні показники рентабельності продажу, активів, витрат, основного капіталу, середньої норми рентабельності. Якщо відомий показник обсягу реалізації продукції, то за його допомогою можна обчислити співвідношення обсягу продажу до активів, основного та/або оборотного капіталу, матеріально-виробничих запасів, а також частку витрат виробництва у вартості реалізованої продукції;

- показники фінансового стану фірми: коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності власного капіталу, співвідношення власного капіталу до реального, надходження власник коштів від операцій в періоді, коефіцієнт самофінансування капіталовкладень, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнти ліквідності підприємства тощо.

Для проведення прогностичного аналізу потенційних інвесторів підприємницьким структурам необхідна інформація про змінність умов та чинників інвестиційного середовища, тому важливим питанням є формування інформаційного забезпечення та можливості використання методів фундаментального і технічного аналізу. Це пов'язано з тим, що ситуація на інвестиційних ринках змінюється настільки часто, що одержання та обробка інформації в режимі реального часу може не завжди забезпечити прийняття правильного управлінського рішення. Тому особливого значення для аналітиків при пошуку можливих інвесторів та привабливих інвестиційних проектів набувають інформаційно-аналітичні системи, які створені міжнародними інформаційними агентствами.

Висновки. Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок про необхідність формування у кожному регіоні України ефективної системи взаємодії влади, недержавних

організацій та підприємств інвестиційної інфраструктури щодо комплексного обслуговування регіональних інвестиційних процесів. При цьому одним із важливих завдань є подальший розвиток принципів інформаційної відкритості та прозорості в діяльності всіх ланок державної влади, дотичних до інвестиційної діяльності. Місцева влада повинна постійно працювати над проведенням широкого кола заходів – інвестиційних форумів і ярмарків, науково-практичних конференцій, симпозіумів та засідань за круглими столами з інвестиційної тематики, ділових переговорів підприємців України та іноземних держав з метою підписання дво- та багатосторонніх угод.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є здійснення моніторингу стану та використання інформаційного забезпечення інвестиційними процесами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємства: монографія / Бузько І. Р., Дмитренко І. С., Сущенко О. А. — Алчевськ : В-во ДГМІ, 2002. – 216 с.
2. Инвестиционный бизнес: учебное пособ. / [общ. Ред. Яковец Ю. В.]– М. : Изд – во РАГС, 2002. –241 с.
3. Вітальне слово учасникам III Економічного форуму / О. Сендега // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2003. – № 5-6. – С. 2-4.
4. Шеховцов О. Виставки та інвестиції / О. Шеховцов, Г. Кройчик // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2003 р. – № 5-6. – С.22-24.

УДК 338.2 (075.8)

Ковтун О. І.

СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглядаються ключові аспекти нової, адекватної в умовах глобальної кризи, парадигми організації бізнесу та його управління: зміна традиційних бізнес-моделей шляхом переходу до моделі "ощадливого виробництва", реструктуризація бізнесу і управління підприємством та його прибутковістю на основі маркетингу та відповідних стратегій, зокрема стратегії реструктуризації.

Ключові слова: глобальна криза, підприємство, бізнес-модель, реструктуризація, ошадливе виробництво, стратегія, стратегії реструктуризації

Kovtun O. I.

STRATEGIES FOR OPTIMIZING PRODUCTION AND BUSINESS DURING GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Key aspects of the new business organization and management paradigm, which is adequate during global economic crisis, are discussed: changing traditional business-models via the transition to "lean" production" model, restructuring business and management of a company and its profitability based upon marketing and respective strategies, particularly the restructuring strategy

Key words: global crisis, company, business-model, restructuring, lean production, strategy, restructuring strategies

Вступ. Глобальна економічна криза в Україні впливає на усі аспекти економічної діяльності суспільства, у тому числі і підприємств, зокрема на:

- фінанси (проблеми ліквідності, брак обігових коштів, відсутність інвестицій для розвитку тощо);

- виробничі процеси;
- організаційні структури в бізнесі (організацію бізнесу) та їх управління;
- стосунки між підприємствами та навколишнім середовищем;
- споживання (скорочення споживання, падіння споживчого попиту).

У зв'язку з цим особливої уваги заслуговує необхідність зміни підходів до організації виробництва, бізнесу та управління підприємством загалом з позиції їх оптимізації. В їх основу має бути покладено: а) зміну традиційних бізнес-моделей шляхом переходу до так званого "lean production" [10]; б) реструктуризацію бізнесу; в) управління підприємством на основі маркетингу та відповідних стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означену проблему досліджували такі відомі вчені економісти, як Я. Монден, Р. Уотермен, Р. Шонбергер, Т. Пітерс та ін. [1, 3-10].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження нової парадигми організації бізнесу та його управління в умовах глобальної економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Зупинимося на ключових аспектах нової парадигми організації бізнесу та його управління. Перший стосується запровадження нових, більш економічних принципів організації виробництва, так званої моделі "lean production". Загалом "lean production" можна перекласти як "ощадливе" виробництво. Цей новий тип організації виробництва принципово змінює саму мету виробничого процесу: традиційне завдання виготовлення великої кількості однотипних виробів, які відповідають вимогам технічної документації, з поміж яких споживач обирає найбільш відповідний (придатний) для нього виріб, замінюється на завдання виготовлення власне такого виробу, який потрібен для кожного споживача, і саме в такій кількості, яка необхідна, і саме тоді, коли це потрібно. Принципи такої моделі бізнесу ґрунтуються на командній праці, постійному обміні інформацією, ефективному використанні усіх видів ресурсів, виключенні відходів та втрат, безперервному вдосконаленні. В основі цієї системи організації бізнесу (цієї бізнес-моделі) лежить так звана система (схема) „точно в строк” – система організації виробництва, за якої продукція виробляється тільки тоді і тільки в тій кількості, як це потрібно для виконання наступного етапу процесу виробництва [1; 3; 8; 10]. Але вона, крім зміни логіки та технології виробництва за означеним принципом, передбачає ще й кардинальні зміни як в структурі підприємницької організації (підприємства), так і в її управлінні.

Зазначимо також, що така парадигма (модель) має чітко виражену ресурсоощадну спрямованість і вимагає значно менших інвестицій для досягнення такого ж (а то й кращого) результату, ніж модель традиційного виробництва, що є важливо для вітчизняного бізнесу та економіки загалом в умовах кризи: порівняно із традиційним масовим виробництвом дозволяє значно скоротити виробничі площі, затрати людської праці на підприємстві, інвестиції, час на технологічну підготовку та інженерне супроводження виробництва, час на розроблення нової продукції тощо.

Як вже наголошувалося, відмова від бізнес-моделі "масового виробництва" в умовах глобальної економічної кризи та перехід до нового типу виробництва за принципом ощадності – "lean production" (тобто до виробництва індивідуальноорієнтованої продукції, послуг тощо), вимагатиме змін в організації бізнесу та перегляду механізмів внутрішнього управління підприємством, зокрема реструктуризації підприємства, переходу до управління підприємством та його прибутковістю через маркетинг, на основі аналізу ринку, тощо. Це зумовлює вироблення та застосування спеціальних інструментів управління. Зокрема, таким інструментом виступатиме стратегія для бізнесу і для підприємства загалом, для окремих його функціональних підрозділів.

У цьому контексті зазначимо, що оскільки під жорстким тиском конкурентного ринку в умовах глобалізації (конкуренція на ринку внаслідок його глобалізації різко посилюється; споживач диктує, що, коли і в якому вигляді він прагне отримати і за якою ціною; ситуація на ринку та потреби споживачів змінюються надто стрімко) та потужної економічної кризи, аспекти впливу якої на бізнес нами були зазначені на початку статті, більшість вітчизняних підприємств не може собі дозволити розпорошення та неефективного використання свого потенціалу, то у підсумку кожне підприємство постає перед потребою

радикально переглянути свій бізнес, свою бізнес-модель. Модель "lean production", може бути застосована в будь якій індустрії, а не тільки у сфері автомобілебудування, звідки вона і походить. У практиці сучасного менеджменту для цього розроблена і відповідна методологія – реінжиніринг [4; 6; 7; 9], яка є підґрунтям стратегії реструктуризації підприємства. Під час її розроблення до уваги мають братися так звані основні (ключові) фактори успішної діяльності підприємства, серед яких варто виокремити такі: якість продукції (послуг); обслуговування замовника; впровадження нових технологій; залучення (підтримка) висококваліфікованих кадрів; розроблення нової продукції (послуг); скорочення строків виходу з новою продукцією на ринок; вдосконалення організаційної структури підприємства; захист інтелектуальної власності ("ноу-хау") підприємства; кооперування з постачальниками; освоєння зовнішніх ринків тощо.

Стратегія реорганізації (реструктуризації) зазвичай застосовується з метою пригальмування процесу погіршення економічних результатів функціонування підприємства під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників [2; 6].

При цьому реструктуризація може проводитися як розукрупненням (диверсифікацією), так і укрупненням (інтеграцією). У межах одного підприємства ці процеси не є взаємовиключними.

Конкретно реорганізація може передбачати такі дії (заходи): зміну керівництва; забезпечення фінансової позиції фірми; фундаментальну зміну позиції фірми відносно конкурентів (на основі аналіз переваг і недоліків, зміни стратегії); зменшення витрат звуженням поля діяльності; знаходження фінансових ресурсів для здійснення реорганізації (наприклад, через продаж частини ресурсів фірми); збільшення прибутків за рахунок збільшення кількості і ціни виробів, що продаються (якщо немає можливості зменшити затрати).

Цей тип стратегії сьогодні притаманний усім українським підприємствам, незалежно від галузі їх діяльності та рівня диверсифікації їх бізнесу. Реструктуризацію підприємств в умовах трансформації української економіки варто розглядати саме як процес їх адаптації до умов ринку: на підприємствах з доброю економічною і фінансовою ситуацією реструктуризація стає одним з елементів ринкового наступу з метою підвищення конкурентоспроможності; у фірмах, які переживають фінансові труднощі, реструктуризація виступає як засіб для відновлення економічної рівноваги; на підприємствах з дуже поганим фінансовим становищем, яким загрожує ліквідація, одним з напрямів здійснення реструктуризації може стати продаж частини збиткового і непотрібного майна та використання коштів для поліпшення економічної ситуації цієї фірми.

Залежно від сфери проведення реструктуризації можна виокремити:

- а) предметну реструктуризацію;
- б) суб'єктну (юридичну);
- в) територіальну;
- г) управлінську.

Предметна реструктуризація стосується предмета функціонування підприємства: його виробничого профілю, технологій і способів виробництва.

Така реструктуризація ініціюється підприємствами з метою: зміни поточної стратегії діяльності; завоювання або утримання домінуючого становища у виробництві конкретної групи виробів в масштабах країни або на певних зарубіжних ринках; пристосування асортименту продукції до передбачуваного попиту, або з метою активного впливу на ринок (що полягає у формуванні попиту на новий асортимент продукції); значного кількісного зростання рівня виробництва і продажів при збереженні основного асортименту продукції; зростання рентабельності підприємства при збереженні його здатності до розвитку, спрямованого на задоволення прогнозованого попиту; суттєвого поліпшення умов безпеки праці; обмеження шкідливих впливів на навколишнє середовище.

Предметна реструктуризація може відбуватися або розукрупненням виробництва (диверсифікацією), або навпаки, його концентрацією.

Суб'єктна реструктуризація пов'язана зі зміною форми власності, організаційно-правової форми фірми, системи реалізації влади на підприємстві. Цей тип реструктуризації передбачає передачу прав і обов'язків одного або декількох юридичних осіб більшій кількості суб'єктів господарського права (або навпаки).

Територіальна реструктуризація передбачає територіальне розосередження (або навпаки, концентрацію) бізнесу підприємства.

Управлінська реструктуризація стосується розукрупнення (децентралізацію та перерозподіл) або концентрацію повноважень та обов'язків

На практиці програми реструктуризації містять у собі цілий пакет різноманітних реструктуризаційних дій, а не зводяться до якогось одного варіанта. Ці дії мають бути спрямовані на приведення структури підприємства та його бізнесу у відповідність до нових функцій і місії підприємства, сформульованих відповідно до його стратегічного позиціонування.

Висновки. Проблеми функціонування вітчизняних підприємств пов'язані сьогодні переважно із загостренням конкуренції на ринку під впливом глобалізації; глобальною економічною кризою; занадто високою часткою позичкового капіталу у фінансуванні; втратою постачальників; використанням застарілих технологій виробництва; відсутністю власних патентів; негнучким менеджментом; бюрократією, негнучкою ієрархічною структурою управління; високою плінністю, недостатньою мобільністю персоналу тощо.

За таких обставин підприємства зможуть працювати стабільно і забезпечити перспективи для свого розвитку тільки оволодівши методами, логікою і принципами сучасного стратегічного менеджменту, спрямованого на швидку адаптацію своєї бізнес-моделі до нових можливостей і умов ринків і технологій тощо, які швидко змінюються в процесі глобалізації. Основним ключовим фактором успіху сучасних підприємств є безперервне оновлення бізнес-моделі (як способу отримання прибутку від діяльності підприємства), спрямоване на гармонізацію структури підприємства та його бізнесу з новими функціями і місією підприємства, сформульованими відповідно до результатів його стратегічного позиціонування у стратегічному просторі, відображеному двома координатними осями, одна з яких ідентифікує привабливість сфери бізнесу в умовах кризи, а інша – рівень відносної конкурентоспроможності підприємства. Інструментом такої адаптації є стратегія реструктуризації, зміст і альтернативи якої і були предметом цієї статті.

Подальші розвідки означеної проблематики нами будуть зосереджені на дослідженні та аналізі критичних бізнес-процесів вітчизняних підприємств в умовах кризи та альтернатив стратегії постійного удосконалення, генерованих за результатами реалізації бенчмаркінгових проєктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Как работают японские предприятия / [под ред. Я. Мондена, Р. Сибикавы, С. Такаянаги, Т. Нагано]. ; [пер. с англ. Д. Н. Бобрышева]. – М. : Экономика, 1989. – 262 с.
2. Ковтун О. І. Стратегії підприємства / Ковтун О. І. – Львів : Коопосвіта, 2008. – 424с.
3. Монден Я. "Тоёта": методы эффективного управления / Монден Я. [сокр. пер. с англ.; под ред. А. Р.Бенедиктова, В. В.Мотылева]. – М. : Экономика, 1989. – 288 с.
4. Питерс Т. В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний) / Питерс Т., Уотермен Р. ; [пер. с англ. Л. И.Евченко]. –М.: Прогресс, 1986 – 423 с.
5. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / [под ред. Г. Б. Клейнера]. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 273 с.
6. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Уотермен Р. – М. : Прогресс, 1988.– 368 с.
7. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / Хаммер М., Чампи Дж. ; [пер. с англ. В. С.Катькало]. – СПб. : Издательство С. - Петербургского университета, 1997. –332 с.
8. Шонбергер Р. Японские методы управления производством. Девять простых уроков / Шонбергер Р. ; [пер. с англ. Л. А.Конорева]. – М. : Экономика, 1988. – 251 с.
9. Hammer M.. The Reengineering Revolution / Hammer M., Stanton S. A. – Handbook. New York: Harper, 1995. – 336 p.

10. Womack J. P., Jones D. T., Roos D. (1990). The MACHINE that changed the WORLD. The story of lean production. / Womack J. P., Jones D. T., Roos D. – Rawson Associates. Collier Macmillan. Canada, N.Y., 1990 – 323 p.

УДК 657.1.001.52

Кондратьева В. Є., Шевчук В. Р.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ ТА АУДИТОРАМИ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Обґрунтовано актуальність розроблення та впровадження систем контролю якості для аудиторів і аудиторських фірм в Україні. Побудовано загальну модель організації системи контролю якості аудиторських послуг, що відображає взаємозв'язок основних елементів цієї системи, містить чинники, які впливають на формування політики і процедур контролю якості, а також визначає їх документальне оформлення.

Ключові слова: аудит, система контролю якості, політика контролю якості, процедури контролю якості.

Kondratyeva V. Y., Shevchuk V. R.

THE ORGANIZATIONAL ASPECTS OF INTRODUCTION OF THE SYSTEMS OF CONTROL OF QUALITY AND AUDITING SERVICES BY AUDITS FIRMS AND AUDITORS.

In this article the problem of working out and introduction of the systems of control of audit's quality in Ukraine has been proved. The general model of organization of the system of control of audit's quality has been built. It demonstrates interaction of elements in this system, includes the factors that influence working out the policy and the procedure of the control of quality and defines there documentation.

Key words: audit, system of control of audit's quality, policy of the control of audit's quality, procedure of the control of audit's quality.

Вступ. Забезпечення аудиту високої якості заслуговує особливої уваги на початку третього тисячоріччя. Інтерес до проблеми підвищення якості аудиторської перевірки у світі зумовлений такими факторами:

1. Корпоративні скандали в США й Західній Європі, показали, що інститут зовнішнього аудиту може мати серйозні недоліки, внаслідок чого терплять банкрутства навіть найбільші компанії.

2. Високоякісний аудит не тільки гарантує достовірність оприлюдненої фінансової звітності, а й захищає інтереси акціонерів, інвесторів, кредиторів та інших власників цінних паперів.

3. Забезпечення якості – це основний професійний принцип, який дає гарантію громадськості та спостережним органам, що аудитори та аудиторські фірми у своїй роботі дотримуються встановлених стандартів аудиту та етичних норм.

4. Забезпечення якості стимулює професіоналів удосконалювати свою роботу.

З огляду на ці міркування, у більшості країн світу, зокрема в країнах-учасницях Євросоюзу, створено національні системи забезпечення якості аудиторських послуг. Чинні національні системи забезпечення якості відрізняються одна від одної обсягом перевірки,

методикою її організації (обов'язкова чи додаткова), періодичністю здійснення та порядком оприлюднення звітів. Однак ці системи спрямовані на те, щоб усі особи, які здійснюють професійний зовнішній аудит, відповідали вимогам системи забезпечення контролю якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем діяльності аудиторів та аудиторських фірм присвячено багато праць вітчизняних вчених: Білухи М. Т., Бутинця Ф. Ф., Дорош Н. І., Рудницького В. С., Усача Б. Ф., Шевчука В. О. Однак варто зауважити, що у вітчизняній економічній літературі проблема контролю якості аудиторських послуг в Україні, а надто організація систем контролю якості для аудиторів і аудиторських фірм практично не знайшла відображення (крім наукових розробок Дорош Н. І. [1]). Про те, що сьогодні спостерігається значний інтерес до контролю за аудиторською професією з боку як науковців, так і практиків, свідчать публікації в наукових, ділових виданнях та на сайті АПУ [3, 5, 9]. Однак бракує досліджень, які б узагальнювали організаційні аспекти впровадження аудиторськими фірмами та аудиторами систем контролю якості у свою діяльність з урахуванням середовища та умов їх функціонування в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтувати актуальність розроблення та впровадження систем контролю якості для аудиторів і аудиторських фірм в Україні, побудувати загальну модель її організації.

Виклад основного матеріалу. У світі відомо декілька моделей побудови системи контролю якості аудиторських фірм, а саме [5]:

1. Нагляд здійснює приватна суспільна організація за дорученням держави. Прикладом є Комітет з нагляду за звітністю публічних компаній (РСАОВ), який був створений у США відповідно до Закону Сарбанеса-Окслі у 2002 р. Така ж система запроваджена і у Великобританії.

2. Нагляд здійснює державний орган, який є елементом фінансової інституції і контролює роботу біржових структур. Така система запроваджена в Австралії, Голландії, Італії.

3. Змішана модель, яку застосовують у Німеччині, передбачає, що суспільна організація аудиторів Аудиторська палата і надалі здійснює нагляд за контролем якості аудиторських послуг, однак її контролює незалежний державний орган – Комісія з нагляду за професією аудитора.

У межах Євросоюзу прийнято дві різні методології забезпечення якості [9]: моніторинг та перевірка "піер". Коли професійний або контролюючий орган з постійним персоналом співробітників керує системою забезпечення якості і здійснює перевірки забезпечення якості, то в цих випадках йдеться про моніторинг. Перевірка "піер" - це діяльність аудиторів-практиків "піерів", залучених до виконання перевірки на місцях.

Вважають, що і моніторинг, і перевірка "піер" є рівнозначно важливими методологіями. В обох випадках найбільша увага приділяється якості роботи тих, хто перевіряє, та їх об'єктивності. Необхідно вживати адекватних заходів, які підтверджували б те, що аудитори добре знають чинні стандарти та системи контролю якості аудиту. Особливо це стосується моніторингу. Належний контроль з боку громадських професійних організацій за управлінням та функціонуванням системи забезпечення контролю якості гарантує більшу об'єктивність тих, хто перевіряє. Це особливо характерно для перевірки "піер".

В Україні система контролю якості аудиторських послуг формується Аудиторською палатою України, яка організовує [4]:

- проведення зовнішніх перевірок систем контролю якості;
- моніторинг з питань контролю аудиторської діяльності;
- застосування додаткових процедур щодо забезпечення контролю якості та дисциплінарних заходів за наслідками контролю;
- інформування суспільства про функціонування систем контролю якості аудиторських послуг в Україні.

27 травня 2004 р. була створена Комісія Аудиторської палати України з контролю якості. Головним завданням цієї комісії є здійснення політики і процедур забезпечення

високої якості аудиторських послуг та відповідності їх вимогам Закону України "Про аудиторську діяльність", стандартам аудиту та етики. Аудиторська палата України оприлюднює стандарти та положення, відповідно до яких оцінюватимуться політика і процедури контролю якості аудиторських фірм. Їх метою є встановлення єдиних для України вимог до організації аудиторськими фірмами та аудиторами систем контролю якості аудиторських послуг та надання рекомендацій щодо ефективного впровадження таких систем контролю якості в практику аудиторської діяльності [7].

Таким чином, впровадження систем контролю якості в практику діяльності аудиторів і аудиторських фірм в Україні на сучасному етапі є актуальним.

Впровадження аудиторськими фірмами та аудиторами систем контролю якості аудиторських послуг в Україні повинно здійснюватися відповідно до Закону України "Про аудиторську діяльність" [2], Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики [6], а також Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 [7], що визначає доцільність систематизації його певних організаційних аспектів.

На рис.1 зображено загальну модель організації системи контролю якості аудиторських послуг, що відображає взаємозв'язок основних елементів цієї системи, містить чинники, що впливають на формування політики і процедур контролю якості, та аспекти, які при цьому необхідно враховувати, а також визначає документальне оформлення.

Як видно з рис. 1, система контролю якості аудиторської фірми має охоплювати політику та процедури контролю якості. Політика контролю якості – це формалізована сукупність принципів, методів і правил, застосовуваних фірмою під час здійснення контролю якості аудиторських послуг. Процедури контролю якості – це заходи та дії, які здійснює аудиторська фірма для впровадження політики контролю якості та моніторингу системи контролю якості. Ця політика і процедури повинні визначатись до кожного з таких взаємозалежних елементів системи контролю якості [7]:

- відповідальність керівництва за організацію контролю якості на фірмі;
- етичні вимоги;
- прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом і виконання специфічних завдань;
- людські ресурси;
- виконання завдання;
- моніторинг.

Характер і зміст політики та процедур, які розробляє кожна аудиторська фірма, залежить від розміру фірми, кількості офісів, операційних характеристик фірми, розміру та специфіки клієнтів аудиторської фірми, видів аудиторських послуг, що надає фірма.

Документальне оформлення політики та процедур, залежно від визначених вище чинників, може бути у вигляді положення з контролю якості, посібника з контролю якості, збірки внутрішніх стандартів та/або окремих положень фірми.

У наведеній на рис.1 моделі організації системи контролю якості аудиторських послуг для кожного з її елементів визначено основні аспекти, які необхідно врахувати під час формування політики і процедур контролю якості.

Висновки. Отже, для підвищення довіри з боку різних користувачів до результатів аудиторських перевірок, зокрема, стосовно обов'язкового аудиту, потрібний зовнішній контроль якості аудиторських послуг з боку Аудиторської палати України. Сьогодні він, здійснюється через обов'язковість аудиторів і аудиторських фірм розробити та впровадити в свою практику таку систему контролю якості, яка б забезпечувала обґрунтовану впевненість у тому, що сама фірма та її персонал діють відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, Кодексу етики професійних бухгалтерів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються аудиторською фірмою, відповідають умовам завдання. А це вимагає зваженого підходу до організації системи контролю якості аудиторських послуг, що повинна ґрунтуватися на поєднанні її ключових елементів, врахуванні факторів та аспектів і бути відповідним чином задокументованою.



Рис.1. Загальна модель організації системи контролю якості аудиторських послуг

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дорош Н. І. Контроль якості ринку аудиторських послуг в Україні та за кордоном / Н. І. Дорош // Університетські наукові записки. – 2007. – №3(23), – С. 264-267.
2. Закон України Про аудиторську діяльність № 3125: від 22 квіт. 1993 р. (в редакції Закону від 14.09.2006 № 140).
3. Зубілевич С. Я. Практика впровадження вимог до громадського нагляду за аудиторською професією у країнах ЄС / С. Я. Зубілевич // Вісн. нац. ун-ту водного господарства та природокористування. Економіка. Ч. 3. Зб. наук. пр. Вип. 4. – 2007. – С. 159.
4. Концептуальна основа контролю аудиторської діяльності в Україні затв. рішенням АПУ від 27.09.2007 №182/3 // <http://www.apu.com.ua>
5. Макеєва О. Нагляд за професією аудитора в Україні – чи не час переймати досвід? / О. Макеєва // <http://www.apu.com.ua>
6. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики. – К. : АПУ, 2006. – 1144 с.
7. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 „Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг”: затв. рішенням АПУ від 27.09.2007 р. № 182/4 // <http://www.apu.com.ua>
8. Положення про здійснення зовнішніх перевірок якості аудиторських послуг в Україні. затв. рішенням АПУ від 26.05.2005 р. № 182/4 // Бюлетень законодавства і юридичної практики". – 2006 р. – № 4.
9. Рекомендації Комісії Європейського співтовариства щодо забезпечення якості аудиту в країнах Євросоюзу // Бюлетень законодавства і юридичної практики". – 2006 р. – № 4.
10. Auditing and assurance services: an integrated approach / Alvin A.Arens, Randal J. Eldez, Mark S. Beasley – 10 ed. – Person Prentice Hall, 2005.

УДК 657.1

Куцик П. О., Коваль Л. І., Герасименко Т. О.

ЗМІНА СТАТУСУ ПІДРОЗДІЛІВ-НЕРЕЗИДЕНТІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ГОЛОВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання узгодження економіко-правових норм, які регламентують товарні відносини головного підприємства і відокремлених підрозділів - нерезидентів.

Запропоновано методичні підходи щодо удосконалення обліку розрахунків зазначених суб'єктами в умовах зміни статусу підрозділами.

Ключові слова: головне підприємство, філія, нерезидент, внутрішньогосподарські розрахунки.

Kutsyk P.O., Koval' L. I., Gerasymenko T. O.

PROBLEM QUESTIONS OF THE COMMODITY CALCULATIONS ACCOUNT WITH SUBDIVISIONS OPENED BY RESIDENTS OUT OF THE CUSTOM TERRITORY OF UKRAINE.

There are questions of modern economic, legislative and tax standards agreements, able to regulate commodity relationships of main enterprise and separate subdivisions – nonresidents, examine in this article.

Authors offer systematic approaches for improvement of above mentioned subjects financial and tax commodity calculations account in modern legislative conditions.

Key words: main enterprise, branch, non-resident, separate subdivision, intraeconomic calculations.

Вступ. У сучасних умовах господарювання перед менеджментом торговельних підприємств постають питання відкриття відокремлених підрозділів не лише на митній території України, але й за її межами. Це набуває неабиякої актуальності під час членства держави в СОТ та в умовах розвитку інших інтеграційних економічних процесів .

Разом з тим розширення діяльності юридичної особи закономірно породжує проблеми узгодження зазначених процесів із бухгалтерськими та податковими правилами.

Необхідно зазначити, що у чинному законодавстві відсутні чіткі правила створення та функціонування підприємств, відкритих резидентами за межами митної території України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання обліку безпосередньо товарних розрахунків резидентів із підрозділами, відкритими на території України та за її межами, досліджували такі вчені, як О.Золотухін [4, с. 7], Т. Алієв [3, с. 22], С. Строїч [6, с.5], Куцик П.О. [5, с. 94]. Поряд з цим, облік інших важливих фінансово-господарських відносин названих сторін у науково-практичних виданнях не розглядався. Це стосується перерахування коштів, виділення головним підприємством підрозділу майна, відкриття рахунків за місцезнаходженням підрозділу-нерезидента.

Постановка завдання. Завданням статті є аналіз операцій, здійснюваних головним підприємством з підрозділами-нерезидентами внаслідок провадження фінансово-господарської діяльності у сфері оптової торгівлі. Метою є розробка пропозицій з удосконалення взаємовідносин сторін і відображення в обліку головного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Чинне законодавство України передбачає можливість створення підрозділів суб'єктами господарювання. Зокрема, це стосується торговельних підприємств. Найбільш обґрунтований структурний поділ юридичних осіб у Господарському кодексі (рис. 1).

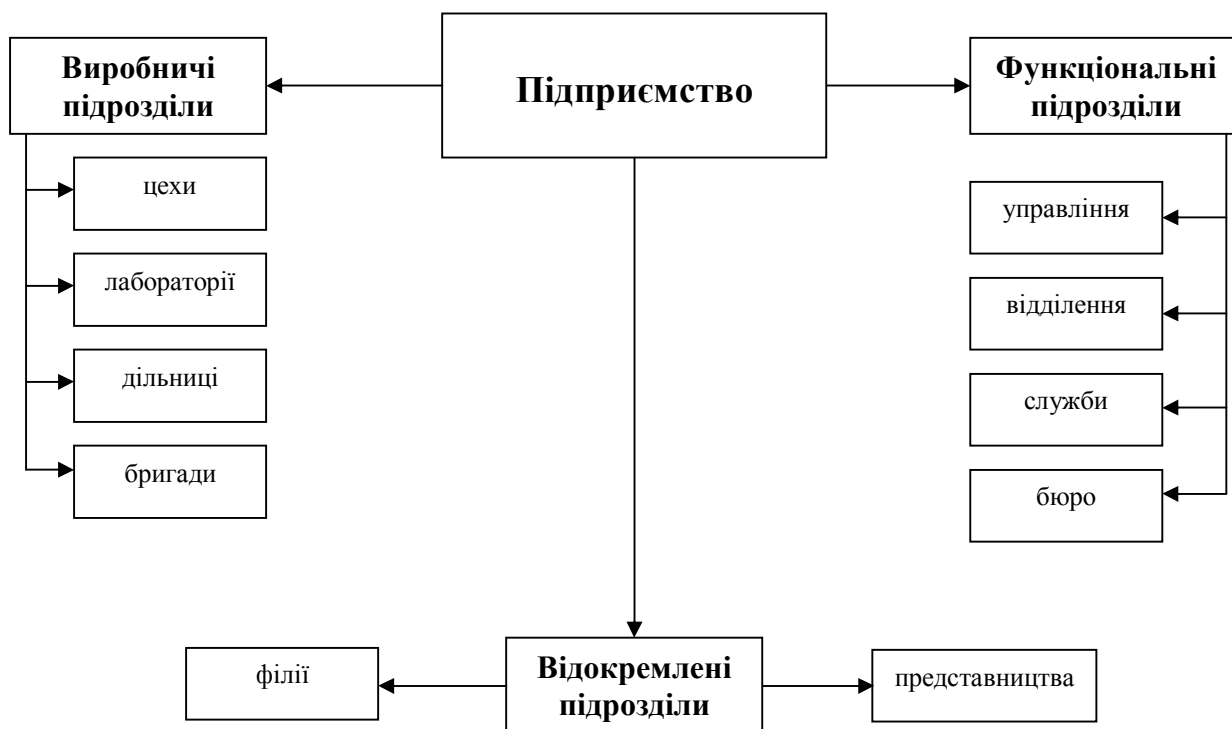


Рис. 1. Структурний поділ юридичної особи відповідно до вимог Господарського кодексу України

Так, відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи та здійснюють свою діяльність на підставі Положення про підрозділ, яке затверджене головним підприємством. Необхідно також зауважити, що головне підприємство не може укласти із підрозділами договори купівлі-продажу, тому що і підприємство, і підрозділ належать до однієї юридичної особи. Це твердження впливає з того, що у договірних відносинах можуть перебувати лише суб'єкти господарювання, а підрозділи такого статусу не мають.

До головних ознак, які свідчать про юридичну відокремленість підрозділу-нерезидента, належать:

- виділення майна головним підприємством, яке створило підрозділ;
- відкриття рахунків у банках за місцезнаходженням підрозділу.

Крім цього, відповідно до статті 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] підприємство може виділяти відокремлені підрозділи на окремий баланс із відповідним окремим веденням бухгалтерського обліку.

Поряд з цим, відокремлений підрозділ-нерезидент діє за законодавством держави, на території якої він створений.

Зазначені характеристики статусу підрозділу - нерезидента свідчать про його цілковиту юридичну незалежність, яка спотворює традиційну облікову модель взаємовідносин «головне підприємство - відокремлений підрозділ». Тому, враховуючи аналіз раніше згаданих законодавчих правил [5], якими регламентуються відносини головного підприємства і підрозділів – нерезидентів, пропонуємо передусім здійснювати облік товарних операцій за методикою, яка відображена у табл.1.

Таблиця 1

Облік товарних операцій головного підприємства та його підрозділів

№ з/п	Зміст господарської операції	Сума, грн	Відокремлені підрозділи на території України		Невідокремлені підрозділи на території України		Відокремлені підрозділи, відкриті за межами України	
			Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Передача товару від головного підприємства підрозділу № 1	3000,00	683.1	281.1	281.2	281.1	X	X
2	Передача товару від головного підприємства підрозділу № 2	4000,00	683.2	281.1	281.1	281.1	X	X
3	Передача товару з підрозділу № 1 в підрозділ № 2	2000,00	683.2	683.1	281.3	281.2	X	X
4	Передача товару з підрозділу № 1 головному підприємству	1000,00	281.1	683.1	281.1	281.2	X	X
5	Передача товару від головного підприємства підрозділу № 3 (реалізація)	7000,00	X	X	X	X	362	702
6	Нарахування ПДВ за нульовою ставкою	X	X	X	X	X	702	641
7	Списання собівартості товарів, відвантажених на експорт	5000,00	X	X	X	X	902	281
8	Надходження оплати за товар від підрозділу № 3	7000,00	X	X	X	X	312	362

Ця пропозиція враховує чинне законодавство та чітку регламентацію операцій купівлі-продажу між обома одиницями господарювання.

З метою уникнення методологічних невідповідностей та для належного відображення в обліку головного підприємства інших фінансово-господарських відносин з підрозділом-нерезидентом пропонуємо змінити його статус. Оскільки відносини між сторонами, що розглядаються, інтерпретуються відносинами із зовнішніми контрагентами, то існування та функціонування підрозділу-нерезидента економічно недоцільне.

Так, пропонуємо створювати за межами митної території України суб'єкти господарювання зі статусом юридичної особи. Це допоможе подати чітку інформацію податковим органам щодо грошово-бюджетних потоків та уникнути «середньозваженого» відображення показників сегмента у звітності головного підприємства.

Участь материнського підприємства у діяльності іноземного «підрозділу» зі статусом юридичної особи необхідно реалізувати за допомогою інвестицій. Зауважимо, що оформлення відносин між головним підприємством і підрозділом-нерезидентом у чинному відтинку часу потребує значних зусиль і значного документопотоку. А натомість для інвестування за кордон вітчизняні підприємства повинні отримати ліцензію на право здійснення інвестицій за кордон відповідно до вимог Інструкції № 122 [2]. Тому здійснення інвестиції в об'єкт інвестування з місцезнаходженням за межами України необхідно розглядати як переважне рішення в існуючих умовах чинного законодавства. В обліку вітчизняного підприємства інвестування за кордон доцільно відображати у складі довгострокових фінансових інвестицій: Дт 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам» Кт 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Висновки. Таким чином, практичне застосування запропонованих авторами підходів з удосконалення взаємовідносин «головне підприємство- підрозділ- нерезидент» полягає у зміні статусу підрозділу. В умовах чинного законодавства це реалізується за допомогою інвестиційних механізмів.

З метою ефективного функціонування торговельних підприємств в умовах розширення ринків збуту також потребують удосконалення питання управлінського обліку операцій між вітчизняними суб'єктами господарювання та іноземними підрозділами, які будуть предметом наших подальших наукових досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV: від 16.07.99 р..
2. Інструкція про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон: Затв. Постановою Правління НБУ 16.03.99 р. № 122.
3. Алієв Т. Внутрішнє переміщення товарів на торговельному підприємстві / Т. Алієв // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2007.- № 24. – С. 22.
4. Золотухін О. Ведення обліку операцій з товарами у головного підприємства та його філій / О. Золотухін. Все для бухгалтера в торгівлі. - 2006.- № 39.- С. 12.
5. Куцик П. О. Проблемні питання обліку товарних розрахунків із підрозділами, відкритими резидентами за межами митної території України / П.О. Куцик, Л.І. Коваль, Т.О. Герасименко // Науковий вісник Нац. лісотехн. ун-ту : зб.наук.-техн.пр. – Львів: НЛТУ України. – 2009. Вип.. 191. – 308 с.
6. Строїч С. Філії та представництва: створення, реєстрація, податок з доходів / С. Строїч // Все про бухгалтерський облік. - 2006.- № 111. - С.7.

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗАСНУВАННЯ АГРАРНОЇ КРЕДИТНОЇ КОРПОРАЦІЇ

Розглядаються питання підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробника на державному рівні.

Запропоновано створити аграрну кредитну корпорацію, яка забезпечить виконання державної політики щодо формування і регулювання системи кредитування в агропромисловому виробництві.

Ключові слова: аграрна кредитна корпорація, банківське кредитування, кредитні відносини, сільськогосподарські підприємства.

Kushnir L. P.

FORMATION OF CREDIT SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BY ESTABLISHMENT OF AGRARIAN CREDIT CORPORATION

Questions of support of domestic agricultural producer at a state level are considered in the article.

Formation of agrarian credit corporation which would provide implementation of state policy concerning to forming and adjusting of the credit system in agricultural production is offered.

Key words: agrarian credit corporation, bank crediting, credit relations, agricultural enterprises.

Вступ. У сучасних умовах господарювання кредит визнається дієвим стимулом розвитку сільського господарства, його структурних одиниць, що спонукає до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Тому кредитній політиці приділяється значна увага у кожній країні з ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженням підтримки сільськогосподарського виробника приділяли такі вчені-економісти, як В.Г. Андрійчук, В.М.Гречаний, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, Я.С. Наконечний, П.Т.Саблук, А.В. Сомик та ін. В останніх доступних публікаціях йдеться про нарощування обсягів інвестицій у тваринництво створенням корпорацій [1, с.24-27], втілення державної програми фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення кредитів [2, с.54-63]. Проте, незважаючи на численні дослідження з означеної теми, проблема підтримки сільськогосподарських підприємств на державному рівні залишається до кінця не вирішеною і потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення системи кредитування через заснування аграрної кредитної корпорації для підтримки сільськогосподарського виробника на державному рівні.

Виклад основного матеріалу. Основним способом фінансового впливу на розвиток сільського господарства у більшості країн є не безоплатне фінансування, а сплатне кредитування. У багатьох країнах кредит виступає не як самостійна форма фінансування, а як форма стимулювання власних вкладів сільськогосподарського виробника.

Як правило, системи сільськогосподарського кредитування у багатьох державах більш спеціалізовані, ніж інші кредитні системи. Вони завжди орієнтовані на надання

пільгових кредитів за більш низькими процентними ставками, ніж у комерційних банках і страхових компаніях, більш тривалими є строки надання кредитів.

Однак, враховуючи специфіку сільськогосподарського кредитування, майже всі держави прийняли спеціальні закони про кредитування в сільському господарстві, запровадили системи сільськогосподарського кредитування, які спираються, як правило, на державні спеціалізовані кредитні установи.

В Україні сільськогосподарські товаровиробники значною мірою залежать від кредитів, особливо на етапі становлення. Сьогодні в українській банківській системі обсяг кредитного портфеля є недостатнім, щоб задовольнити повну потребу у кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Тому комерційні банки не можуть і не бажають виділяти великі суми кредитів для не завжди прибуткової галузі – сільського господарства.

З метою удосконалення кредитних відносин між сільськогосподарськими підприємствами і кредитними установами, а також підтримки вітчизняного сільськогосподарського виробництва доцільно на державному рівні створити аграрну кредитну корпорацію.

Корпорацією називають договірне об'єднання, створене на засадах поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих своїх функцій для централізованого регулювання певних питань [3, с.290].

Створення аграрної кредитної корпорації забезпечить виконання державної політики щодо формування і регулювання системи кредитування в агропромисловому виробництві. Крім того, це сприятиме розвитку конкурентоспроможного та ефективного підприємництва в сільських територіях. Перспективна структура аграрної кредитної корпорації наведена на рис. 1.

Кабінет міністрів України виступає як засновник аграрної кредитної корпорації. Міністерство аграрної політики набуває права власності і користування контрольним пакетом акцій корпорації. Для формування статутного фонду використовуються ресурси, отримані від Міністерства фінансів України. Урядові структури у цій системі кредитування є гарантами надання пільгових сільськогосподарських кредитів.

Національний банк України – емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Головним його завданням у цій структурі і загалом у банківській системі, є регулювання та координація діяльності грошово-кредитної системи. Взаємовідносини центрального банку із комерційними фінансово-кредитними інституціями виявляються у постійному моніторингу банківської діяльності.

Національний банк надаватиме кредитні ресурси за нульовою ставкою аграрній кредитній корпорації з цільовим використанням у сільськогосподарському виробництві. Корпорація надаватиме кредити сільськогосподарським товаровиробникам через систему сільських кредитних товариств. Останні являють собою спілки, які створюються для задоволення потреб її членів у кредиті. Членами сільських кредитних товариств можуть бути сільськогосподарські товаровиробники – як фізичні особи, так і юридичні. Крім того, учасниками таких спілок можуть бути і підприємства аграрного машинобудування. Капітал сільського кредитного товариства формується за рахунок внесків його учасників, які у разі виходу з товариства когось із членів не повертаються.

Участь страхових організацій в системі кредитування сільськогосподарських товаровиробників обумовлюється необхідністю страхування комерційних кредитів. Це забезпечує зменшення або усунення кредитного ризику. За договором страхування кредитів погашення наданого кредиту у разі неповернення його боржником бере на себе страхова організація.

Створення аграрної кредитної корпорації передбачає розв'язання таких завдань:

- удосконалення кредитної політики;
- підтримка сільськогосподарських та інших видів діяльності в сільських територіях;
- підвищення ефективності функціонування сільсько-господарських товаровиробників;
- залучення інвестицій у розвиток виробництва сільськогосподарської продукції;
- формування і розвиток системи сільських кредитних товариств.

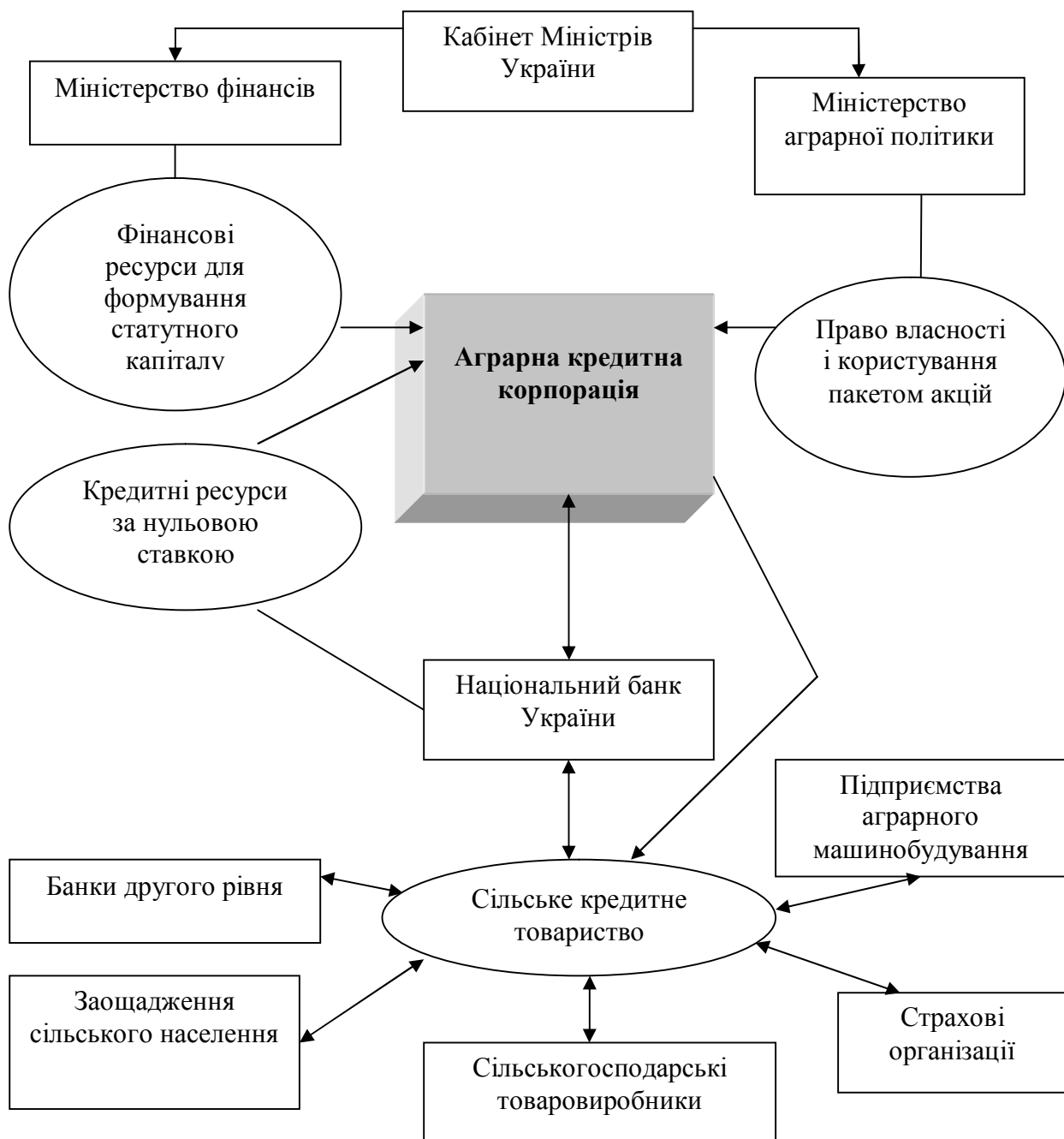


Рис. 1. Перспективна структура аграрної кредитної корпорації

Висновки. Таким чином, запропонована структура аграрної кредитної корпорації є одним із способів створення системи кредитування сільськогосподарських підприємств України. Вона забезпечить формування ефективного підприємництва у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення рівня прибутковості її учасників. Кредитні ресурси будуть доступними не лише сільськогосподарським підприємствам, але й сільському населенню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гречаний В.М. Формування корпорацій в АПК / В.М. Гречаний // Економіка АПК. – 2008. - №7. – С.24-27.
2. Гудзь О.Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О.Є.Гудзь, А.В. Сомик // Економіка АПК. – 2008. - №11. – С.54-63.
3. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

Окреслено основні тенденції побудови сучасних і майбутніх організацій. Розглянуто особливість реінжинірингового підходу до проведення організаційних змін на підприємстві.

Ключові слова: структура організації, реінжиніринг, бізнес-процеси.

Lepak L. A.

MODERN APPROACHES TO FORMING AND DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

The main tendencies of construction of modern and future organizations were outlined. A feature of reengineering approach to the realization of organizational changes on an enterprise was considered.

Key words: structure of organization, reengineering, business processes.

Вступ. Нова стадія розвитку людства – «постіндустріальна епоха», яку відомий англійський економіст П. Друкер назвав «епохою, що не має закономірностей» і яка ознаменована зародженням технології стратегічного управління підприємством, вимагає нових підходів до формування структур управління організацією. Аналізуючи методи управління сучасними компаніями з позиції кібернетики, можна зазначити, що в умовах інтенсифікації і глобалізації конкуренції, швидкого технічного і технологічного розвитку, світових економічних криз, негативних демографічних чинників зовнішні критерії стають частиною внутрішньофірмового управління, а отже, систему управління підприємством потрібно будувати на засадах синергетики (самоорганізації і саморозвитку).

Аналіз останніх джерел і публікацій. Ідея нових підходів до проектування організацій належить провідним західним ученим в галузі економіки і менеджменту П. Друкеру, І. Ансоффу, М. Хаммеру і Дж. Чампі та ін.

Пітер Друкер у своїй доповіді «Бізнес і управління», яку він зробив на загальноамериканській конференції «Створення нових організацій» (1994 р.), зауважив, що у новому столітті основи діяльності компаній набудуть принципових змін, а саме: відбудеться перехід від компаній, що «ґрунтуються на раціональній організації», до компаній, «що ґрунтуються на знаннях і інформації» [1]. І. Ансофф в книзі «Стратегічне управління» [2] обґрунтовує пряму залежність успішності реалізації обраної стратегії від ефективності організаційних змін на підприємстві. М. Хаммер і Дж. Чампі запропонували якісно нову концепцію внутрішньофірмового менеджменту, яку вони виклали у книзі «Реінжиніринг корпорації. Маніфест революції у бізнесі» [3]. Ця концепція передбачає докорінний перегляд традиційних основ побудови компаній і їх організаційної культури, радикальне перепроєктування бізнес-процесів.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення поглядів цих авторів та їх послідовників [4, 5] на формування організаційної парадигми і аналіз умов реалізації основних концептуальних положень для сучасних і майбутніх організацій.

Виклад основного матеріалу. Одним з реальних напрямів підвищення ефективності менеджменту є видозмінення традиційних структур управління, заснованих на вузькій функціональній спеціалізації, і перехід до нових управлінських структур, орієнтованих на ринкові відносини, нові форми господарювання, підприємницьку активність, інтеграційні

тенденції в соціально-економічному середовищі. Характеристика основних типів змін і ключові відмінності сучасних і майбутніх організацій наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних і нових підходів до моделювання структури організацій

Об'єкти змін	Традиційна модель	Нова модель (модель майбутнього)
1	2	3
Організація	Ієрархічна	Матрична, мережева
Основний принцип організації діяльності	Функціональна спеціалізація	Горизонтальна інтеграція, віртуальна організація
Головний чинник у конкурентній боротьбі	Матеріальні і фінансові активи (капітал)	Інтелектуальні активи (база знань)
Погляд вищого керівництва на персонал	Ресурс організації, виконавці окремих робіт і функцій	Основа організації, її головна цінність і джерело конкурентних переваг
Основа побудови	Функції, процедури, техніка, технологія	Люди, системи інформаційного забезпечення, ринок
Стиль керівництва	Авторитарний	Координаційний, парсипативний
Джерело владних повноважень	Посада	Професіоналізм і знання
Реакція на зміни зовнішнього оточення	Досить значний часовий лаг	Адаптивність (підтримка динамічного балансу з оточенням)
Діяльність	Індивідуальність	Групова, командна
Критерій ефективності	Раціональність використання внутрішнього потенціалу, прибутковості	Своєчасність і точність реакції на нові запити ринку і зовнішні можливості і загрози

Особливості організацій майбутнього узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика організацій майбутнього

Основні орієнтири	Змістовна характеристика
1	2
Розвиток інтеграційних процесів в управлінській діяльності	Замість жорсткої функціональної організації компанії майбутнього будуть інтегрованими організаціями у формі матриці або мережі. При такому підході організаційні структури управління з пірамідальних перетворяться у горизонтальні з мінімальним числом рівнів між вищим керівництвом і безпосередніми виконавцями. Ні одне рішення не буде прийматися, якщо воно не інтегровано з іншими функціями і рішеннями.
Гнучкість і адаптивність структур, самонавчання персоналу	Організації майбутнього мають швидко адаптуватися до змін зовнішнього оточення і передбачати цілеспрямоване навчання, самоаналіз і тренінг працівників
Прогнозування тенденцій і передбачення можливостей і потенційних загроз, що надходять із зовнішнього середовища	Вище керівництво організації майбутнього повинно володіти сучасним інструментарієм наукового передбачення для прийняття обґрунтованих і своєчасних рішень

1	2
Прискорення виробництва нового продукту і посилення ролі маркетингу	В умовах сучасних тенденцій скорочення життєвого циклу продукту, конкурентні переваги, засновані на скороченні часу виходу нового продукту на ринок і найбільш повному задоволенні вимог клієнта до нового продукту, набувають особливого значення для організації майбутнього
Формування управлінської команди	Важливим складником компанії майбутнього є автономні групи (команди). Команду відрізняє сильне почуття спільності, інноваційний потенціал і відповідальність за справу.
Активне використання інформаційних технологій, глобальних інформаційних мереж	За допомогою перспективних інформаційних технологій (телекомунікація, комп'ютерні мережі, мультимедіа і т. п.) досягається принципово новий рівень інформаційного забезпечення управлінської діяльності. Тим самим розвиваються можливості щодо генерації і використання інновацій, вироблення рішень і їх практичної реалізації.

Успіх складних перетворень, що зачіпають всю організацію, залежить не лише від правильно сформульованої задачі організаційних змін, а від процесу їхнього здійснення.

Одним із сучасних підходів до управління складними змінами на корпоративному рівні є «організаційний розвиток», ідеї якого отримали поширення в зарубіжній практиці реорганізації компаній в 60-ті роки минулого століття. В основі «організаційного розвитку» виокремлюється напрям, орієнтований на раціональні інжинірингові підходи до організаційної проблематики.

Головна особливість побудови організаційної структури управління на засадах реінженерії полягає у зміні основних принципів організації компанії, а саме – у переході до орієнтації не на функції, а на бізнес-процеси (BPR). В цьому випадку організація – це динамічна система зі своїми входами і виходами. Зовнішні входи і виходи забезпечують зв'язок із зовнішнім середовищем і визначають межі основних бізнес-процесів (бізнес-процеси першого порядку). Разом з тим, всередині організації повинні існувати потоки робіт, що забезпечують основні бізнес-процеси (бізнес-процеси другого, третього і т.п. порядку). Вони також мають свої межі, входи і виходи. Зміст основних і допоміжних бізнес-процесів визначається змістом завдань, що розв'язуються організацією, а сама організація перетворюється в систему прийняття локальних і стратегічних рішень. Структура бізнес-потоків постійно змінюється як реакція на постійні зміни в зовнішньому оточенні: ринок, рівень технологій, потреби клієнтів, конкуренція. Функціонування кожного елемента бізнес-потоків забезпечується групою спеціалістів, які розуміють значення своєї роботи для організації загалом. Отже, на зміну традиційним підрозділам організації приходять динамічні команди спеціалістів, які можуть знаходитися поза межами території підприємства, але обов'язково забезпечені ефективними комунікаціями.

Передумовами реалізації управління на основі бізнес-процесів є:

- розуміння співробітниками організації всього потоку робіт, своєї ролі і рівня відповідальності;

- надання співробітникам максимальної свободи дій;
- високий рівень організаційної культури;
- надійні і ефективні зв'язки на границях елементів бізнес-процесів;
- обмін інформацією в реальному масштабі часу;
- здатність працівників розв'язувати широке коло задач;
- нестандартне, креативне мислення працівників;
- сильна і гарантована мотивація працівників;
- розвиток і застосування нових інформаційних технологій.

Висновки. Проведений аналіз сучасних підходів до побудови організацій і тенденцій організаційного розвитку показав, що формування організацій, орієнтованих на інтеграцію

процесів в управлінській діяльності, активне використання інформаційних технологій в інтересах підвищення ефективності управлінських рішень і досягнення стійких конкурентних переваг на ринку є досить складним і тривалим у часі. Виявлення можливостей використання нових організаційних структур, техніки і методів управління з врахуванням конкретних умов і особливостей формування і розвитку економічних об'єктів і буде предметом подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер П. ; [пер. с англ. Н. М. Макаровой ; предисловие к русскому изданию П. Друкера]. – М. – СПб.-К.: Вильямс, 2000. – 270 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. ; [пер. с англ. Л.И. Евенко; предисловие к русскому изданию Л. И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи ; [пер. с англ. Ю. Е. Корниловой ; предисловие от автора Дж. Чампи]. – М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 287 с.
4. Мильнер Б. З. Теория организации: курс лекций / Мильнер Б. З. – М.:ИНФРА, 1998. – 336 с.
5. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації: навч. посібник / Катренко А. В. – Львів: «Новий світ-2000», 2003. – 427 с.

УДК 378:657.1+334.735

Медвідь Л. Г.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Висвітлено передумови впровадження управлінського обліку у закладах освіти всіх рівнів акредитації системи споживчої кооперації України.

Ключові слова: управлінський облік, навчальний заклад, освітні послуги, витрати, собівартість.

Medvid L. G.

SOME ASPECTS OF INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNT IN EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS OF CONSUMER CO-OPERATION

Highlighted the introduction of management accounting background in educational institutions at all levels of accreditation of Consumer Co-operation of Ukraine.

Key words: management accounting, educational institution, educational services, costs, cost price.

Вступ. Інтелектуально-освітній потенціал трудових ресурсів суттєво впливає на стан економічного розвитку держави. У зв'язку з цим зростає роль і значення системи підготовки кадрів у навчальних закладах всіх рівнів акредитації. Споживча кооперація України, як складова частина економіки, готує значну кількість висококваліфікованих кадрів через мережу ліцеїв, коледжів і двох вищих навчальних закладів. Діяльність навчальних закладів споживчої кооперації у сучасних умовах адекватна до вимог соціально орієнтованої економіки із запровадженням ринкових механізмів господарювання. Це при вело до розширення номенклатури освітніх послуг, що надаються навчальними закладами на платній

основі. Тому, особливої актуальності набувають питання обліку витрат і калькулювання собівартості освітніх послуг за формами навчання, за напрямками підготовки з орієнтацією на потреби управління навчальними закладами.

Необхідність формування інформації щодо надходження коштів від надання освітніх послуг, недосконалість методичних розробок з питань встановлення плати за навчання, неузгодженість законодавчої, нормативної та інструктивної бази щодо обліку й контролю підтверджують актуальність цих проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії і практики управлінського обліку висвітлені у працях О.С. Бородкіна, Б.І. Валуєва, Ф.Ф. Бутинця, Г.М. Давидова, М.В. Кужельного, Л.М. Кіндрацької, Л.В. Нападівської, В.В. Сопка та інших. Проте питання запровадження управлінського обліку у навчальних закладах різних рівнів акредитації вимагають додаткових досліджень, оскільки освітній діяльності притаманні суттєві особливості.

Постановка завдання. Управлінський облік інтенсивно розвивається, включаючи нові підходи і технології, що викликані процесами глобалізації бізнес-середовища. Він набуває визнання не тільки у виробничій сфері, сфері обігу, а і у невиробничій сфері (у бюджетних організаціях, неприбуткових закладах охорони здоров'я та освіти). Управлінський облік має універсальний характер і може бути впроваджений скрізь де є витрати та доходи [1]. Метою статті є розглянути основні передумови впровадження управлінського обліку у навчальних закладах споживчої кооперації.

Виклад основного матеріалу. Управлінський облік у навчальних закладах споживчої кооперації можна визначити як сукупність методів і процедур, що забезпечують формування інформації для планування, обліку, контролю та прийняття рішень на різних рівнях керівництва структурними підрозділами закладу.

На нашу думку, основними передумовами впровадження управлінського обліку в умовах розвитку освіти послуг у навчальних закладах є:

- формування бюджетів не лише для навчального закладу загалом, але й для структурних підрозділів, що вимагає вдосконалення інформаційного забезпечення цього процесу;

- методика визначення витрат за структурними підрозділами (інститутами, факультетами, кафедрами, відділеннями і т.ін.) і калькулювання собівартості освітніх послуг вимагає наукового обґрунтування об'єктів калькулювання, калькуляційних одиниць, методів обліку й калькулювання;

- необхідне розроблення методики оперативного контролю за витратами та оцінки діяльності кожного структурного підрозділу з врахуванням їх специфіки;

- методика ціноутворення на освітні послуги за напрямками підготовки у навчальних закладах всіх рівнів акредитації (I, II, III, IV) потребує досконалого розроблення з врахуванням оплати за навчання у державних і недержавних навчальних закладах з тих же напрямів з метою підвищення конкурентоспроможності навчальних закладів споживчої кооперації на ринку освітніх послуг України.

Основні недоліки існуючої системи управління навчальними закладами споживчої кооперації всіх рівнів акредитації полягають у такому:

- недостатній розвиток планування (бюджетування) діяльності навчального закладу, що дозволяв би попередньо аналізувати рішення, що приймаються, прогнозувати результати діяльності, аналізувати відхилення фактичних показників від планових, виявити причини та їх усувати;

- відсутність аналізу та прийняття управлінських рішень щодо формування програм освітньої діяльності;

- відсутність сучасних процедур ціноутворення освітніх послуг;

- недостатнє розроблення методик оцінки рентабельності видів діяльності (наукова, навчально-методична), окремих освітніх програм, напрямів підготовки, форм навчання та ін.;

- відсутність цілісної системи обліку витрат за структурними підрозділами, формами навчання, напрямками підготовки, за видами, статтями та ін. для здійснення оперативного контролю;

- недосконалість системи внутрішньої звітності про витрати;

- відсутність відповідальності та мотивації керівників структурних підрозділів усіх рівнів за результати діяльності;

- відсутність системи показників роботи структурних підрозділів, за якими необхідно проводити планування, формування звітів, контроль, аналіз, оцінку результатів діяльності та стимулювати за досягнуті результати.

Управлінський облік у навчальному закладі повинен запроваджуватися на основі чіткого визначених мети, принципів, функцій і завдань, що відповідають специфіці навчального закладу, як установи, що надає освітні послуги [3].

На нашу думку, метою впровадження управлінського обліку у навчальному закладі є оперативне інформаційне забезпечення обліку, контролю і аналізу як основи прийняття керівництвом управлінських рішень щодо підвищення якості освітніх послуг та формування оптимальної ціни на них.

Мета визначає основні принципи управлінського обліку у навчальному закладі будь-якого рівня акредитації, які у свою чергу обумовлюють функції та завдання.

До основних принципів управлінського обліку можна віднести:

- принцип достовірності;

- принцип відповідальності;

- принцип релевантності.

Принцип достовірності передбачає, що інформація, яка формується системою управлінського обліку, є достовірною для керівництва і залежить від джерел, повноти та доступності.

Принцип відповідальності ґрунтується на тих показниках, на рівень яких можуть впливати керівники структурних підрозділів різних рівнів і контролювати їх виконання.

Принцип релевантності визначає ту інформацію, що задовольняє критерій придатності її для прийняття управлінських рішень як з огляду на рівень якості освітніх послуг, так і перспектив його підвищення.

До функцій управлінського обліку, що відповідають меті та принципам, можна віднести: інформаційну, контрольну, аналітичну, мотиваційну, планово-прогнозну.

Тому перед управлінським обліком у навчальному закладі можна поставити такі завдання:

- формування інформації для всіх рівнів управління як систематичного, так і ситуаційного;

- децентралізація управління та визначення центрів відповідальності;

- формування інформації, необхідної для управління якістю виконання функцій центрами відповідальності;

- планування і прогнозування підвищення якості навчання.

Висновки. Таким чином, сформульовані мета, принципи, функції та завдання управлінського обліку за умови його запровадження у навчальному закладі дають можливість приймати управлінські рішення з врахуванням економічних наслідків, контролювати витрати за структурними підрозділами протягом різних звітних періодів; калькулювати собівартість освітніх послуг, окупність напрямів підготовки, формувати економічну стратегію навчального закладу. В подальших дослідженнях буде розроблена модель управлінського обліку у навчальному закладі з врахуванням особливостей його функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дмитренко Г. Стратегический менеджмент в системе образования / Дмитренко Г. – К.: МАУП, – 1999. – С. 117.

2. Козлова М.І. Ціна на послуги в освітніх закладах / М.І. Козлова // Фінанси України. – 2001. - № 3. – С. 69-73.
3. Кондрашова Т. Директ-костинг у системі управлінського обліку й аналізу вищих навчальних закладів державної форми власності / Т. Кондрашова // Схід. – 2006. - № 5(77). – С. 11-15.

УДК 338.001.36

Мельник І. М.

ПРОБЛЕМИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто особливості трансформації української економіки. Виокремлено основні фактори дестабілізації, що призвели до затяжної кризи в більшості сфер господарських відносин. Висновки, зроблені в роботі, дозволяють оцінити сучасний стан національної економіки.

Ключові слова: ринок, трансформація, економіка, макроструктурні зміни.

Melnyk I. M.

PROBLEMS OF MARKET TRANSFORMATION OF ECONOMY OF UKRAINE

In the given article the features of transformation of the Ukrainian economy are considered. The basic destabilizing are selected factors, that resulted in the protracted crisis in most spheres of economic relations. Conclusions done in work allow to assess the modern situation of national economy.

Key words: market, transformation, economy, makrostrukturni changes.

За період, що минув з моменту здобуття Україною державної незалежності, в економіці країни відбулися докорінні зміни. Їх загальним змістом стало становлення ринкової системи господарювання на основі розвитку приватної власності, підприємництва та ринкової конкуренції. Проте, загалом понад 17 років ринково спрямованої трансформації економіки не принесли значних результатів в аспекті нарощування економічного потенціалу країни, її міжнародної конкурентоспроможності та здатності задовольняти базові потреби народу. За багатьма напрямками спостерігалось швидке руйнування створеного в минулому потенціалу розвитку, що оберталось наростанням економічних протиріч, масовим зубожінням широких верств населення. Ці процеси негативно позначаються на перспективах становлення в Україні високорозвиненої соціально орієнтованої економічної системи та на можливостях інтеграції країни до світових та європейських економічних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми неадекватного співвідношення між понесеними витратами, з одного боку, та отриманими здобутками від реформ, з іншого, стали предметом багатьох аналітичних досліджень і публічних дискусій як в Україні, так і за її межами. Так, розвитку економіки України присвячено багато наукових досліджень вітчизняних вчених, зокрема О.М. Алімова, О.І. Амоші, П.П. Борщевського, В.М. Геєця, Б.М. Данилишина, Л.М. Зайцева, В.Ф. Євдокимова, І.І. Лукінова [3], В.І. Пили, В.А. Поповкіна та ін [1, 2]. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне і практичне значення. Проте, проблема ринкової трансформації економічного розвитку потребує подальшого дослідження, оскільки докорінно змінилися внутрішні і зовнішні умови функціонування економічних систем у напрямі забезпечення комплексності і економічної ефективності. І хоча ключове значення структурних чинників процесу ринкової трансформації економіки сьогодні стало

загальновизнаним, ґрунтовний системний аналіз макроекономічних структурних пропорцій у країні все ще не здійснений. Це не дозволяє точно визначити найбільш важливі структурні завдання, що підлягають пріоритетному вирішенню.

Постановка завдання. Метою цієї статті є аналіз комплексу макроструктурних проблем, пов'язаних з ринковою трансформацією економіки України.

Виклад основного матеріалу. Процес трансформації макроструктури економіки України під час становлення системи ринкового господарства виявився надзвичайно складним, суперечливим і супроводжувався не лише позитивними, але й виразними негативними тенденціями. Це зумовлювалося нерозвиненістю інституційного середовища ринкової економіки та політичної демократії, слабкістю інститутів громадянського суспільства.

Структурні зміни в економіці відбувалися в умовах проведення руйнівного макроекономічного регулювання з початку 1990-их років, що характеризувалася високодефіцитною бюджетною та відверто емісійною грошово-кредитною політикою, яка спровокувала гіперінфляційні тенденції, знищення заощаджень, різкі зміни відносних цін і конкурентоспроможності. Мали місце широкомасштабні вливання державних ресурсів у неперспективні галузі.

Структурні зрушення в Україні відбувалися, по суті, стихійно, за відсутності єдиної стратегії структурної перебудови — у напрямі розробки окремих галузевих, цільових державних програм, без належного їх узгодження, за відсутності достатнього фінансового забезпечення, потрібної координації і логічної послідовності. Характерним явищем є встановлення занадто великої кількості неузгоджених структурних пріоритетів, спрямованих переважно на розв'язання поточних питань. Відсутність ефективного стратегічного державного менеджменту є головною причиною того, що міжгалузеві диспропорції, що існували на момент започаткування реформ, не лише не були усунуті, а, навпаки, ще більше загострилися, порівняно з дореформеним періодом. Структурна розбалансованість економіки негативно впливає на потенційні можливості подальшого економічного зростання.

Відсутність ефективної структурної політики є прямим наслідком незбалансованості та неефективності існуючої в Україні системи державної влади, яка виявилася нездатною визначити перспективи та забезпечити реалізацію економічних реформ в інтересах усього суспільства. Вкрай несприятливий вплив на здійснення прогресивних структурних перетворень справляють дисбаланс повноважень між гілками влади, її закритість для суспільства, переважання корпоративних і особистих інтересів над загальнодержавними, високий рівень корупції, відсутність цілісної системи стратегічного планування.

Приватизація в Україні стала переважно засобом перерозподілу суспільного багатства, а не прискореного капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності. Формування ж справжнього приватного сектора в економіці більшою мірою виявляється сьогодні у сфері нових підприємств, аніж приватизованих старих.

Величезні диспропорції в економічній і соціальній структурах українського суспільства створюються гіпертрофованим обсягом монополізованих секторів економіки.

Розвиток малого та середнього підприємництва в Україні характеризується значним поширенням тіньової діяльності (мікро- і малими підприємствами приховується понад 60% виробництва), відсутністю системних передумов для позитивного впливу цього сектора на прогресивні структурні зрушення. Викликає занепокоєння діяльність у цьому секторі особливого різновиду "високопродуктивних" посередників, які є агентами для здійснення трансфертів доходів від великих підприємств на користь окремих осіб з метою незаконного особистого збагачення та з політичною метою.

Перехід до ринкової системи в Україні супроводжується значними спонтанними зрушеннями в галузевій структурі економіки. Найбільш виразно вони виявилися в зниженні частки галузей, що виробляють товари та зростанні частки тих галузей, що надають послуги. Загалом, цей процес співпадає із світовими тенденціями і має позитивну спрямованість.

Водночас у процесі ринкових перетворень в Україні сформувалася протекціоністська модель економічного розвитку з характерними ознаками надмірної концентрації ресурсів у секторі загальнодержавного управління, вибірковою підтримкою окремих привілейованих підприємств. Вона стала визначальним чинником несприятливих структурних економічних зрушень. На початку та в середині 1990-их років відбувся значний інфляційний перерозподіл доходів, а отже, й різкі викривлення в розподілі доходів на користь сектора загальнодержавного управління та фінансових корпорацій за рахунок домогосподарств і нефінансових корпорацій. Лише з 1997р. в Україні розпочався процес поступової гармонізації міжсекторного розподілу доходів, що стало основою для відновлення економічного зростання наприкінці 1990-их років. Однак таке становище є нестабільним, залежить від кон'юнктурних політичних чинників і загалом не веде до формування раціональної макроекономічної структури.

Сучасна тенденція до надмірної концентрації наявних доходів у секторі домогосподарств за умови відсутності компенсаційного припливу прямих іноземних інвестицій, посилення диференціації доходів населення, високих відсоткових депозитних і кредитних ставок, низької частки довгострокового кредитування в кредитному портфелі банків призводять до тимчасового розширення споживчого ринку, але водночас — до скорочення темпів інвестування реального сектора економіки. Процесам оптимізації макроструктурних пропорцій і залучення ринкових механізмів перетікання фінансових ресурсів до сфер пріоритетного розвитку перешкоджають збереження численних преференцій і недосконалість законодавства, що дозволяють привілейованому колу підприємців концентрувати непропорційно великі доходи.

Величезні викривлення в інституційних засадах економічного розвитку та структурі доходів основних інституційних секторів стали сприятливим середовищем, в якому посилюються негативні тенденції розвитку галузевої структури економіки. Особливе занепокоєння викликають тенденції до поглиблення деформацій у структурі промисловості, більш швидкий розвиток її низькотехнологічних (за винятком машинобудування) галузей із застосуванням переважно старих технологій завдяки підвищенню ступеня використання існуючих потужностей.

Дуже небезпечним явищем, з огляду на потреби розвитку людського капіталу країни, є зниження ролі науки та наукового обслуговування, культури та мистецтва. Існує значне відставання України у створенні галузей ринкової інфраструктури, що залишається суттєвою перешкодою для впровадження та розвитку ринкових механізмів.

Під час переходу до ринкової системи в Україні був порушений принцип зумовленості здійснення прогресивних структурних перетворень повномасштабним залученням у реформи соціального капіталу, внаслідок чого безпрецедентно зросли масштаби бідності та соціальне розшарування. Це підриває перспективи стабільного розвитку та здійснення подальших ринково спрямованих структурних реформ.

Характерною особливістю структурних зрушень в економіці України є те, що вони відбуваються в умовах курсу на інтеграцію країни до світового та європейського економічного простору. За роки здійснення ринкової трансформації Україна досягла дуже високого рівня відкритості своєї економіки в аспекті зовнішньої торгівлі, що більш ніж удвічі перевищує аналогічний загальносвітовий показник, при дуже низькому рівні залежності економіки від світових потоків капіталу. Водночас, простежується істотний дисбаланс між розвитком зовнішньої торгівлі та розвитком внутрішнього ринку України.

Процес інтеграції до світового господарства супроводжується формуванням несприятливої структури експорту, а отже, й малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Україна спеціалізується на постачаннях на міжнародні ринки тих товарів і послуг, що є відносно малодинамічними та характеризуються скороченням їх частки в глобальних продажах. Мізерними є поставки на високодинамічні ринки, що визначають перспективи світової економіки. Очевидним є відставання України за комплексом умов функціонування в глобальних мережах, розвитку інформаційних технологій. Україна у своєму структурному розвитку сьогодні не відповідає найважливішим загальносвітовим тенденціям, що робить її економіку малоприсадоною до ефективної інтеграції у світові економічні

структури. Усунення цих невідповідностей має стати одним з найголовніших пріоритетів економічної політики Уряду.

Україна займає провідні позиції саме в тих секторах, які становлять відносно слабкий інтерес для країн-членів ЄС. Структура експортного потенціалу країни об'єктивно спрямовує її, скоріше, в бік "третього світу", ніж інтеграції з країнами ЄС, оскільки вона далека від стратегії економічного розвитку Європейського Союзу. У процесі української ринкової трансформації "стихийний" пріоритет отримали ті відносно старі та навіть архаїчні елементи структури промисловості України (матеріало- та енергомісткі виробництва), що не мають перспектив ефективної конкуренції на ринку ЄС. Сьогодні доступ України до європейських ринків високотехнологічної продукції практично закритий.

Розвиток інтеграційних процесів між окремими пострадянськими державами досі не був ефективним. У перспективі він матиме позитивний структурний вплив на економіку України лише у випадку його спрямування на формування спільного європейського економічного та політичного простору.

Для прискорення процесу формування інституційної готовності України до регіональної міжнародної економічної інтеграції необхідно, щоб її економічна політика була спрямована насамперед на створення як державних, так і суто ринкових інститутів, що сприяють генерації та поширенню інновацій, а також формуванню визначального фактора сучасної конкурентоспроможності — людського капіталу; вона повинна бути спрямована на створення рівноправних умов для підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських фірм і компаній у відкритому конкурентному середовищі.

Висновки. На основі наведеного можна зробити висновки, що бажані позитивні зрушення залежатимуть не лише від заходів у сфері макроекономічної структурної політики, але й, насамперед, від системності дій у різних сферах економічної політики. У подальшому можна виокремити комплекс конкретних заходів щодо визначення обґрунтованих макроструктурних пріоритетів і більш ефективного регулювання структурних зрушень в економіці України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білорус. О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Політична думка [Political thought]: Щокварт. укр. наук. журн. – 2001. – №4. – С. 68-83.
2. Крючков. Г. Інтеграція України до європейських і євроатлантичних структур передбачає розв'язання ряду проблем / Г. Крючков // Національна безпека і оборона / Український центр економічних і політичних досліджень. – 2002. – №8. – С. 35-37.
3. Лукінов. І. До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України / І. Лукінов // Економіка України. – 2001. – №6. – С. 4-9.

УДК 658.511:330.322

Мельник Н. П.

ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розглянуто облік капітальних інвестицій, зокрема, синтетичний та аналітичний облік основних напрямів їх здійснення.

Ключові слова: облік, капітальні інвестиції, необоротні активи.

CAPITAL EXPENDITURES ACCOUNTING

This article is dedicated to the accounting of capital expenditures. We tried to disclose some specific approaches to the synthetic and analytical accounting of different types of capital expenditures.

Key words: accounting, capital expenditures, non-current assets

Вступ. В умовах економічної кризи, обмежених фінансових ресурсів важливим є не тільки процес залучення інвестицій, але й ефективне управління ними. Головним чином, це стосується управління реальними інвестиціями та таким їх складником як капітальні інвестиції.

Розвиток у країні інвестиційного потенціалу та реформа бухгалтерського обліку спричинили активізацію досліджень обліку інвестицій. Для прийняття рішень з управління капітальними інвестиціями необхідна своєчасна, достовірна аналітична інформація, яку може забезпечити лише бухгалтерський облік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Провідні вчені зробили значний внесок у методологію, теоретичне і практичне обґрунтування питань, пов'язаних з управлінням, обліком, аналізом і контролем операцій з капітальними інвестиціями. Загальні проблеми теорії і практики обліку та аналізу операцій з капітальними інвестиціями отримали висвітлення в працях таких вітчизняних вчених, як І.О. Бланк, Задорожний, Г.Г. Кірейцев, Б.С. Кругляк, Я.Д. Крупка, Б.М. Литвин, В.О. Ластовецький, А.А. Пересада, М.С. Пушкар, а також зарубіжних вчених В. Беренса, П. Хавранека, У. Шарпа та ін.

Хоча в останній час документи, які регулюють ведення бухгалтерського обліку в Україні зазнали значних змін, належного місця капітальним інвестиціям в них не відведено. Тому проблема обліку капітальних інвестицій є актуальною.

Постановка завдання. Метою написання статті є висвітлення методологічних особливостей обліку капітальних інвестицій.

Виклад основного матеріалу. Під капітальною інвестицією розуміють господарську операцію, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, основних засобів, необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

Із чинних нормативних документів випливає, що капітальні інвестиції – це сукупність витрат, пов'язаних з придбанням, будівництвом нових та оновленням, модернізацією діючих необоротних активів. В П(С)БО 7 “Основні засоби” визначено методологічні засади формування в обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи. При цьому незавершені капітальні інвестиції розглядаються, як майбутні необоротні матеріальні активи.

Формування інформаційної бази про капітальні інвестиції на підприємствах здійснюється за даними бухгалтерського обліку.

У плані рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування для бухгалтерського обліку капітальних інвестицій відведено рахунок 15 “Капітальні інвестиції”. Самі ж об'єкти бухгалтерського обліку узагальнено таким чином:

- капітальне будівництво;
- придбання та виготовлення основних засобів;
- придбання та виготовлення інших необоротних матеріальних активів;
- придбання та створення нематеріальних активів;
- придбання та вирощування довгострокових біологічних активів.

Для кожного з названих об'єктів відведено окремий субрахунок до рахунку 15 “Капітальні інвестиції”. Більш детальна інформація про склад витрат, що формують величину капітальних інвестицій, в нормативних документах відсутня.

Специфіка інвестиційної діяльності пов'язана із понесенням різних за змістом витрат. Для їх нагромадження та систематизації важливим є організація аналітичного обліку. Не може бути єдиного підходу до аналітичного обліку всіх капітальних інвестицій. Він буде залежати від напрямів їх здійснення: капітальне будівництво, придбання (виготовлення) основних засобів, придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів, придбання (створення) нематеріальних активів, придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів.

При будівництві основних засобів підрядним способом всі витрати, пов'язані з будівництвом збираються за дебетом рахунку 151 "Капітальне будівництво" протягом всього періоду будівництва. В обліку будівництва основних засобів підрядним способом відображається проведеннями :

- Дт 151 "Капітальне будівництво";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на вартість об'єктів основних засобів, прийнятих від підрядника;

- Дт 644 "Податковий кредит";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на ПДВ.

При будівництві основних засобів господарським способом за дебетом рахунку 151 "Капітальне будівництво" також збираються всі витрати, пов'язані зі спорудженням основних засобів:

- Дт 151 "Капітальне будівництво";

- Кт 23 "Виробництво" – на суму будівельно-монтажних робіт, здійснених власними силами (якщо облік затрат здійснюється на окремому аналітичному рахунку або в окремому структурному підрозділі).

Якщо облік витрат на проведення будівельних робіт не віднесений на окремий субрахунок, то в бухгалтерському обліку будуть такі проведення:

- Дт 151 "Капітальне будівництво";

- Кт 20 "Виробничі запаси";

- Кт 661 "Розрахунки за заробітною платою";

- Кт 651 "За пенсійним забезпеченням";

- Кт 652 "За соціальним страхуванням";

- Кт 653 "За страхуванням на випадок безробіття";

- Кт 685 "Розрахунки з іншими кредиторами" – на суми визнаних витрат;

При введенні в експлуатацію збудованих об'єктів складається "Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів" ОЗ-1. В обліку це відображається проведенням:

- Дт 10 "Основні засоби";

- Кт 151 "Капітальне будівництво".

Аналітичний облік витрат на капітальне будівництво також визначатиметься способом його ведення : господарський чи підрядний.

При господарському способі аналітичний облік витрат доцільно вести за об'єктами будівництва за такими статтями :

- витрати на будівельні роботи;

- витрати на монтажні роботи;

- витрати на придбання обладнання , що потребує монтажу;

- витрати на придбання обладнання , що не потребує монтажу;

- витрати на проектно - пошукові роботи.

При підрядному способі здійснення капітального будівництва витрати визначатимуться сумою , сплаченою підряднику за збудований об'єкт згідно з укладеними договорами та кошторисними розрахунками. Однак при цьому підприємство-забудовник несе низку витрат , які пов'язані з будівництвом та введенням в експлуатацію об'єктів будівництва:

витрати на придбання (розроблення) проектно-кошторисної документації, витрати, пов'язані з комунікаціями, отриманням дозволів тощо. Тому всі названі витрати також необхідно обліковувати на рахунок 151 "Капітальне будівництво", де формуватиметься вартість об'єкта будівництва.

Відображення операцій з надходження основних засобів проводиться з використанням субрахунку 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів". На підприємстві це відображають, як здійснення капітальних інвестицій і записують проведеннями:

- Дт 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на вартість основних засобів без ПДВ;

- Дт 644 "Податковий кредит";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на ПДВ.

Крім того, підприємства можуть нести інші витрати, пов'язані з придбанням основних засобів (консультаційні, інформаційні, посередницькі, реєстраційні, та ін.). Про це в обліку роблять проведення:

- Дт 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів";

- Кт 685 "Розрахунки з іншими кредиторами".

Оприбуткування придбаних основних засобів здійснюється на підставі документів постачальника та Акту про приймання-передавання (внутрішнього переміщення) основних засобів форми ОЗ-1.

Зарахування на баланс збудованих, придбаних основних засобів і затрат на введення в дію здійснюється з кредиту рахунку 15 "Капітальні інвестиції" в дебет рахунку 10 "Основні засоби" на відповідні субрахунки.

Відображення в обліку операцій з придбання та виготовлення інших необоротних матеріальних активів проводять з використанням субрахунку 153 "Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів" і записують проведеннями:

- Дт 153 "Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на вартість таких активів та витрат, понесених при їх придбанні без ПДВ;

- Дт 644 "Податковий кредит";

- Кт 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" – на ПДВ.

Оприбуткування інших необоротних матеріальних активів здійснюється на підставі документів постачальників. Зарахування на баланс і введення їх в дію здійснюється з кредиту рахунку 153 "Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів" на відповідні субрахунки в дебет рахунку 11 "Інші необоротні матеріальні активи". При цьому відразу обирають методи нарахування їх зносу (амортизації).

Висновки. Таким чином, правильно організований синтетичний та аналітичний облік капітальних інвестицій, є запорукою достовірного визначення вартості придбаних або створених необоротних активів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гарасим П. М. Фінансовий, управлінський і податковий облік у господарських товариствах (ВАТ, ЗАТ, ТОВ, ПОП, ПАП) / Гарасим П. М., Журавель Г. П., Хомин П. Я. – Тернопіль, 2003. – 522 с.
2. Голов С.Ф. Фінансовий облік: підручник / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко. – К.: Лібра, 2005. – 976 с.
3. Крупка Я.Д. Облік інвестицій / Крупка Я. Д. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ

Висвітлено низку проблем функціонування управлінського обліку в інвестиційних проектах. Наведено характеристику інвестиційного проекту з позиції обліку. Описано основні елементи системи управлінського обліку в інвестиційних проектах.

Ключові слова: управлінський облік, інвестиції, інвестиційний проект, чиста теперішня вартість.

Melnyk T. M.

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF THE MANAGEMENT ACCOUNTING FUNCTIONING IN THE INVESTMENT PROJECTS

A number of management accounting problems in the investment projects are highlighted. The investment project in terms of accounting is characterized. The main components of the management accounting system in the investment projects are described.

Key words: management accounting, investment, investment project, net present value.

Вступ. Динамічний розвиток та корпоратизація українського бізнесу за останні роки зумовили якісні зміни в підходах до управління інвестиційними проектами.

Якщо ще донедавна управління інвестиційними проектами мало на меті лише підготовку технічної та планово-економічної документації, то сьогодні інвестиційний проект у практиці вітчизняного менеджменту набув рис повноцінного об'єкта управління.

Як показує практичний досвід і результати проведених нами теоретичних досліджень, незважаючи на активне впровадження в українських компаніях сучасних стандартів управління, досить часто залучення до управління інвестиційними проектами зарубіжних і вітчизняних консалтингових компаній, а також досвід набутий вітчизняним менеджментом, питання функціонування обліку, аналізу та контролю в інвестиційних проектах стає більш актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених показав, що питанням інформаційного забезпечення інвестиційного менеджменту та управлінського обліку в інвестиційних проектах відведено доволі мало місця. Більшість авторів значну увагу приділяють фінансовій математиці, вартості грошей в часі, показникам окупності інвестиційних проектів та ін. Безумовно показники чистої приведеної вартості чи внутрішньої норми доходності є важливими в інвестиційних проектах, але, з іншого боку не менш важливим є формування первинних відомостей для розрахунку таких показників, організація та методологія обліку в інвестиційних проектах. Недостатня увага до проблем обліку і звітності зумовила низький прикладний рівень теоретичних напрацювань в цьому напрямі.

Попри це низка науковців відводить належне місце обліку, як інструменту інвестиційного менеджменту.

Так, американські вчені Кендалл І., Роллінз К., описуючи схему роботи офісу управління проектами [1, с.52], розглядають облік та управлінську звітність, як елемент механізму управління проектами.

На роль, яку відіграє бухгалтер-аналітик в оцінці привабливості інвестиційних проектів звертає увагу М.А. Вахрушина [2,с.279].

Розглядаючи бюджетування як складник управлінського обліку, С.Ф. Голов наголошує на переліку об'єктів, які охоплює бюджетування інвестицій. Серед них:

- визначення потенційних проектів капітальних інвестицій;
- калькулювання витрат і доходів, пов'язаних із здійсненням проектів;
- оцінка запропонованих проектів;
- складання бюджету капітальних інвестицій;
- переоцінка вже ухвалених проектів [3,с.285].

Постановка завдання. Метою написання статті є висвітлення організаційних і методологічних особливостей функціонування управлінського обліку в інвестиційних проектах в контексті теорії та практики.

Виклад основного матеріалу. Процес реалізації інвестиційного проекту на всіх його етапах генерує значні масиви управлінської інформації, яку необхідно вчасно реєструвати, систематизувати, узагальнювати та подавати у вигляді звітних форм різним категоріям користувачів.

Вітчизняна практика управлінського обліку в інвестиційних проектах вдосконалювалася двома напрямками:

- еволюційним, за якого досвід та практичні навички менеджменту формувались під дією суб'єктивних факторів, здебільшого пов'язаних із специфікою господарської діяльності суб'єктів інвестування та особливостями реалізованих інвестиційних проектів;

- впровадженням готових стандартів управління та обліку. Така модель побудови та розвитку управлінського обліку досить часто використовувалась під час реалізації інвестиційних проектів зарубіжними інвесторами.

Виконання прикладних завдань управлінського обліку в інвестиційних проектах пов'язане з низкою проблем, серед яких основними є:

- застосування різних методологічних підходів управлінського обліку, що призводить до неоднозначного трактування та відображення одних і тих же показників у звітності за інвестиційними проектами;

- неналагоджені бізнес-процеси, внаслідок чого є дублювання облікових функцій, відсутність відповідальних за окремі ділянки обліку, неоперативність відомостей та ін;

- відсутність відповідного програмного забезпечення, а за його наявності низький рівень корисного використання функціональних можливостей.

У сучасних економічних джерелах існує декілька тлумачень поняття «інвестиційний проект», з них найпоширенішими є два:

- інвестиційний проект – це комплекс документів, які розкривають завдання інвестиційного проекту, та низка заходів для їх виконання:

- це перелік послідовних дій (управлінських рішень), спрямованих на досягнення мети інвестиційного проекту.

З позиції обліку інвестиційний проект можна характеризувати як потік матеріальних і фінансових ресурсів, який:

- спрямований на реалізацію конкретної інвестиційної ідеї;

- функціонує в межах господарської діяльності одного чи декількох суб'єктів інвестиційного процесу;

- обмежений у часі.

У системі управління бізнесом управлінський облік є інформаційною основою для прийняття рішень і водночас дієвим інструментом внутрішнього контролю. Власники та менеджери компанії повинні усвідомлювати, що повноцінна система управлінського обліку та звітності за сучасних умов є однією із конкурентних переваг бізнесу, яка потенційно може впливати на його вартість та інвестиційну привабливість.

За визначенням Інституту управлінських бухгалтерів (Institute management accountants – ІМА), управлінський облік – це процес безперервного вдосконалення планування, проектування, вимірювання і функціонування систем фінансової та нефінансової інформації, який координує дії менеджменту, мотивує поведінку, підтримує та створює культурні цінності, необхідні для досягнення стратегічної, тактичної та оперативної мети компанії [1, с. 26].

В організаційному аспекті управлінський облік та звітність в інвестиційних проектах містять такі елементи: методологічне та програмне забезпечення, облікові процеси, підрозділи та кадровий потенціал.

Центральним елементом системи управлінського обліку та звітності в інвестиційному проекті є програмне забезпечення. Оперативність формування управлінської інформації, аналітичний рівень підготовки управлінських звітів, існування конфіденційного обліку безпосередньо залежать від функціональних можливостей програмного забезпечення.

Поняття «підрозділи» як елемент системи управлінського обліку та звітності необхідно розглядати, по-перше, чітку фінансову структуру компанії (структуру центрів відповідальності), яка лежить в основі побудови більшості систем управлінського обліку та бюджетування, і по-друге як окремі служби компанії, на які покладені функції методологічного керівництва управлінським обліком, адміністрування інформаційної системи, внесення облікових відомостей, підготовки управлінських звітів та ін.

Кадровий потенціал є невід’ємним елементом системи управлінського обліку. Досвід і компетенція, здатність до самовдосконалення та ініціативність працівників компанії – це ті складники, які прямо впливають на ефективність і розвиток системи управлінського обліку та звітності.

Методологічне забезпечення охоплює комплекс внутрішньокорпоративних документів, які описують методологію управлінського обліку. Типовими методологічними документами є положення про управлінську облікову політику, форми управлінської звітності та інструкції з їх заповнення, корпоративні стандарти управління, користувацькі інструкції для роботи з програмним забезпеченням та ін.

Елемент системи управлінського обліку «процеси» містить послідовність облікових операцій, починаючи із створення документів та внесення їх в систему і закінчуючи формуванням управлінської звітності. Уніфікація процесів управлінського обліку передбачає їх формалізацію у вигляді текстових та графічних описів, з чітким розподілом повноважень між службами та окремими виконавцями.

Розглядаючи питання управлінського обліку в інвестиційних проектах, необхідно виокремити основні складники, що визначають організаційні та методологічні аспекти його функціонування, серед яких:

- суб’єкти інвестиційного проекту;
- об’єкти управлінського обліку в інвестиційних проектах;
- економічні та організаційні особливості функціонування інвестиційних проектів.
- програмне забезпечення та рівень автоматизації процесів.

Поряд із пріоритетністю управлінського обліку в інвестиційних проектах, постає питання про доцільність віднесення на другий план бухгалтерського фінансового обліку. Такої думки дотримується низка фахівців-практиків, посилаючись на те, що відомості бухгалтерського фінансового обліку мають низький рівень оперативності та аналітичності.

На нашу думку функції управлінського та бухгалтерського фінансового обліку повинні бути чітко розмежовані і органічно доповнювати інформаційну базу інвестиційного менеджменту.

Висновки. Отже, зазначимо, що питання управлінського обліку інвестиційних проектах потребує більш поглиблених досліджень, результати яких повинні бути спрямовані на вирішення проблем організації, методології та автоматизації обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кендалл И. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI / И. Кендалл, К. Роллинз ; [пер. с англ. Е.В. Колосова, А.В. Цветкова]. - М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2004. -576 с.,ил.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для ВУЗов / Вахрушина М.А.— М.:ЗАО «Финстатинформ»,2000.— 533с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік / Голов С. Ф.— К.: Лібра, 2004 — 704 с.

УДК 331.556.4

Мокій А. І., Флейчук М. І., Куревіна І. О.

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розглядаються проблеми міжнародної трудової міграції між Україною та країнами ЄС, а також напрями її інституційного забезпечення на регіональному рівні. На прикладі країн Центральної та Східної Європи продемонстровано вплив міграційних процесів на економічне зростання цих країн.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, інституційне регулювання на регіональному рівні, євроінтеграція.

Mokiy A.I., Fleychuk M., Kurevina I.O.

PROBLEMS OF INSTITUTIONAL IMPROVING OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION PROCESS IN THE CIRCUMSTANCES OF EUROINTEGRATION

In the article we consider problems of international labor migration between Ukraine and EU and also vectors of institutional supporting on the regional level. On the example of Eastern and Central European countries we demonstrate impact of migration on the economic growth of this countries.

Key words: international labor migration, institutional regulation on the regional level, Eurointegarion

Вступ. В сучасних умовах панівною тенденцією у міжнародних економічних відносинах України є інтеграція у світове господарство, однією з форм якої виступає міжнародна міграція робочої сили. У світі все більшого поширення набуває переміщення трудових ресурсів, зумовлене соціально-економічними, військовими, етнічними та релігійними чинниками. Істотне зростання масштабів міжнародної міграції, залучення до неї значних обсягів трудових ресурсів зумовлює актуальність дослідження процесу залучення України до міжнародної міграції робочої сили та її впливу на розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення процесу інтернаціоналізації робочої сили, теорії і практики міжнародної трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів й удосконалення організаційно-економічних механізмів їх регулювання за умов перехідної економіки зробили провідні вітчизняні вчені Е. Лібанова, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С. Пирожков, О. Позняк, Л. Семів. Активно працюють над дослідженнями аналогічних теоретичних і практичних проблем міжнародної міграції робочої сили російські вчені С.Глінкіна, А.Кіреєв, Н.Кулікова, В.Івантер, Л.Максаков, Г.Овчінников, С.Панарін, К.Семьонов, І.Сініцина.

Проте залишаються недостатньо дослідженими питання інституційного забезпечення процесів міжнародної трудової міграції у процесі євроінтеграції.

Постановка завдання. Метою написання статті є окреслення напрямів вдосконалення інституційного забезпечення процесів регулювання міжнародної трудової міграції у процесі посилення євро інтеграційних прагнень України. Серед основних завдань аналізу є дослідження тенденцій міжнародної трудової міграції між Україною та країнами Європи у ретроспективі, окремих характеристик ринку праці за областями України, визначення впливу показників імміграції та еміграції на економічне зростання.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих передумов, яка зумовлює трудову міграцію з країн, що розвиваються, як правило, в економічно розвинені країни, є зростання попиту на дешеву робочу силу, економічні кризи в країнах походження мігрантів, вищі стандарти праці та якості життя. Загалом у світі близько 200 млн осіб залучені до процесів міжнародної міграції трудових ресурсів. За різними оцінками від 2 до 5 млн. українців постійно чи тимчасово перебувають за кордоном, причому еміграція відбувається на тлі критичного загострення демографічної кризи, яка на відміну від інших постсоціалістичних країн супроводжує глибоку трансформаційну кризу. Саме тому проблема трудової міграції з України у системі перерозподілу людського капіталу набуває особливої актуальності, зокрема, у контексті необхідності підвищення конкурентоспроможності вітчизняного людського капіталу та економіки загалом.

Зазначимо, що в Україні напрями міжнародної міграції останнім часом змінюються на користь європейських держав (рис. 1), зокрема Греції, Італії, Іспанії, Португалії, Польщі, Чехії тощо. Частка громадян України, офіційно працевлаштованих за кордоном, для країн ЄС протягом 1996-2005 рр. варіювала в середньому у межах 60-70%. Загальна ж чисельність офіційно працевлаштованих громадян України в країнах ЄС станом на 2005 р. становила всього 56,5 тис. осіб, хоча за неофіційними даними цей показник з врахуванням легальних та нелегальних працівників досягає 3-4 млн. осіб.

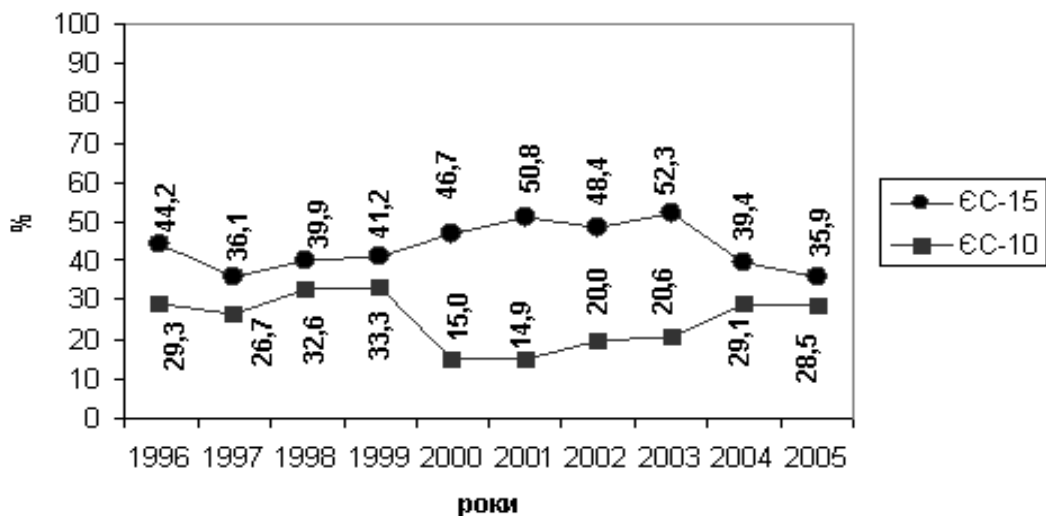


Рис.1. Частка громадян України, офіційно працевлаштованих в країнах ЄС у 1996-2005 рр., у %

При цьому згладжений тренд щодо річних темпів кількості громадян України, офіційно працевлаштованих в країнах ЄС, має тенденцію до подальшого зростання з врахуванням прогнозних оцінок для 2008-2010 рр. (рис.2).

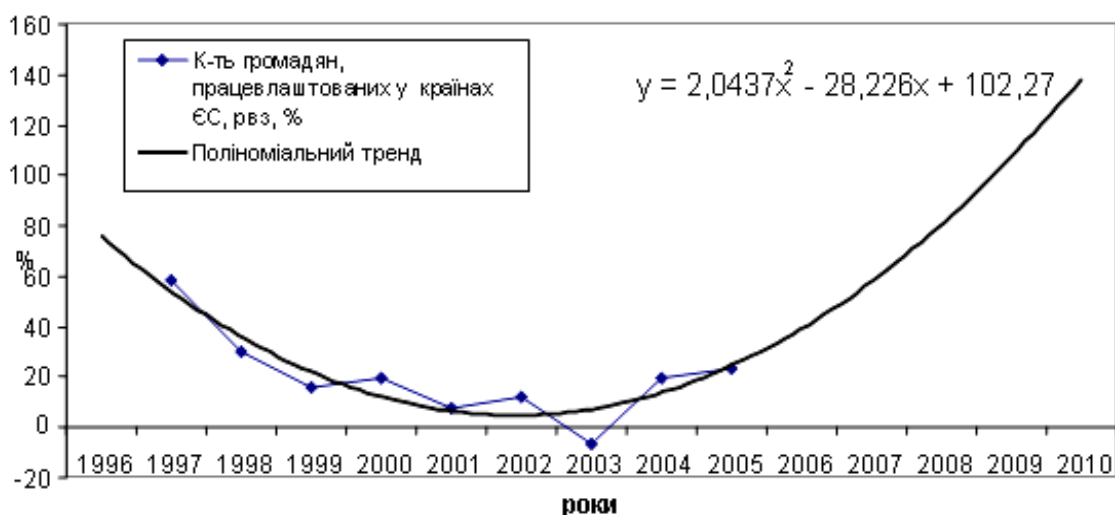


Рис.2. Згладжені річні темпи зміни кількості громадян України, офіційно працевлаштованих у країнах ЄС

Характерною ознакою ринку праці в Україні є значні регіональні диспропорції в заробітній платі, рівні зареєстрованого безробіття, а також міграційних процесах (табл.1). Зокрема, міграція з метою зайнятості за кордоном (офіційної або неофіційної) більшою мірою характерна для західних регіонів України, що, певним чином, обумовлене порівняно нижчим рівнем заробітної плати та вищим рівнем безробіття у цих регіонах.

При цьому зазначимо, що протягом 2004-2007 рр. у західних областях України спостерігається помірна тенденція до зниження темпів трудової міграції (цей показник зростав протягом 2001-2007 рр. лише у Тернопільській області). Загалом до позитивних тенденцій можна віднести зменшення рівня безробіття практично в усіх аналізованих областях України.

Таблиця 1

Окремі характеристики ринку праці областей України

Роки	Області							
	Всього по Україні	Волинська	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Рівненська	Тернопільська	Чернівецька
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн								
2001	230	150	172	188	196	173	135	157
2004	590	412	479	510	523	506	388	441
2007	1041	773	868	923	923	888	727	819
Рівень зареєстрованого безробіття, %								
2001	4,1	5,8	6,0	5,7	6,0	6,9	6,8	4,2
2004	3,5	4,5	4,4	4,2	3,9	5,5	6,5	4,1
2007	2,7	3,1	2,8	3,5	2,7	4,7	5,3	3,7
Міжнародна міграція, вибули, осіб								
2001	33471	871	1098	290	1234	1062	252	708
2004	46182	1001	1379	610	1138	968	544	979
2007	29669	865	795	500	723	898	451	507

Проведені нами дослідження вказують на те, що в Україні міграція обумовлена не лише економічними важелями, які передбачені у багатьох теоретичних моделях (зокрема, попит на робочу силу, рівень заробітної плати, рівень безробіття тощо). До такого висновку доходимо з огляду на проведений регресійний аналіз (рівняння 1).

$$Migr = -0,687 + 0,082 * zarp - 0,170 * bezr, \quad (1)$$

де *migr* – чисельність мігрантів, вибулих з регіону; *zarp* – середній обсяг заробітної плати в регіоні в місяць; *bezz* – рівень безробіття

$$R=0,238; R^2=0,057; DW=0,345; p\text{-level}=0,8.$$

Як бачимо з рівняння, показники статистичної значущості вказують на відсутність зв'язку між показником вибулих з України мігрантів (залежна змінна) і показником заробітної плати і рівнем безробіття (незалежні змінні). При цьому показник міграції здійснює обернено пропорційний вплив на економічне зростання нашої країни, тобто при зростанні чисельності мігрантів зменшується показник ВВП, що можна пояснити зменшенням обсягу одного з обов'язкових факторів виробництва – людського капіталу. Вже сьогодні в Україні спостерігається нестача працівників середньої кваліфікації (зокрема, слюсарів, сантехніків, малярів, медсестер тощо). Аналогічну ситуацію можна спостерігати і в країнах ЄС-10, працівники низько- та середньокваліфікованих професій намагаються бути працевлаштованими у країнах ЄС-15.

Зазначимо також, що до позитивних наслідків міжнародної трудової міграції для України можна віднести зростання заробітної плати та зменшення реального показника рівня безробіття. При розгляді впливу окремих показників ринку праці на економічне зростання деяких країн ЦСЄ (рівняння 2-5) спостерігаємо як подібні, так і відмінні особливості впливу порівняно з ситуацією в Україні. Доведено, що приплив трудових мігрантів позитивно впливає на динаміку ВВП в Чехії та Польщі. Це можна пояснити активною політикою урядів цих країн щодо залучення в економіку легальних міжнародних трудових мігрантів зі Східної Європи, що стає чинником економічного зростання. В Угорщині та Румунії приплив трудових мігрантів погіршує динаміку ВВП, що пояснюється значною кількістю нелегальних трудових мігрантів у цих країнах, діяльність яких не відображається офіційними статистичними відомствами, через що й немає можливості адекватно оцінити їх вплив на економічне зростання. Крім того, внаслідок цього істотно зростає рівень тіньового сектора економіки, що у довгостроковій перспективі вважається деструктивним фактором для будь-якої економічної системи.

а) Чехія

$$GDP_Cz = 12387,6 + 6111,3 * inf_Lm_Cz + 146,8 * inf_Cz, \quad (2)$$

$$R=0,49; R^2=0,54; DW=1,34;$$

б) Угорщина

$$GDP_Hg = 16068968 - 52714,6 * inf_Lm_Hg, \quad (3)$$

$$R=0,53; R^2=0,68; DW=1,71;$$

в) Польща

$$GDP_Pl = 462401,7 - 38105,4 * inf_Pl + 2729,3 * inf_Lm_Pl, \quad (4)$$

$$R=0,79; R^2=0,72; DW=1,56;$$

г) Румунія

$$GDP_Rm = 2,94 - 6619107 * inf_Rm - 10622008 * out_Rm, \quad (5)$$

$$R=0,86; R^2=0,73; DW=2,29$$

де GDP – ВВП країни; inf_Lm – приплив міжнародних трудових мігрантів (тис. осіб); inf – імміграція (тис. осіб); out – еміграція (тис. осіб); Cz , Hg , Pl , Rm – відповідні показники для Чехії, Угорщини, Польщі та Румунії.

Отримані результати з врахуванням даних інших країн ЦСЄ можуть розглядатися як підґрунтя відповідних двосторонніх міждержавних угод з країнами ЄС щодо лібералізації руху людського капіталу на взаємовигідних умовах у межах “четвертої свободи”.

Висновки. Зауважимо окремі позиції щодо процесу обміну трудовими ресурсами між країнами ЄС та Україною, які можна віднести до проблемних: асиметричність візового режиму (необхідність оформлення платної візи для громадян України та вільний в'їзд на територію України громадян ЄС); відсутність двосторонніх угод щодо регулювання міграційних потоків між Україною та більшістю країн ЄС, а отже, заниження заробітної плати громадянам України, відсутність належного соціального захисту, зростання тіньового сектора економіки

як в Україні, так і в країнах ЄС; значні обсяги приватних трансфертів поза межами офіційного банківського сектора, що часто деструктивно впливає на економіку України (зокрема, це спричиняє інфляційні процеси, у тому числі завищені ціни на нерухомість, неадекватність проведення структурних реформ, неефективність інтервенцій зі сторони Національного банку України і т.д.); „відплив інтелекту” за рахунок еміграції висококваліфікованих спеціалістів (причому, як правило, у країнах Європи вони виконують низькокваліфіковані роботи, таким чином, відбувається декваліфікація працівників); з огляду на переважну частку нелегальних мігрантів з України у країні Європи існує загроза соціального „вибуху” у майбутньому, зважаючи на те, що аналізована група мігрантів не бере участі у наповненні пенсійного фонду ні в країнах нелегальної зайнятості, ні в Україні. Таким чином, після їх повернення в Україну виникне проблема їх соціального захисту у пенсійному віці.

Зважаючи на наведене, доцільно запропонувати таке: укладання двосторонніх угод між Україною та країнами ЄС щодо регулювання міграційних потоків, а також щодо статусу мігрантів з чітким визначенням їх прав та обов’язків; усунення асиметричності візової політики, яка певною мірою гальмує розвиток зовнішньоекономічних зв’язків між Україною та ЄС; вдосконалення прикордонної інфраструктури з метою скорочення оформлень щодо перетину як фізичних, так і юридичних осіб; активізація транскордонного співробітництва; активізація інноваційно-інвестиційної моделі співробітництва в протизагугу ресурсно-торговельній.

У подальшому вбачаємо за доцільне детальніше досліджувати питання, пов’язані з реєміграцією громадян України та зумовлені цим проблеми здійснення ефективної бюджетної політики, особливо щодо формування та розподілу Пенсійного фонду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Якубьяк М. Перспективи економічних відносин між Україною та Європейським Союзом / Якубьяк М. ; [за ред. М.Якубьяк, А.Колесніченко]. – К.: CASE–Україна, 2006. – 90 с.
2. Ліабанова Е. Оцінка конкурентоспроможності українського ринку праці в контексті інтеграції України в глобальну економіку / Е. Ліабанова // Національна безпека і оборона. – 2007. – № 7. – С.62-65.
3. Semoynov M. The Rise of Anti-foreigner Sentiment in European Societies, 1988-2006 / Semoynov M., R.Raijam, A.Gorodzersky// [American Sociological Review-2008]. – 426-44 9 p.
4. Borjas G. The Economic analysis of Immigration. In: Ashenfelter / G.Borjas – N.Y: O. & Card, D. –1999.–485 p.
5. Мельник А. Ф. Державне управління: навч.посібник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко; [за ред.д.е.н., проф. Мельник А.Ф.]. – К. : Знання-Пресс. – 2003. – 343 с.
6. Гавриленко І. М. Соціальний розвиток: навч.посібник / Гавриленко І. М., Мельник П. В., Недюха М. П. – К. : – 2001. – 484 с.
7. Вульфенсон Дж. Оглядываясь в прошлое, заглядывая в будущее. Развитие и сокращение масштабов бедности / Дж.Вульфенсон, Ф.Бургиньон// МИРП; Всемирный банк. – 2004. – 38 с.
8. Держкомстат України 2009 [Електронний ресурс]: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Дзюба І. В. Категорія рівня життя населення: сучасний підхід / І. В. Дзюба // Статистика України. – 2004. – № 1. – С. 68-73.

УДК 368:519.86+519.216.3

Музика О. М.

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ДЕТЕРМІНАНТ СТРАХОВОГО РИНКУ

На основі даних про валові страхові премії та страхові виплати за основними сегментами страхового ринку за 1997-2007 рр. побудовано лінійні, параболічні, експоненціальні та степеневі моделі трендів, оцінена якість моделі прогнозу за допомогою середньоквадратичної

та середньоабсолютної помилок і зроблено прогноз валових страхових премій та страхових виплат на 2008-2010 рр.

Ключові слова: лінійна модель тренду, параболічна модель тренду, експоненціальна модель тренду, степенева модель тренду, точковий прогноз, середньоквадратична помилка, середня абсолютна помилка.

Muzyka O. M.

EKONOMETRICAL PROGNOSTICATION OF BASIC DETERMINATIONS OF INSURANCE MARKET

On the basis of information about gross insurance bonuses and insurance payments in the definition of basic segments of insurance market for 1997-2007 the linear, parabolic, exponential and degree models of trends are built, appraised quality of model of prognosis by middle square and middle absolute errors and the prognosis of gross insurance bonuses and insurance payments is done on 2008-2010.

Key words: linear model a trend, parabolic model a trend, exponential model a trend, model of degree a trend, point prognosis, middle square error and middle absolute error.

Вступ. В умовах перехідної економіки різко зростають вимоги до ефективності прийняття і реалізації оперативних і стратегічних рішень у будь-якій сфері економіки, які насамперед залежать не так від кількості наявної інформації, як від її якості та підготовки, опрацювання, узагальнення і подання у належній формі. Це свідчить про актуальність розроблення систем збору, передачі, аналізу, візуалізації та документування статистичної інформації, а також використання її для оцінювання, моделювання та оперативного прогнозування соціально-економічних процесів.

Прогнозування економічних показників є важливою умовою функціонування ринкової економіки, а його результати мають вирішальне значення для обґрунтованого прийняття певного виду підприємницьких рішень, оскільки сприяють можливості передбачити ситуацію наперед, що є запорукою у конкурентній боротьбі. Точне передбачення майбутнього підвищує ефективність процесу прийняття рішення у будь-якій сфері і страховій, зокрема. Прогнозування може виступати як екстраполяція закономірного розвитку модельованих процесів на майбутній проміжок часу або як імітаційне моделювання, тобто застосування одержаних математичних моделей для дослідження характеру зміни майбутнього розвитку модельованих процесів залежно від різних варіантів поведінки незалежних факторів (нормативне прогнозування).

Страховий ринок є відкритою системою, що постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища, а тому прогноз майбутнього стану цього середовища є основною та необхідною умовою ефективного здійснення його стратегічного управління та планування. Прогнозування страхового ринку є спеціальним науково-практичним дослідженням, яке здійснюється для визначення перспектив розвитку страхового сектора і являє собою спробу надати майбутньому визначеності з різним ступенем ймовірності. Основна мета такого прогнозу – виявити у зовнішньому середовищі можливі вигоди та ризики для страхового бізнесу, а також створити надійні підстави для планування власної майбутньої поведінки усіх учасників ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль страхування в економіці України досліджували В. Д. Базидевич [3], О. Д. Вовчак [4], О. Д. Заруба [5], С. С. Осадець [6], Т. А. Рогова [7], А. С. Руденко та ін. У цій роботі увагу зосереджено на дослідженні страхових премій та страхових виплат за допомогою економетричних методів, характеристика яких подана у працях В. І. Єлейка, О. І. Єлейка, О. С. Синицького, А. О. Чемериса, І. М. Копича та ін [1, 2].

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є побудова моделей тренду валових страхових премій та страхових виплат в Україні загалом та в межах основних їх

сегментів (страхування життя, добровільного страхування відповідальності, добровільного особистого страхування окрім страхування життя, державного обов'язкового страхування та недержавного обов'язкового страхування) і знаходження за допомогою цих моделей їх прогнозних значень на 2008-2010 рр.

Виклад основного матеріалу. У цій статті на основі статистичних показників страхового ринку України побудовано моделі трендів та обчислено їхні прогнозні значення та відповідні оцінки на найближчі три роки, для:

y_1 – валові страхові премії в Україні з усіх видів страхування, млн. грн;

y_2 – валові страхові премії в Україні зі страхування життя, млн. грн;

y_3 – валові страхові премії в Україні від добровільного страхування відповідальності, млн. грн;

y_4 – валові страхові премії в Україні від добровільного особистого страхування окрім страхування життя, млн. грн;

y_5 – валові страхові премії в Україні від державного обов'язкового страхування, млн. грн;

y_6 – валові страхові премії в Україні від добровільного майнового страхування, млн. грн;

y_7 – валові страхові премії в Україні від недержавного обов'язкового страхування, млн. грн;

y_8 – валові страхові виплати в Україні з усіх видів страхування, млн. грн;

y_9 – валові страхові виплати в Україні зі страхування життя, млн. грн;

y_{10} – валові страхові виплати в Україні від добровільного страхування відповідальності, млн. грн;

y_{11} – валові страхові виплати в Україні від добровільного особистого страхування окрім страхування життя, млн. грн;

y_{12} – валові страхові виплати в Україні від державного обов'язкового страхування, млн. грн;

y_{13} – валові страхові виплати в Україні від добровільного майнового страхування, млн. грн;

y_{14} – валові страхові виплати в Україні від недержавного обов'язкового страхування, млн. грн;

Усі обчислення проводились на персональному комп'ютері з використанням програми EXCEL.

Для кожного досліджуваного показника було отримано емпіричні лінії тренду, побудовано моделі тренду різних типів (лінійна модель $y = a_0 + a_1t$, параболічна модель $y = a_0 + a_1t + a_2t^2$, експоненціальна модель $y = a_0e^{a_1t}$ та степенева модель $y = a_0t^{a_1}$).

Задана ймовірність, з якою здійснені подальші дослідження, $p=0,95$. З метою оцінки моделі на адекватність до вихідних даних було розраховано значення F-критерію Фішера, а також взяті із статистичних таблиць критичні значення розподілу Фішера для різних значень ступенів свободи, а саме при кількості спостережень $n = 11$ (надходження валових страхових премій та страхових виплат) - $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=9, \alpha =0,05) = 5,12$. Оскільки $F_{\text{розрах}}(k_1=1, k_2=9)$ кожної моделі є більшим від відповідного табличного значення, можна зробити висновок, що всі моделі є адекватні експериментальним даним і, відповідно, за кожною моделлю можна будувати прогноз.

Найпростіші моделі трендів надходження страхових премій та їх прогнозні значення за основними сегментами страхового ринку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Прогнозні значення та оцінки надходження валових страхових премій за основними видами страхування (млн. грн.)

Моделі трендів валових страхових премій за основними видами страхування	Прогноз, млн. грн.			Коефіцієнт детермінації R^2	MAE	MSE	F-критерій
	2008	2009	2010				
I	2	3	4	5	6	7	8
$\tilde{y}_1^{nh} = 1963,00t - 4029,70$	19526,30	21489,30	23452,3	0,8197	170,83	719789,9	40,92
$\tilde{y}_1^{np} = 77,66t^2 + 1031,1t - 2010,7$	21544,96	24517,46	27645,3	0,8297	155,85	713467	43,85
$\tilde{y}_1^{cm} = 256,20t^{1,75}$	43472,62	64330,34	95195,4	0,9294	145,96	846443,4	118,48
$\tilde{y}_1^{exp} = 394,29e^{0,39t}$	19762,93	22732,29	25877,8	0,9340	259,36	2214471	127,36
$\tilde{y}_2^{nh} = 62,999t - 204,85$	551,14	614,137	677,136	0,690	108,56	17844,215	20,014
$\tilde{y}_2^{np} = 14,302t^2 - 108,62t + 166,99$	923,04	1171,968	1449,50	0,967	37,824	1890,173	264,556
$\tilde{y}_2^{cm} = 3,4604t^{1,7235}$	250,67	287,745	326,947	0,579	113,09	39356,010	12,378
$\tilde{y}_2^{exp} = 3,2326e^{0,4684t}$	892,55	1425,798	2277,62	0,847	52,127	6869,285	49,901
$\tilde{y}_3^{nh} = 75,503t - 30,943$	875,09	950,596	1026,09	0,354	180,74	103950,25	4,936
$\tilde{y}_3^{np} = -9,5801t^2 + 190,47t - 280,03$	626,08	577,043	508,850	0,399	195,36	96791,485	5,968
$\tilde{y}_3^{cm} = 32,539t^{1,3372}$	902,57	1004,545	1109,19	0,861	157,64	109219,19	55,795
$\tilde{y}_3^{exp} = 52,582e^{0,2746t}$	1418,8	1867,160	2457,19	0,720	219,81	144108,79	23,097
$\tilde{y}_4^{nh} = 86,266t - 166,82$	868,37	954,638	1040,90	0,876	82,272	10551,178	63,464
$\tilde{y}_4^{np} = 10,564t^2 - 40,506t + 107,86$	1143,0	1366,598	1611,32	0,978	35,659	1845,936	405,747
$\tilde{y}_4^{cm} = 30,247t^{1,2908}$	747,63	829,011	912,230	0,929	64,330	13606,613	117,227
$\tilde{y}_4^{exp} = 39,229e^{0,299t}$	1421,1	1916,391	2584,27	0,987	27,800	1132,454	688,674
$\tilde{y}_5^{nh} = 5,9954t + 16,1$	88,045	94,040	100,036	0,439	17,467	459,142	7,046
$\tilde{y}_5^{np} = -1,3825t^2 + 22,586t - 19,846$	52,106	40,130	25,388	0,621	15,547	310,054	14,759
$\tilde{y}_5^{cm} = 12,794t^{0,7563}$	83,790	89,019	94,151	0,618	17,185	450,364	14,585
$\tilde{y}_5^{exp} = 17,133e^{0,1519t}$	106,03	123,434	143,683	0,494	19,373	631,082	8,794
$\tilde{y}_6^{nh} = 1609,7t - 3407,6$	15908,2	17518,50	19128,2	0,791	1802,2	6843559,3	34,083
$\tilde{y}_6^{np} = 49,051t^2 + 1021,1t - 2132,3$	17184,2	19431,61	21777,1	0,797	1725,9	6655890,1	35,291
$\tilde{y}_6^{cm} = 144,59t^{1,9163}$	16911,1	19714,59	22722,8	0,936	1404,7	7718760,1	131,845
$\tilde{y}_6^{exp} = 236,54e^{0,4262t}$	39360,4	60277,69	92310,9	0,917	2838,4	24072511,4	99,696
$\tilde{y}_7^{nh} = 122,52t - 235,6$	1234,6	1357,160	1479,68	0,875	117,39	21392,113	63,173
$\tilde{y}_7^{np} = 14,702t^2 - 53,903t + 146,65$	1616,9	1930,549	2273,60	0,974	57,116	4532,121	331,909
$\tilde{y}_7^{cm} = 42,274t^{1,2993}$	1067,2	1184,186	1303,88	0,916	106,93	27251,623	98,143
$\tilde{y}_7^{exp} = 55,069e^{0,3005t}$	2027,5	2738,285	3698,15	0,971	49,845	4529,265	298,167

Якість моделі прогнозу була оцінена за допомогою таких показників:

MSE – значення середньоквадратичної помилки, млн. грн;

MAE – значення середньої абсолютної помилки, млн. грн.

Значення середньоквадратичної помилки (MSE) і середньої абсолютної помилки (MAE) використовувалися для порівняння різних процедур прогнозування. Що меншими є значення MSE і MAE, то кращою є процедура прогнозування.

Аналіз прогнозних значень та їх відповідних оцінок за показниками надходження страхових премій, наведених у табл. 1, дає всі підстави стверджувати, що найкращими чи найвірогіднішими є значення прогнозів, одержаних на основі степеневих та параболічних моделей для визначеного сегмента надходження валових страхових премій.

Найпростіші моделі трендів виплати страхових премій та їх прогнозні значення наведено за основними сегментами страхового ринку в табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозні значення та оцінки валових страхових виплат в межах основних видів страхування (млн. грн.)

Моделі трендів валових страхових виплат за основними видами страхування	Прогноз, млн грн			Коефіцієнт детермінації R^2	MAE	MSE	F-критерій
	2008	2009	2010				
1	2	3	4	5	6	7	8
$\tilde{Y}_8^{лн} = 340,080t - 845,03$	3235,93	3576,01	3916,09	0,780	458,83	325947,3	31,93
$\tilde{Y}_8^{np} = 59,283t^2 - 371,310t + 696,32$	4777,35	5888,12	7117,45	0,965	189,66	51822,03	248,14
$\tilde{Y}_8^{cm} = 76,715t^{1,394}$	5162,37	7193,63	10024,14	0,872	393,77	462963,3	401,96
$\tilde{Y}_8^{exp} = 96,308e^{0,332t}$	2450,52	2739,79	3037,97	0,978	116,10	31243,89	61,09
$\tilde{Y}_9^{лн} = 0,3319t + 9,1367$	13,120	13,451	13,783	0,025	5,390	43,630	0,227
$\tilde{Y}_9^{np} = 0,7124t^2 - 8,217t + 27,659$	31,641	41,234	52,251	0,910	1,643	4,042	90,558
$\tilde{Y}_9^{cm} = 11,561t^{0,1632}$	7,707	7,607	7,515	0,026	5,434	47,993	0,242
$\tilde{Y}_9^{exp} = 7,9301e^{0,0195t}$	10,021	10,218	10,419	0,008	5,398	48,517	0,068
$\tilde{Y}_{10}^{лн} = 3,3691t + 17,796$	58,225	61,594	64,963	0,524	8,442	103,266	9,892
$\tilde{Y}_{10}^{np} = -0,9557t^2 + 14,837t - 7,0509$	33,372	24,317	13,350	0,852	4,717	32,029	51,893
$\tilde{Y}_{10}^{cm} = 12,197t^{0,6474}$	60,942	64,183	67,337	0,814	6,988	94,206	39,413
$\tilde{Y}_{10}^{exp} = 16,428e^{0,122t}$	71,022	80,237	90,648	0,573	9,975	159,103	12,092
$\tilde{Y}_{11}^{лн} = 37,03t - 32,85$	411,510	448,540	485,570	0,893	34,211	1629,244	75,270
$\tilde{Y}_{11}^{np} = 1,816t^2 + 15,237t + 14,367$	458,715	519,352	583,621	0,911	28,753	1371,997	91,671
$\tilde{Y}_{11}^{cm} = 23,322t^{1,1382}$	394,539	432,171	470,207	0,941	30,119	1674,813	144,061
$\tilde{Y}_{11}^{exp} = 32,003e^{0,2491t}$	635,893	815,768	1046,524	0,893	36,268	2536,167	75,270
$\tilde{Y}_{12}^{лн} = 5,7575t + 13,59$	82,680	88,438	94,195	0,470	15,595	374,039	7,975
$\tilde{Y}_{12}^{np} = -1,1668t^2 + 19,759t - 16,746$	52,343	42,932	31,187	0,620	14,280	267,849	14,709
$\tilde{Y}_{12}^{cm} = 8,2805t^{0,8968}$	76,889	82,612	88,289	0,354	17,588	422,471	4,921
$\tilde{Y}_{12}^{exp} = 10,361e^{0,2005t}$	114,898	140,407	171,580	0,350	19,912	658,016	4,844
$\tilde{Y}_{13}^{лн} = 268,77t - 792,37$	2432,870	2701,640	2970,410	0,711	442,808	293749,340	22,131
$\tilde{Y}_{13}^{np} = 56,464t^2 - 408,8t + 675,7$	3900,916	4903,716	6019,444	0,956	179,964	45067,573	193,703
$\tilde{Y}_{13}^{cm} = 29,199t^{1,6103}$	1596,517	1816,147	2046,341	0,801	378,958	457594,975	36,249
$\tilde{Y}_{13}^{exp} = 35,951e^{0,3924t}$	3987,648	5903,832	8740,799	0,942	143,566	55881,094	147,250
$\tilde{Y}_{14}^{лн} = 24,822t - 60,333$	237,531	262,353	287,175	0,886	22,510	790,884	70,086
$\tilde{Y}_{14}^{np} = 2,4122t^2 - 4,1245t + 2,384$	300,247	356,427	417,432	0,952	12,564	337,024	176,567
$\tilde{Y}_{14}^{cm} = 0,5341t^{2,6089}$	349,220	430,318	522,103	0,978	13,105	427,805	407,667
$\tilde{Y}_{14}^{exp} = 1,2297e^{0,5529t}$	935,958	1626,963	2828,128	0,871	55,193	8643,999	60,552

Висновки. Аналіз прогнозних значень та їх відповідних оцінок за показниками усіх валових страхових виплат в межах основних видів страхування, наведених у табл. 2, дає всі підстави стверджувати, що найкращими чи найвірогіднішими є значення прогнозів, одержаних на основі параболічних моделей.

Таким чином, усі моделі з ймовірністю $r=0,95$ є адекватними експериментальним даним за 1995-2007 рр., що дозволяє нам зробити за цими моделями прогноз надходження страхових премій та страхових виплат на 2008-2010 рр.

Період стихійного, без прогнозу, функціонування страхового ринку в Україні закінчився. Умовою його виживання, а тим більше довгострокового успішного розвитку може бути лише стратегічне управління та прогнозування основних його показників. Використання економетричних методів для прогнозування основних детермінант страхового ринку дозволить страховому ринку вчасно прогнозувати та планувати показники надходження страхових премій та виплат протягом планового періоду, підвищити загальну ефективність діяльності страхового ринку в економіці України. Прогнозування майбутніх параметрів страхової системи створює вигідні переваги усім учасникам страхового ринку, оскільки дозволяє оцінити майбутні перспективи зростання з математичного та статистичного погляду.

Перспективами подальших досліджень в означеному напрямі є аналіз та розроблення багатофакторних моделей з метою формулювання висновків, рекомендацій щодо прийняття правильних стратегічно важливих рішень на страховому ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Слейко В. І. Економетричні методи прогнозування / В. І. Слейко, О. І. Слейко, О. С. Синицький, А. О. Чемерис – К. : Вид-во УАДУ, 1998. – 115 с.
2. Слейко В. І. Економіко-статистичні методи моделювання і прогнозування / Слейко В. І. – К. : НМК ВО, 1988. – 88 с.
3. Базилевич В. Д. Страховий ринок України / Базилевич В. Д. - К. : Знання, КОО, 1998. – 374 с.
4. Вовчак О. Д. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / О. Д. Вовчак // Світ фінансів. – 2007. – №1. – С.107-115.
5. Заруба О. Д. Страхова справа: підручник / Заруба О. Д. - К. : Знання, КОО, 1998. - 321 с.
6. Осадець С. С. Страхування: підручник / Осадець С. С. – К. : КНЕУ, 1998. – 528 с.
7. Ротова Т. А. Страхування: навчальний посібник / Т. А. Ротова, Л. С. Руденко – К. : КНТЕУ, 2001. – 400 с.
8. www.dfr.dov.ua - Держкомфінпослуг

УДК 657.44

Озеран В. О., Труфіна Ж. С.

МЕТОДИКА ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Висвітлено методику відображення доходів хлібопекарського підприємства у Звіті про фінансові результати, а також розбіжності у нормативних актах щодо суті доходів.

Ключові слова: методика, доходи, фінансові результати, нормативні акти.

THE METHODS OF INCOME' REFLECTION IN FINANCIAL RESULTS REPORT

The methods of bakery enterprises' income' reflection in Financial results report are considered in the article. The divergences in legislation, concerning the incomes' essence are considered there as well.

Key words: methods, income, financial results, legislation

Вступ. У господарській діяльності будь-якого підприємства важливу роль відіграють фінансові результати. Оскільки для кожного суб'єкта господарювання в умовах ринкових відносин кінцевою метою будь-якої діяльності є одержання прибутку, то для його визначення порівнянням доходів з витратами, пріоритетне місце в обліковій системі підприємства повинна зайняти раціональна побудова їх обліку.

Отже, доходи, витрати і фінансові результати характеризують розвиток чи занепад господарської діяльності підприємства. Необхідність розробки науково обґрунтованих підходів до формування інформації про доходи та фінансові результати у бухгалтерському обліку і відображення їх у звітності в умовах її стандартизації з урахуванням напрацьовань вітчизняної облікової школи та принципів господарського контролю визначили актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток системи бухгалтерського обліку доходів з метою їх удосконалення зробили вітчизняні вчені М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, В.П. Завгородній, Є.В. Калюга, Є.В. Мних, М.С. Пушкар та ін. Проте на рівні окремої галузі питання обліку доходів та відображення їх у фінансовій звітності розглянуто не достатньо повно. Насамперед це стосується такої важливої у соціальному аспекті галузі, як хлібопечення.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкрити методіку відображення доходів хлібопекарських підприємств у Звіті про фінансові результати.

Виклад основного матеріалу. Одним з головних об'єктів облікового спостереження, яке являє собою суть виробничо-господарської та фінансової діяльності суб'єкта господарювання, є фінансовий результат. Порядок його формування та відображення займає центральне місце у всій системі обліку, оскільки саме за показниками фінансового результату отримується інформація про прибуток чи збиток підприємства.

Розмір і характер прибутків (збитків) за кожен період діяльності підприємства є найважливішим підсумковим показником його роботи. Значна роль прибутку в розвитку суб'єкта господарювання та забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначає необхідність ефективного та безперервного управління ним.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансовий результат та розкриття її у звітності встановлені П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" [2]. Визначення фінансового результату полягає у достовірному розрахунку чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат.

Відповідно до принципу висвітлення у фінансовій звітності повинна наводитись інформація про доходи, витрати та фінансові результати, яка здатна впливати на прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Відомості узагальнюються в єдиній грошовій одиниці, що забезпечується завдяки дії принципу єдиного грошового вимірника.

З прийняттям національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку змінився підхід до формування доходів підприємств і порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності. Але під час дослідження формулювання термінів про доходи, які застосовуються, спостерігаються окремі невідповідності. Згідно з П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" та П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" доходи – це "збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять

до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)”. У п. 13 П(С)БО 3 визначено, що у статті “Дохід (виручка) від реалізації ... відображається загальний дохід (виручка) від реалізації продукції ...”, а це значить, що до уваги вже не береться надходження активів або зменшення зобов’язань [2].

Окремі науковці вважають, що визначення доходу точніше розкривається у Звіті про фінансові результати згідно з п.13 П(С)БО 3, ніж у розділах “Загальні положення” П(С)БО 1 та П(С)БО 3.

Відповідно до Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” під час визначення фінансових результатів доходи необхідно порівнювати з витратами, що здійснюються для їх одержання [1]. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку і звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження чи сплати грошових коштів. Відповідно до П(С)БО 3 в статті “Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” відображається загальний дохід (виручка) від реалізації [2].

Однак виручка виникає тільки після сплати, а дохід може виникати за фактом надання послуг (відвантаження товарів, продукції чи виконання робіт незалежно від дати сплати). Тому П(С)БО 3 допускає подвійність, якої немає в Законі. Однак згідно з П(С)БО 3 дохід відображається у звітності в момент надходження активу чи погашення зобов’язання, а витрати – в момент вибуття активу чи збільшення зобов’язання.

Особливістю обліку доходів є їх класифікація за видами діяльності. Згідно з П(С)БО 15 “Дохід” [3] доходи в бухгалтерському обліку мають такі класифікаційні групи:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи;
- надзвичайні доходи.

У П(С)БО 15 “Дохід” визначено, що склад доходів, які відносяться до відповідної групи, встановлено у П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”.

У статті “Дохід (виручка) від реалізації продукції” відображається загальний дохід (виручка) від реалізації хлібопекарної продукції, без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків. Це означає, що до виручки від реалізації внесені непрямі податки, які не належать хлібопекарському підприємству. Звичайно, сюди вносяться доходи від основної діяльності, у той час як для фінансових доходів і доходів від іншої реалізації передбачено особливі рядки звіту.

Так, у статті “Інші операційні доходи” відображаються доходи від первісного визнання сільськогосподарської продукції і біологічних активів, доходи від здачі майна в оренду, дохід від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), тобто від тієї реалізації, яка не належить до основної діяльності підприємства [3]. Наприклад, хлібопекарські підприємства тут відображають доходи від продажу залишків сировини, матеріалів, тари тощо. Ці доходи записують у Звіті про фінансові результати за чистою вартістю, тобто за мінусом непрямих податків (ПДВ та інших утримань з доходу).

У П(С)БО 3 не розкрито зміст та визначення такої групи доходів, як фінансові доходи (п. 7 П(С)БО 15). Проте існує визначення таких доходів, як дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи. У статті “Дохід від участі в капіталі” відображається дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. У статті “Інші фінансові доходи” відображаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). У статті “Інші доходи” – доходи, що не потрапили до інших операційних та фінансових: дохід від продажу корпоративних прав, цінних паперів; доходи від реалізації фінансових інвестицій; доходи від переоцінки основних засобів, вони можуть виникнути, коли на дату проведення останньої дооцінки об’єкта сума попередніх уцінок перевищує суму його попередніх дооцінок. Тоді сума останньої дооцінки, але не більша, ніж зазначене

перевищення, зараховується до доходів звітнього періоду. До інших доходів відносять також доходи від списання безнадійної кредиторської заборгованості, що виникла під час фінансової або інвестиційної діяльності; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

У статті “Надзвичайні доходи” відображаються доходи від надзвичайних подій. Серед них передусім суми страхових відшкодувань після надзвичайних подій (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій тощо).

Отже, проведене дослідження виявило деякі невідповідності між П(С)БО 3 та П(С)БО 15 щодо суті доходів. Класифікація доходів згідно з П(С)БО 15 “Дохід” визначає тільки фінансові доходи, а в П(С)БО 3 фінансові доходи розкриваються окремо, як дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи.

Розглянувши методику формування змісту статей доходів у 1-ому розділі Звіту про фінансові результати [2], можна зробити висновок, що вона, здебільшого, відповідає міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Ця форма звітності містить згруповані джерела отримання доходів. Також виокремлено вид доходів від надзвичайних подій, які є об'єктивними та незалежними від якості управління, інших організаційно-економічних, внутрішніх та зовнішніх умов діяльності підприємства. У Звіті про фінансові результати також наводиться інформація про отримання фінансових результатів (прибутків чи збитків) за видами діяльності суб'єкта господарювання: операційної, фінансової та іншої звичайної діяльності.

Проте, є недоліки, які дещо ускладнюють отриману інформацію, яка є зрозумілою зовнішнім користувачам. Наприклад, інвесторам чи кредиторам інформація про податок на додану вартість (ПДВ) та акцизний збір з продажів є зайвою. Ці дані контролюються, аналізуються, вивчаються лише працівниками податкових служб.

Користувачів фінансової звітності більше цікавить розшифрування статті “Інші вирахування з доходу”, оскільки саме ці відомості, які наводяться в цьому показнику, можуть бути корисними та доречними для прийняття певних економічних рішень. До такої інформації можна віднести загальні суми поверненої покупцями та замовниками відвантаженої готової продукції (товарів), наданих торговельних знижок. Ця проблема особливо актуальна для підприємств хлібопекарської галузі, оскільки повернення продукції спостерігається майже цілодобово. Але відразу виникає питання про те, де у Звіті про фінансові результати відображати суму ПДВ, яка внесена у вартість поверненої готової продукції. Отже, у рядку 030 необхідно відображати повернення готової продукції за мінусом ПДВ. Тому, на наш погляд, необхідно усунути недоліки, які мають місце у формі № 2 “Звіту про фінансові результати”, для цього потрібно передбачити додатковий рядок для відображення ПДВ у вартості поверненої готової продукції.

У Звіті про фінансові результати недосконалою є схема відображення надзвичайних доходів. Дійсно, якщо отримано надзвичайний дохід, то його необхідно додатково оподатковувати. Але перевищення надзвичайних збитків над надзвичайним доходом призведе до зменшення нарахованого податку на прибуток від звичайної діяльності.

Висновки. З метою усунення зазначених недоліків, необхідно вдосконалити форму Звіту про фінансові результати, врахувавши наші пропозиції, що призведе до підвищення її інформативності та корисності. Крім того, вона буде більш зрозумілою як для практичних працівників, так і для інвесторів та кредиторів, а також більш повно врахує рекомендації Міжнародних стандартів фінансової звітності щодо оцінки доходів та фінансових результатів. Вважаємо, що ця проблема має перспективу в наших подальших наукових дослідженнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV-ВР: від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 (зі змінами та доповненнями). – К., 1999.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (зі змінами та доповненнями). – К., 1999.

УДК 331.556.4:338(477)

П’ятковська О. Р.

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Наведено визначення поняття регулювання міжнародної трудової міграції та окреслено особливості й напрями змін у регулюванні трудової міграції в умовах світової економічної кризи.

Ключові слова: регулювання міжнародної трудової міграції, міжнародний ринок праці, міграційна політика, світова криза.

Pyatkovska O. R.

PECULIARITIES OF REGULATION OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION WITHIN THE WORLD FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS

The author of the article provides the definition of the term regulation of international labor migration and encircles peculiarities and ways of transformation of principles of regulation of labor migration within the economic world crisis.

Key words: regulation of international labor migration, international labor market, migration policy, world crisis.

Вступ. На сучасному етапі одним із важливих елементів глобальної економічної системи є міжнародний ринок праці, а основною метою його функціонування – досягнення економічної рівноваги між попитом і пропозицією робочої сили. У зв’язку з нерівномірним розподілом трудових ресурсів і центрами попиту на них підґрунтям досягнення цієї рівноваги є міжнародна трудова міграція.

У науковій літературі існує безліч думок щодо визначення причин і наслідків міжнародної трудової міграції, однак спільним є визначення необхідності регулювання цього явища на різних рівнях управління економікою. У дослідженнях західних науковців актуальність означеної теми зумовлена відсутністю спільної міграційної політики країн-членів ЄС, яка перебуває на стадії законопроекту [17], в українських – концептуальною невизначеністю державної міграційної політики, у тому числі її принципів, стратегічних завдань, стандартів із забезпечення прав людини [13, с.16]. Враховуючи фінансово-економічну кризу, Генеральний секретар ООН Пан Гі Мун на Глобальному форумі з питань міграції та розвитку в Манілі заявив: „Міграція може і повинна стати тим інструментом, що допоможе нам вибратися із цієї економічної кризи. Мобільність людських ресурсів робить наші економіки більш ефективними навіть у період стагнації... і допоможе відновити порушену рівновагу, відсутність якої призвела до серйозної економічної нерівності” [11]. На національному рівні було прийнято рішення Комітету ВРУ від 18.02.2009 р., в якому ухвалено рекомендувати Верховній Раді України проект Закону України „Про основні засади державної міграційної політики України” (реєстр. № 3158 від 16.09.2008р.) взяти за основу. У цьому документі наголошується на тому, що „соціально-економічна ситуація, яка склалась у світі та Україні у зв’язку із загостренням світової економічної кризи примушує переглянути окремі

напрями державної політики, визначити нові цілі та пріоритети. На сучасному етапі в умовах загострення соціально-економічних загроз, проблеми трудової міграції можуть посилитись та набрати загрозливих масштабів для держави” [12].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість досліджень проблеми регулювання трудової міграції обумовлена актуальністю та фактом інтердисциплінарності явища міжнародної трудової міграції. У цьому контексті доцільно наголосити на наукових працях, в яких розглядаються проблеми удосконалення напрямів оптимізації регулювання міграційних процесів у межах формування державної політики, зокрема це дослідження С. Мосьонзи, Ю. Кисельової, О. Піскуна, М. Ярошенка, С. Денисюка, Л. Хомича, О. Києвця, Н. Тиндика, О. Малиновської, Е. Лібанової, І. Серової, І. Столбового, М. Бублія, Я. Полянської, С. Мельника, Т. Петрової та ін.

У літературних джерелах немає загальноприйнятого трактування поняття „регулювання міжнародної трудової міграції”. Крім того, існують також розбіжності щодо визначення самого терміну „міжнародна трудова міграція”. Так, М.Бублій пропонує розрізняти поняття „міграція робочої сили” та „трудова міграція”, вважаючи останню вужчим поняттям [1, с. 4]. Водночас О. Київець розглядає міжнародну трудову міграцію, як один з видів міжнародної міграції населення, що характеризується переміщенням робочої сили на тимчасову роботу з наступним поверненням на батьківщину [5]. А.Мокій в контексті міжнародної трудової міграції вживає термін „міжнародний обмін людським капіталом”, де „людський капітал” – це запас знань, навичок, мотивацій та енергії, якими володіє особа і який може бути використаний протягом визначеного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг [9, с. 267]. В Європейській конвенції „Про правовий статус трудових мігрантів” від 1977 р., яку Україна ратифікувала у липні 2007 р., під терміном „трудоий мігрант” розуміють громадянина Договірної сторони, якому інша країна – член Ради Європи дозволила перебувати на своїй території з метою здійснення оплачуваної діяльності [3, с. 316]. Варто зауважити, що незважаючи на різне трактування аналізованої категорії, існує єдиний елемент, що їх об’єднує – мета міграції – одержання економічної вигоди. Вважаємо за доцільне зупинитися на найбільш поширеному і вживаному терміні – „міжнародна трудова міграція”.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення особливостей та напрямів регулювання міжнародної трудової міграції в умовах світової економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Під регулюванням міжнародної трудової міграції необхідно розуміти моніторинг, вироблення і застосування на національному та міжнародному рівнях системи заходів нормативно-правового, адміністративного та соціально-економічного характеру з метою регулювання процесів, обсягів, якісного складу та інтенсивності переміщення або обміну робочої сили для досягнення економічної рівноваги на світовому ринку праці.

Світова фінансова та економічна криза суттєво впливає на потоки трудових мігрантів у цілому світі, адже саме вони є найбільш вразливою групою у кризовій ситуації і терплять найістотніші збитки. На цьому також наголошують у своїх заявах Хуан Сомавій, Генеральний директор Міжнародного бюро праці [4], та Жан-П’єр Гарсон, керівник відділу міжнародних міграцій Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) [10]. З іншого боку, саме завдяки трудовим мігрантам є можливим один з найважливіших напрямів виходу з цієї кризи. Тому за умови ефективного регулювання потоків трудових мігрантів, розроблення та реалізації адекватної міграційної політики можна суттєво зменшити негативні наслідки світових кризових явищ. Однак в умовах поточної кризи (2008-2009 рр.) регулювання міжнародної трудової міграції зазнає певних змін і особливостей. Перша і найголовніша особливість полягає у невизначеності і непрогнозованості ситуації. Так, якщо в листопаді 2008 р. експерти прогнозували на 2009 р. повернення до України у зв’язку з кризою 3 млн. нелегальних трудових мігрантів з Європи та Росії [8], то уже тепер вважають, що масового повернення не відбудеться [14, 16]. С. Мельник припускає, що повернеться близько 200-300 тис. осіб, переважно з Росії [7]. Такої думки дотримується і А. Гайдуцький [6]. Ускладнюється це тим, що ринок праці в Україні залишається не достатньо реформованим з істотними структурними диспропорціями та деформаціями, внаслідок чого понад 20 % українців є економічно неактивні [8].

Розвинуті держави запровадили політику імміграційного протекціонізму. З початком економічної кризи європейські країни почали вводити квоти, скорочувати кількість довготермінових віз, посилювати жорсткість умов в'їзду мігрантів, активніше порушувати питання повернення трудових мігрантів на батьківщину. Так, наприклад, у Чехії запроваджено програму, відповідно до якої уряд готовий покрити транспортні витрати на зворотню дорогу і виплатити компенсацію у розмірі 500 євро кожному іноземному працівнику за умови його повернення на батьківщину [2]. Варто зауважити, що це сприятиме лише тінізації та корумпованості міграційної системи, зростанню кількості незаконних трудових мігрантів, створить нові сприятливі умови для торгівлі людьми. Крім цього, такий підхід призведе до дезінтеграційних процесів, які лише ускладнять вирішення глобальної проблеми – боротьби зі світовою фінансово-економічною кризою.

Наявність на ринку праці іноземних громадян, які створюють серйозну конкуренцію для національних працівників, в умовах економічної кризи і зростання безробіття призведе до посилення соціального напруження, поширення проявів расизму та ксенофобії. Тому в таких умовах повинен бути чіткий контроль з боку держав за дотриманням правил міжнародної толерантності, прав людини.

Висновки. Регулювання міжнародної трудової міграції це – процес моніторингу, вироблення і застосування на національному та міжнародному рівнях системи заходів нормативно-правового, адміністративного та соціально-економічного характеру з метою регулювання процесів, обсягів, якісного складу та інтенсивності переміщення або обміну робочої сили для досягнення економічної рівноваги на світовому ринку праці. В умовах світової фінансово-економічної кризи регулювання міжнародної трудової міграції зазнає певних змін і особливостей, серед яких можна виокремити: непрогнозованість ситуації, застосування політики імміграційного протекціонізму розвинутими державами, загострення соціальної напруги на ринку праці. На нашу думку, основна особливість регулювання міжнародної трудової міграції в умовах кризи має полягати в узгодженій та скоординованій політиці усіх країн світової спільноти.

У подальшому необхідно сконцентрувати увагу на розробленні інституційних засад регулювання міграційних процесів. Зокрема, йдеться про підвищення ефективності уже існуючих та розроблення нових дієвих двосторонніх угод з країнами, які характеризуються наявністю найістотнішої частки трудових мігрантів з України у тому числі з Іспанією, Португалією, Грецією, Росією, Італією, Чехією, Польщею, Угорщиною тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бублій М.П. Державне регулювання зовнішньої міграції робочої сили в Україні: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. ек. наук / Бублій М. П. – Харків, 2008. – 20с.
2. Драч М. Українські заробітчани можуть відмовитися від чеських грошей на повернення додому / М. Драч // [Електронний ресурс]: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/1493549.html>.
3. Європейська конвенція про правовий статус трудящих мігрантів // Офіційний вісник України. – 2007. – № 74. – С. 216.
4. Сомавій Х. 18 грудня 2008р./ Х.Сомавій // Офіційний сайт Міністерства Праці та соціальної політики // [Електронний ресурс]: http://mlsp.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=6FEC5C9DD4869A60E91F3D7FCF02AB6D?art_id=88402&cat_id=50720.
5. Київець О. Міжнародно-правовий статус трудових мігрантів / О.Київець // [Електронний ресурс]: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1127>.
6. Коваленко Н. Робоча сила. Чи змусить українська криза українських заробітчани повернутися додому/ Н.Коваленко, О.Лашенко // [Електронний ресурс]: <http://www.radiosvoboda.org/content/Article/1358834.html>
7. Мельник С.В. Інтерв'ю редакції вісника пенсійного фонду України / С.В. Мельник // [Електронний ресурс]: http://www.vpf.spov.com.ua/ua/text.html?s=print&_m=mag&_c=view&_t=articles&sid=412&mags_number=26&menu_cat_id=44.
8. Миколюк О. Роботу – для всіх! / О.Миколюк // День. – 2008. – № 216.
9. Мокій А. Проблеми асиметрії участі України у міжнародному обміні людським капіталом/ А.Мокій, І.Чекан, І.Куревіна // Україна: стратегічні пріоритети: Аналітичні оцінки – 2006: [щорічник] / Нац. ін-т стратег. дослідж.; за ред. О. С. Власюка. – К. : НІСД, 2006. – С. 267 - 274.
10. ОЕСР: криза і міграція // [Електронний ресурс]: <http://zgroup.com.ua/print.php?articleid=2199>.

11. ООН: вихід із фінансової групи полягає в міграції // [Електронний ресурс]: <http://news.finance.ua/ua/~1/90/all/2008/11/02/141612>.
12. Рішення Комітету ВРУ з прав людини, національних меншин і міжнародних відносин від 18.02.2009 // [Електронний ресурс]: <http://portal.rada.gov.ua>.
13. Рішення Ради національної безпеки та оборони України Про напрямки державної міграційної політики України та невідкладні заходи щодо підвищення її ефективності // Офіційний вісник Президента України. – 2007. – № 21. – С. 16.
14. Розенко П. Прогнози про масове повернення в Україну заробітчан унаслідок світової кризи є перебільшенням / П. Розенко // [Електронний ресурс]: <http://news.ukrinform.ua/ukr/order/?id=793321>.
15. Святненко А. А. вдома не чекали. Трудові мігранти, що повертаються на батьківщину поповнюють лави безробітних / А. А. Святненко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47
16. Яценюк А. Масового повернення трудових мігрантів в Україну, викликаного кризою, не відбудеться / А. Яценюк // [Електронний ресурс]: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2009/03/10/154188>.
17. Towards a common European Union immigration policy // [Електронний ресурс]: http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/immigration/fsj_immigration_intro_en.htm.

УДК 657.1: 338.46

Панченкова Ю. В., Буфон Л. Я.

ОРГАНІЗАЦІЙНО – МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто організацію та методику управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу; основні засади запровадження бюджетування готелю, визначення та класифікацію бюджетів, а також їх призначення.

Ключові слова: готель, готельні послуги, управлінський облік, бюджет, бюджетування.

Panchenkova Y.V., Bufon L.Y.

ORGANIZATIONALLY AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MANAGERIAL ACCOUNTING OF THE HOTEL BUSINESS ENTERPRISES

The article is appointed to the problems of organization and method of managerial accounting of the hotel business enterprises. It is considered basic principles of introduction of budgeting of the hotel, determination and classification of budgets, and also their settings.

Key words: hotel, hotel services, administrative account, budget, budgeting.

Вступ. Успішність і конкурентоспроможність бізнесу в динамічних ринкових умовах не можлива без підвищення ефективності управління. Досягти цього можна впровадженням у практику вітчизняних підприємств готельного бізнесу управлінського обліку як цілісної, гнучкої, багатофункціональної системи, орієнтованої на задоволення специфічних інформаційних потреб оперативного та стратегічного управління з метою прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація та розвиток управлінського обліку, а також проблеми обліку й аналізу витрат і калькулювання собівартості продукції знайшли висвітлення у працях українських науковців – Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, В.І. Єфіменка, Є.В. Мниха, В.С. Леня, А.В. Озерана, Л.В. Нападовської, М.С.Пушкаря, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка та інших, а також зарубіжних

вчених – К. Друрі, Т. Скоуна, Дж. Фостера, Ч. Хорнгрена, А. Яругової, Р. Ентоні, Дж. Ріса, Дж. Шима, Дж. Сігеля, Я.В. Соколова, В.Ф. Палія, А.Д. Шеремета, С.А. Стукова, В.Б. Івашкевича, Т.П. Карпової та ін. Питання обліку, аналізу витрат та калькулювання собівартості послуг на підприємствах готельного бізнесу досліджували С.Я. Король, З.А. Балченко, Н.О. Гура та інші автори. Сьогодні зростає кількість наукових досліджень з методики і організації управлінського обліку підприємств різних галузей. Проте для підприємств готельного бізнесу таких напрацювань майже немає, а тому питання управлінського обліку готелів потребують додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційно-методичних аспектів запровадження управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу. Готельний бізнес являє собою сферу людської діяльності, яка переживатиме бурхливий розвиток у найближчі роки, оскільки є основою туристичної галузі. Підприємства готельного бізнесу виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх житлом і побутовими послугами під час подорожі, відпочинку та ін. (ділові поїздки, паломництво, екстремальні види спорту, спелеологія, пізнавальний туризм тощо). Необхідною умовою для ефективної діяльності готельного господарства є раціональна організація обліку, який відіграє роль джерела інформації про господарську і фінансову діяльність і, зокрема, управлінського обліку, що дає інформацію для прийняття управлінських рішень у реальному масштабі часу.

Суть управлінського обліку полягає у тому, щоб впровадити на підприємствах готельного бізнесу систему обліку витрат і доходів, їх нормування, планування, контроль і аналіз, формування інформації для прийняття оперативних управлінських рішень і досягнення стратегічної мети у фінансово-господарській діяльності підприємств. Модель управлінського обліку залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників. До зовнішніх чинників відносять регіон розташування готелю, платоспроможність населення, а до внутрішніх – категорію готелю, кваліфікацію і чисельність персоналу та перелік послуг, які він пропонує.

Для правильної організації управлінського обліку на підприємствах готельного бізнесу необхідно виконати такі завдання:

- сформувати облікову політику готелю в частині управлінського обліку;
- визначити сфери відповідальності;
- розробити первинну документацію та внутрішню звітність;
- розробити методичні рекомендації щодо групування витрат за статтями й економічними елементами;
- розробити бюджети (кошториси);
- вибрати метод обліку витрат і калькулювання собівартості за основними видами наданих готельних послуг.

В умовах нестабільної економічної ситуації ефективне управління готелем повинно ґрунтуватись на бюджетуванні його діяльності (рис. 1).

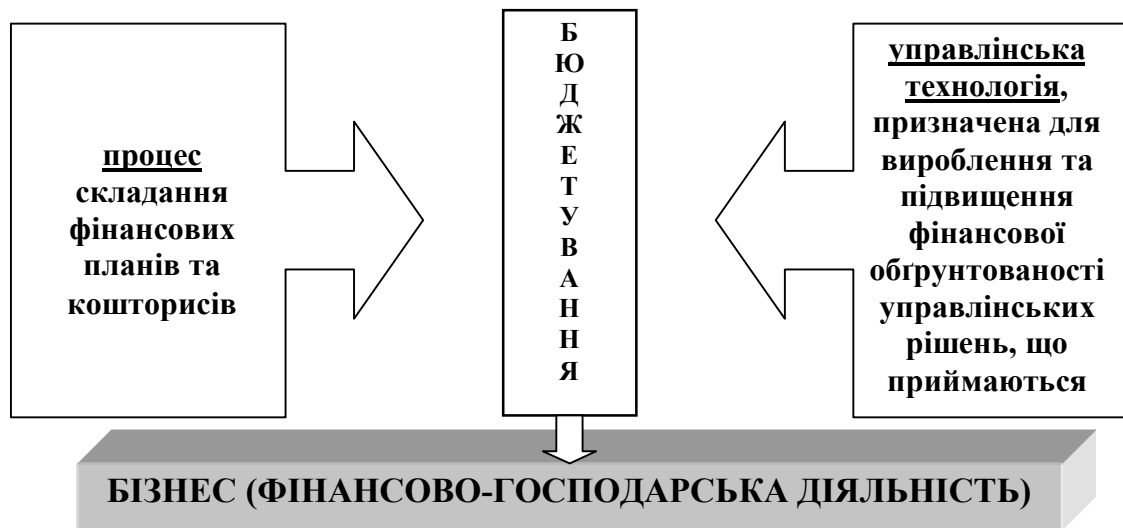


Рис. 1. Цільове спрямування бюджетування [1]

Продуктом бюджетування є бюджет (кошторис). Тракткування цих понять у наукових джерелах є різне (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення термінів "бюджет" і "кошторис"

Визначення терміну	Джерело
Визначення терміну „бюджет”	
План майбутніх операцій, виражений у кількісних (здебільшого вартісних) вимірниках	Голов С. Ф. Управлінський облік: підруч. / Голов С. Ф.- К. : Лібра, 2003. – С. 340 [1]
Кількісний вираз запропонованого менеджерами плану дій на майбутній період і допомога в його координації та здійсненні	Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – [10-е изд.]. – [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2005. – С. 249 [7]
Фінансовий план дій	Управленческий учет: учеб. пособ. / [под ред. А. Д. Шеремета]. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – С. 85 [6]
Система забезпечення обміну інформацією, координації та контролю в межах організації	Посібник з бухгалтерського обліку. Проект Тасіс Європейського Союзу. “Навчальна програма з бухгалтерського обліку в Україні” – в 2 частинах, С.419 [5]
Кількісно виражений план дій на конкретний проміжок часу	Осипенкова О. П. Управленческий учет / Осипенкова О. П. – М.:Изд. «Экзамен», 2002. – С. 175 [4]
Визначення терміну „кошторис”	
Кошторис - спільна програма дій на майбутні періоди, що дозволяє координувати різні види діяльності компанії на майбутні періоди	Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб./ Друри К. – [пер. с англ.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 518 [2]
План – це кількісний вираз основних показників діяльності підприємства на майбутній період за такими напрямками: використання інвестиційних, товарно-матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів; залучення джерел фінансування для здійснення поточної та інвестиційної діяльності; формування доходів і затрат; руху грошових коштів; інвестицій (капітальних та фінансових вкладень); підвищення якості продукції та послуг; охорони навколишнього середовища	Нападовська Л. В. Управлінський облік: підруч. для студентів ВНЗ / Нападовська Л. В. – К.: Книга, 2004. – С. 432 [3]

На підприємствах готельного бізнесу бюджетування є основою:

- планування та прийняття управлінських рішень;
- оцінки усіх аспектів фінансового стану підприємства;
- зміцнення фінансової дисципліни і підпорядкування інтересів окремих підрозділів інтересам підприємства загалом та власникам капіталу.

Тому запровадження бюджетів доцільно здійснювати за такими класифікаційними ознаками (рис. 2).

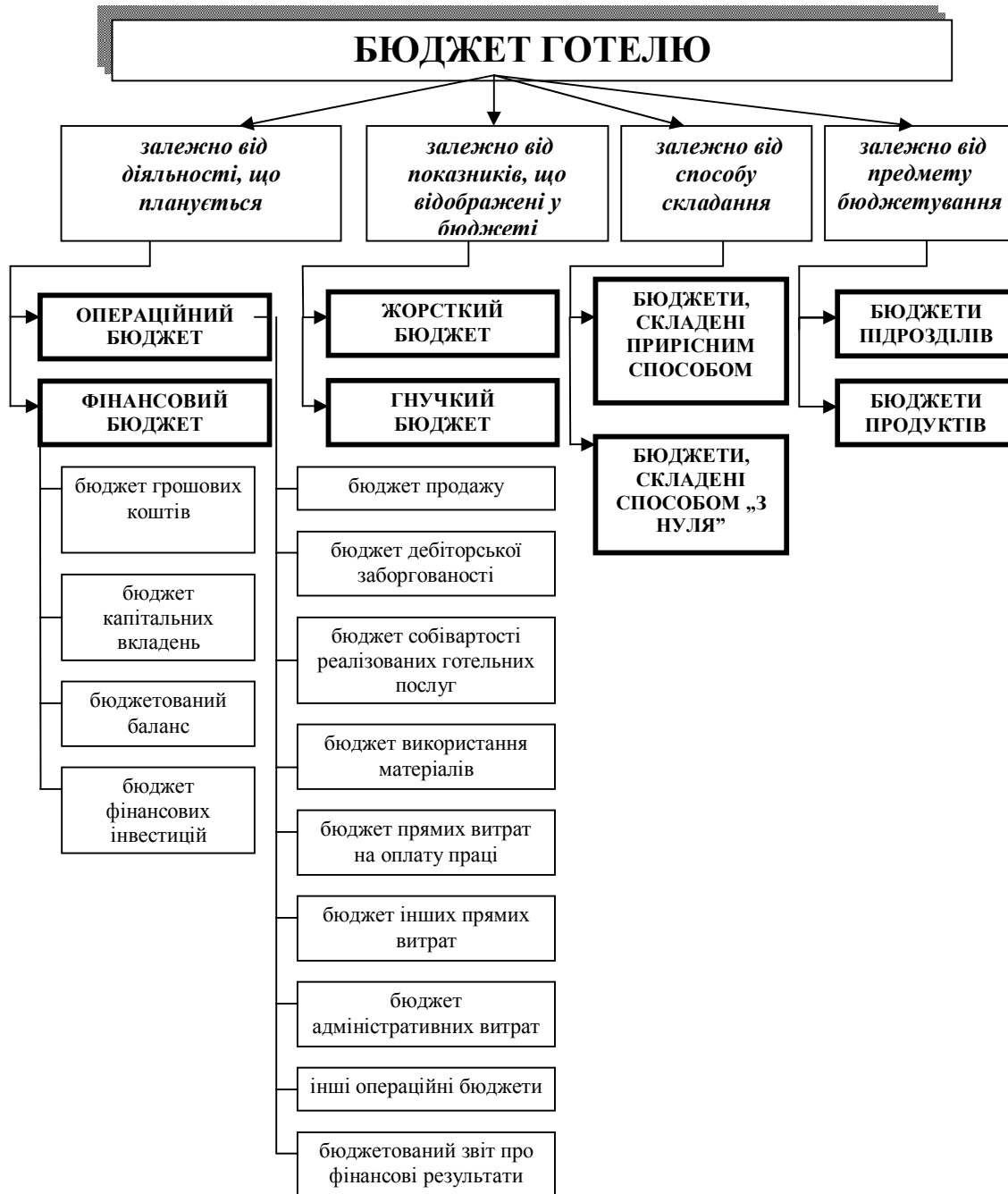


Рис.2. Класифікаційні ознаки бюджетів

Підґрунтям бюджетування є бюджет продажу. Це операційний бюджет, що містить інформацію про запланований обсяг продажу, ціну й очікуваний дохід від продажу кожного виду готельних послуг. Одночасно з бюджетом продажу роблять графік очікуваних грошових надходжень від реалізації готельних послуг. Цей графік відображає періодизацію отримання грошей за реалізовані готельні послуги з урахуванням наявності дебіторської заборгованості.

Бюджет собівартості реалізованих готельних послуг – це плановий документ, який містить розрахунок собівартості готельних послуг, які будуть реалізовані у бюджетному періоді. Бюджет собівартості готельних послуг взаємопов'язаний із бюджетом використання матеріалів, бюджетом прямих витрат на оплату праці, бюджетом інших прямих витрат. Не менш важливим є складання бюджетів адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Бюджетний звіт про фінансові результати – аналог фінансової звітності, складений до початку звітного періоду, що відображає фінансовий результат передбачуваної діяльності. Бюджетований звіт про фінансові результати складають на підставі бюджетів продажу, собівартості реалізованих готельних послуг, витрат на збут, адміністративних витрат та інших операційних витрат.

З наведеного можна зробити висновок, що операційні бюджети підприємств готельного бізнесу допомагають підприємству визначити мету майбутнього фінансового результату та встановити чіткі завдання для її досягнення. Фінансові бюджети визначають рух активів і, особливо, грошових потоків при досягненні визначеної мети.

Бюджет грошових коштів – плановий документ, який відображає очікуване надходження та витрачання коштів за певний період. Такий бюджет містить прогноз майбутніх грошових потоків і дає змогу визначити періоди, коли очікується надлишок або нестача коштів. Бюджет капітальних вкладень відображає очікувані платежі за певний період, пов'язані із здійсненням капітальних інвестицій. Бюджет фінансових інвестицій містить прогноз майбутніх грошових потоків, пов'язаних із здійсненням фінансових інвестицій.

Бюджетований баланс – аналог фінансової звітності, що містить інформацію про майбутній фінансовий стан готелю, який очікується внаслідок здійснення запланованих операцій. Бюджетований баланс складають на підставі балансу на початок бюджетного року, бюджетів операційних витрат і бюджету грошових коштів.

Висновки. Отже, ефективне управління готелем в умовах нестабільної економічної ситуації неможливо без застосування управлінського обліку. Практичне запровадження системи бюджетування, як комплексної програми планування і жорсткого регламентування витрат і доходів, забезпечить не лише беззбиткове функціонування, але й розвиток підприємств готельного бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / Голов С. Ф. - К.: Лібра, 2003.- 340 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебник / Друри К. – [пер. с англ.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.- 518 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. ВНЗ / Нападовська Л. В. – К.: Книга, 2004 - 432 с.
4. Осипенко О.П. Управленческий учет / Осипенко О. П. – М.: Экзамен, 2002. - 175 с.
5. Посібник з бухгалтерського обліку. Проект Taxis Європейського Союзу. "Навчальна програма з бухгалтерського обліку в Україні" – в 2 частинах. - 419 с.
6. Управленческий учет: учеб. пособ. / [под ред. А. Д. Шеремета]. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. - 85 с.
7. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгрен, Дж Фостер., Ш Датар. – [10-е изд.]. – [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2005. - 249 с.

УДК 519.86: 336.71

Пенцак О. С.

ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН

Досліджено використання методологічного апарату теорії нечітких множин в оцінюванні кредитних ризиків банківських установ. Побудовано алгоритм оцінки кредитних ризиків.

Ключові слова: кредитні ризики, нечіткі множини, функції належності.

EVALUATION OF CREDIT RISKS OF BANK INSTITUTIONS WITH THE USE OF THE THEORY FUZZY SET

The use of methodological vehicle of the fuzzy set theory for the evaluation of credit risks of bank institutions is explored. The algorithm of estimation of credit risks is built.

Key words: credit risks, fuzzy sets, membership function.

Вступ. Реальна конкуренція на ринку банківських продуктів і послуг ставить перед банком низку завдань, які виникають в умовах невизначеності і вимагають використання нових теорій та методів.

Для оцінки ризиків необхідно застосовувати не тільки якісні судження про ці ризики, але й різноманітні методи їх кількісного аналізу. Найчастіше використовують апарат теорії ймовірностей та математичної статистики для оцінки ризиків. Однак, коли невизначеність відносно стану майбутнього об'єкта дослідження втрачає риси статистичної невизначеності, застосування класичної ймовірності, як характеристики масових процесів, стає неможливим.

Однією з перспективних сфер сучасних високих технологій є нечітке моделювання. Актуальність цієї нової технології зумовлена тенденцією збільшення складності математичних і формальних моделей реальних систем і процесів управління, пов'язаних з бажанням підвищити їх адекватність і врахувати безліч різних факторів, які впливають на процеси прийняття рішень.

Під час аналізу та оцінки кредитних ризиків неможливо уникнути проблеми врахування невизначеності. Здебільшого початкові параметри набувають нечітких значень, наприклад, процентні та кредитні ставки. Офіційні дані також інколи бувають малоприматними для моделювання.

У зв'язку з цим проблема оцінювання кредитних ризиків є важливою та актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний та методологічний апарат був закладений півстоліття тому у фундаментальних працях Л.Заде [1] і набув подальшого розвитку у дослідженнях Борисова А.Н. [4], Кофмана А. [5,6], Недосекина А.О.[7], Бережного Л.Н.[2], Вітлінського В.В.[3], Матвійчука А.В. [7], А.Камінського, О.Пернарівського та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити використання методологічного апарату теорії нечітких множин в оцінюванні кредитних ризиків банків. Завданням є побудова алгоритму оцінки кредитних ризиків.

Виклад основного матеріалу. Методологічний апарат теорії нечітких множин дозволяє формалізувати початкові дані задачі та кількісно оцінити невизначеність за допомогою нечітких чисел. Нечіткі кількісні оцінки, крім абсолютних значень, характеризують також і рівень невизначеності (розмитості) даних. За експертного оцінювання рівня і характеру невизначеності можуть використовуватися прості інтервальні оцінки, довірчі трійки (складова оцінка, що містить мінімально і максимально можливі значення параметра, а також саме можливе з даного інтервалу), більш складні конфігурації, що описують область розмитості (структуру "рівень достовірності — довірчий інтервал"). Пошук рішень на основі нечіткого моделювання містить ті ж процедури, що і в задачах з чіткими параметрами, однак додатковим етапом є вироблення управлінських рішень на основі нечіткої відповіді.

Структура внутрішніх зв'язків може бути дуже складною, але принципово важливим є в міру можливості більш повне виявлення закономірностей матеріальних і інформаційних потоків від точок входу до точок виходу. У процесі дослідження взаємозв'язків важливим завданням є визначення ключових факторів впливу на ефективність реалізації управлінських рішень.

Нехай X – довільна множина показників. Нечіткою множиною A називають множину впорядкованих пар:

$$A = \{x, \mu_A(x)\}, \text{ де } x \in X, \mu_A(x) \in [0;1], \quad (1)$$

а функцію $\mu_A(x)$ – функцією належності нечіткої множини A . Для кожного конкретного елемента $x \in X$ величина $\mu_A(x)$ набуває певного значення із замкнутого інтервалу $[0;1]$, яке називається ступенем належності елемента x до нечіткої множини A .

Функція належності $\mu_A(x)$ елементів x до нечіткої множини A інтерпретується як суб'єктивна міра того, наскільки елемент $x \in X$ відповідає поняттю, яке формалізується нечіткою множиною A [2]. Функції належності однієї і тієї ж множини показників можуть бути різними під час визначення їх як різними особами, так і однією особою, що залежить від суті розв'язуваної проблеми, методики побудови нечіткої множини тощо. Для використання в моделях прийняття рішень інформації, формалізованої на основі теорії нечітких множин, необхідні процедури побудови відповідних функцій належності. Для побудови функцій належності використовуються відповідні методи, особливе місце серед яких займають експертні методи, алгоритми та процедури яких ґрунтуються на експертних оцінках.

Математична модель оцінки кредитного ризику із використанням теорії нечітких множин буде складатись з таких етапів.

- етап 1. Експерти обирають показники, які вважають найважливішими для оцінки кредитного ризику;

- етап 2. Експертам необхідно формалізувати свої уявлення про можливі значення кредитного ризику в термінах задання характеристичної функції (функції належності). При цьому необхідно вказати нижню та верхню границю та інтервал найбільш очікуваних значень кредитного ризику. Функція належності $\mu_A(x)$ інтерпретується як ступінь належності значень ризику інтервалу і неперервно змінюється від нуля до одиниці.

Множину рівнів ризику необхідно розбити на такі підмножини: ризик незначний, низький рівень ризику, середній рівень ризику, ризик високий, дуже високий рівень ризику;

- етап 3. Далі експерт з кожним значенням лінгвістичної змінної зіставляє функції належності ступеня ризику в тій чи іншій нечіткій підмножині. Найчастіше використовують трапецієподібні функції належності (рис.1).

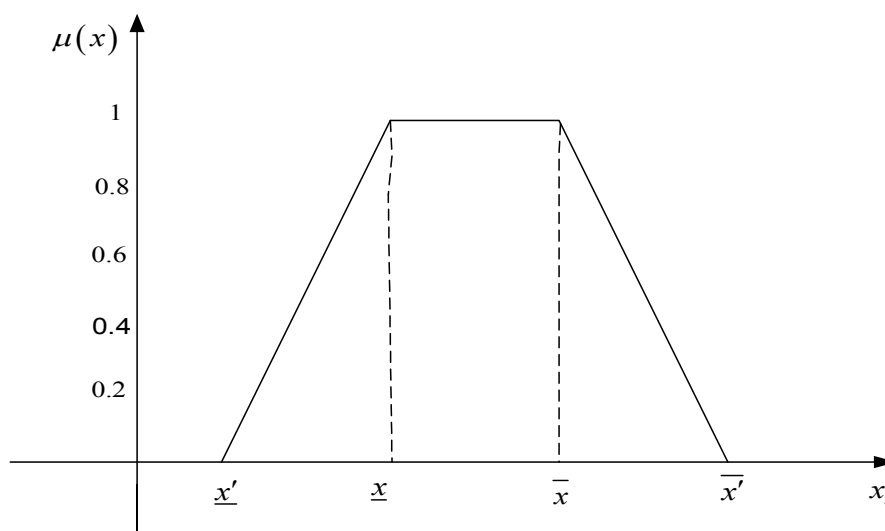


Рис.1. Нечітка змінна x із трапецієподібною функцією належності

Аналітичний вигляд функції подається у вигляді:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x < \underline{x}' \\ \frac{x - \underline{x}'}{\underline{x} - \underline{x}'}, & \underline{x}' \leq x < \underline{x} \\ 1, & \underline{x} \leq x < \bar{x} \\ \frac{\bar{x}' - x}{\bar{x}' - \bar{x}}, & \bar{x} < x \leq \bar{x}' \\ 0, & x > \bar{x}' \end{cases}$$

Нижня основа трапеції виражає всю допустиму множину фактора x , а верхня тих значень, для яких експерт встановлює гарантовану відповідність обраному значенню лінгвістичної змінної.

Отриманий нечіткий інтервал змінної X містить у собі всю вихідну об'єктивну і суб'єктивну інформацію про можливі прогнозовані ризики.

Висновки. Отже, основними перевагами нечітко-інтервального підходу до оцінки ризику є:

- можливість формалізувати в єдиній формі і використовувати всю доступну інформацію, що підвищує якість управлінських рішень;
- можливість отримати очікувану міру ризику і у вигляді точкового значення, і у вигляді множини інтервальних значень зі своїм розподілом можливостей, який характеризується функцією належності відповідного нечіткого числа, що дозволяє оцінити міру кредитного ризику;
- не потрібно абсолютно точного задання функції належності, оскільки на відміну від ймовірностних методів, результат, який отримуємо на основі нечітко-інтервального методу, характеризується високою стійкістю до зміни вигляду функцій належності вихідних нечітких чисел.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Заде Л. – [пер. с англ.]. – М: Мир, 1976.-167 с.
2. Бережной Л.Н. Теория оптимального управления экономическими системами / Бережной Л. Н. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 64 с.
3. Вітлінський В.В. Алгоритм підтримки процесів прийняття рішень на базі нечітких оцінок / В. В. Вітлінський // Машинна обробка інформації. – 1995. №56. – С. 99-106.
4. Борисов А.Н. Принятие решений на основе нечетких моделей: примеры использования/ А.Н. Борисов, О.А. Крумберг, И.П.Федоров; Риж. техн. ун-т. — Рига: Зинатне, 1990. — 184 с.
5. Кофман. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями / А. Кофман, Х. Алуха Хайме ; [под ред. В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинського] ; [пер с исп.]. — Мн: Выш. шк., 1992. — 222 с.
6. Кофман А. Модели для исследования скрытых воздействий / А. Кофман , Х. Алуха Хайме ; [под ред. В.В. Краснопрошина, Н.А. Лепешинського] ; [пер с исп.].— Мн: Выш. шк., 1993. — 158 с.
7. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки: монографія / Матвійчук А. В.– К. : ЦНЛ, 2005.–206 с.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено особливості грошово-кредитного регулювання в умовах макроекономічної нестабільності. Зроблено висновок про відповідність рестрикційних заходів монетарної стратегії НБУ сучасним реаліям вітчизняної економіки.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання, грошова маса, офіційний обмінний курс, валютні інтервенції, макроекономічна нестабільність.

Perepolkina O. O.

SOME ASPECTS OF MONETARY AND CREDIT REGULATION IN A CONDITION OF MACROECONOMIC INSTABILITY

Peculiarities of monetary and credit regulation in a condition of macroeconomic instability have been researched. It has been concluded restrictive actions of NBU monetary strategy are taken according to modern reality of native economy.

Key words: monetary and credit regulation, money, official rate of exchange, currency intervention, macroeconomic instability.

Вступ. Грошово-кредитне регулювання є невід'ємним складником економічної політики держави. Поряд з іншими заходами управління господарськими процесами воно здійснює вагомий внесок у функціонування економіки країни. Важливо усвідомлювати високу чутливість загального стану господарства держави до змін, які відбуваються у грошово-кредитній сфері. Особливо це характерно для періоду нестабільності, коли заходи монетарного регулювання потребують обережності та виваженості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми грошово-кредитного регулювання розглядаються в працях Т.Вахненка, О.Дзюблюка, В.Калюжного, І.Крючкової, В.Лагутіна, Е.Лібанової, В.Мищенко, О.Щербакової та ін. Проте не всі аспекти означеної теми достатньо досліджені і тому потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. В умовах макроекономічної нестабільності великого значення набуває обрання стратегії грошово-кредитного регулювання, оперативність і адекватність реакції монетарної сфери на виклики сучасної економіки, визначення першорядних завдань і пріоритетів фінансового управління, вміння поєднати заходи ринкового та адміністративного регулювання і прийняти не завжди популярні рішення. Дослідження у цій статті проводять з метою підтвердження важливості грошово-кредитного регулювання та визначення особливостей його реалізації в умовах макроекономічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу. Згортання ділової активності та рецесія економіки стали стійкими характеристиками сучасного вітчизняного господарства. Превалювання негативних тенденцій поширилось на усі сфери економіки України і набуло загрозливих ознак для подальшого господарського поступу. Низка проблем, що потребують негайного вирішення, створює ланцюгову реакцію і поглиблює негативний вплив кризових явищ. Неадекватна видаткова частина «соціально орієнтованого» державного бюджету, зростання темпів інфляції з паралельною девальвацією національної валюти, знецінення заощаджень населення, недовіра до вітчизняної банківської системи з масовим вилученням депозитних коштів, спад промислового виробництва та банкрутство багатьох суб'єктів господарювання, втрата значною кількістю населення своїх робочих місць, не наповнення доходної частини

держбюджету, зростання зовнішнього боргу – усе це далеко не вичерпний перелік негативних явищ у вітчизняній економіці.

Причини макроекономічної нестабільності керівництво держави вбачає у загальносвітових тенденціях економічного спаду і песимістичних прогнозах щодо подальшого скорочення власного рівня реального ВВП у 2009 р. Німеччина прогнозує зниження ВВП порівняно із 2008 р. на 3%, Франція – на 0,4%, Іспанія та Італія – на 0,9%, США – на 2-5% [2, с. 28-30].

Динаміка основних макроекономічних показників України у 2006–2008 р.р. (табл. 1) підтверджує негативні тенденції у вітчизняній економіці: суттєво скоротився рівень реального ВВП, економічне зростання за результатами 2008 р. становило лише 2,1% - найменший показник темпів зростання вітчизняної економіки з 2000 року.

Таблиця 1

Макроекономічні показники розвитку України у 2006–2008 рр. [1, с. 42-46] (% до попереднього року)

Показники	2006	2007	2008
Реальний ВВП	107,3	107,9	102,1
Індекс промислового виробництва	106,2	110,2	96,9
Індекс споживчих цін	111,6	116,6	122,3
Доходи населення	111,8	114,8	110,3
Індекс реальної заробітної плати	111,7	110,3	97,0
Дефіцит (-), профіцит (+) державного бюджету, млн. грн.	-3777	-9843	-12501
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	50,6	58,6	56,4*
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП	-1,5	-3,7	-5,7*

* – дані за дев'ять місяців 2008 року.

Індекс промислового виробництва скоротився до 96,9%. Натомість індекс споживчих цін характеризується стійкою динамікою зростання і надалі набуває загрозливих обсягів. Разом з тим суттєво скоротилася реальна заробітна плата, а відтак і доходи населення. Дефіцит державного бюджету в 2006–2008 р.р. зростав і у 2008 р. становив 12501 млн. грн. Невтішною є динаміка валового зовнішнього боргу, що складає більше, ніж 56% ВВП. Негативне сальдо платіжного балансу свідчить про перевагу обсягу імпорتنих операцій над експортними, а його зростаючі тенденції – про реальні перспективи національної економіки позбутися характеристики «зростаючої», оскільки саме вітчизняні експортери забезпечують 60% ВВП України.

З огляду на це господарство країни потребує реалізації швидких антикризових дій, серед яких найбільшу увагу варто приділити заходам грошово-кредитного регулювання. Адже вітчизняний досвід господарювання свідчить про існування тісного взаємозв'язку між реалізацією монетарної політики та макроекономічною динамікою. Грошова маса як основний об'єкт грошово-кредитного регулювання забезпечує життєдіяльність економічного організму, і правильно обрана стратегія монетарної політики стане основою оздоровлення не лише фінансового сектора, а й вітчизняної економіки загалом. Крім того, економічна практика в Україні довела, що стабільність національної валюти є необхідною передумовою економічного зростання.

З метою подолання наслідків кризових явищ у фінансовому секторі Нацбанк вдається до жорстких заходів і рестрикційного грошово-кредитного регулювання. У 2008 р. для приборкання інфляції було суттєво скорочено темпи зростання грошової маси за складниками усіх грошових агрегатів (табл. 2). Поряд з тим недосконалою залишається структура грошової маси: зростає питома вага готівкових коштів, натомість стрімко скорочується частка переказних депозитів у національній валюті та цінних паперів порівняно з показниками 2007 р. Зростання грошової маси в іноземній валюті відбулося переважно через зміну вартісної оцінки внаслідок девальвації гривні.

Структура наявної грошової маси в обігу у 2006–2008 рр. *

Показники	2006	2007	2008
Готівка в обігу поза депозитними корпораціями, млн. грн.	74984	111119	154759
– темпи зростання до попереднього періоду, %	124	148	139
– питома вага у МЗ, %	29	28	30
Переказні депозити в національній валюті, млн. грн.	48292	70546	70369
– темпи зростання до попереднього періоду, %	126	146	99,75
– питома вага у МЗ, %	18,4	17,8	13,6
Переказні депозити в іноземній валюті, інші депозити, млн. грн.	136138	209608	287400
– темпи зростання до попереднього періоду, %	144	154	137
– питома вага у МЗ, %	52	53	55,8
Цінні папери крім акцій, млн. грн.	1650	4884	3200
– темпи зростання до попереднього періоду, %	178	296	65,5
– питома вага у МЗ, %	0,6	1,2	0,6
Грошова маса (МЗ), млн. грн.	261064	396157	5157280
– темпи зростання до попереднього періоду, %	134,5	151,7	130

* Джерело: Бюлетень НБУ, №2, 2009 р.

Динаміка офіційного курсу гривні (табл. 3) свідчить про її стрімку девальвацію наприкінці 2008 року, яка спричинена негативними очікуваннями населення та недовірою до національної грошової одиниці, внаслідок чого утвердилася тенденція перевищення попиту на іноземну валюту над пропозицією як на міжбанківському, так і на готівковому ринках.

Таблиця 3

Динаміка офіційного курсу гривні до іноземних валют у 2006–2008 рр. [1, с. 159] (грн)

Назви валют	2006	2007	2008					
			I квартал	I півріччя	9 місяців	жовтень	листопад	грудень
100 англійських фунтів стерлінгів	990,45	1009,73	1008,72	963,17	876,37	949,63	1040,55	1114,3
100 доларів США	505,0	505,0	505,0	484,89	486,1	576,04	674,18	770,0
100 євро	665,09	741,95	797,7	762,78	697,51	750,87	869,69	1085,55

Намагаючись задовольнити попит на іноземну валюту, Нацбанк України проводив валютні інтервенції, внаслідок чого наприкінці 2008 р. скоротились офіційні резервні активи НБУ, в тому числі в іноземній валюті (табл. 4).

Таблиця 4

Офіційні резервні активи НБУ у 2006–2008 рр. [1, с. 69] (залишки коштів на кінець періоду, млн дол США)

Період	Офіційні резервні активи			
	усього	у тому числі		
		резерви в іноземній валюті	спеціальні права запозичення	золото
2006	22358	21842	1	513
2007	32479	31783	3	693
2008	31543	30791	9	743

Скорочення обсягу офіційних резервних активів НБУ не було відчутним лише завдяки відновленню негативної практики іноземного кредитування. Йдеться про виділення Україні кредитної лінії, в межах якої в листопаді 2008 року відбулося надходження коштів першого траншу кредиту від МВФ в сумі 4,5 млрд. дол. США [3, с. 63]. З одного боку, кредитування Міжнародного валютного фонду (у разі максимально ефективного використання коштів) допоможе вирішити проблеми з дефіцитом платіжного балансу, стабілізувати грошово-кредитний ринок, відновити позитивні тенденції у вітчизняній економіці, проте, з іншого боку, варто усвідомлювати необхідність виконання усіх зобов'язань, що визнані державою при підписанні Меморандуму про кредитування. Разом з тим, ще у 2004 р. у вітчизняній економічній літературі відбувалися дискусії щодо дострокового погашення заборгованості за кредитами МВФ, де протиставлялися зростаючий позитивний імідж держави та ймовірність різкого скорочення золотовалютних резервів НБУ, як наслідки швидкого повернення кредитів. Особливе занепокоєння щодо економічної безпеки країни викликає той факт, що кредит, наданий Україні у 2008 р., практично вдвічі перевищує суму всіх попередніх позик, які були отримані нашою державою від МВФ, починаючи з 1995 р.

Висновки. Застосування Національним банком України заходів жорсткого грошово-кредитного регулювання як ринкового, так і адміністративного характеру є цілком виправданим і відповідає сучасній економічній ситуації в країні. Скорочення темпів зростання грошової маси допоможе приборкати інфляційні коливання, основне джерело яких криється у намаганнях керівництва держави забезпечити виконання невиправдано великих соціальних зобов'язань, що не відповідають реальним можливостям вітчизняної економіки. Це особливо підкреслює необхідність відсутності найменшого тиску на НБУ як головний монетарний центр країни з боку будь-яких гілок влади. Інтервенції, що здійснюються НБУ в межах валютної політики, дозволяють задовольняти здебільшого спекулятивний попит на іноземну валюту і уповільнювати девальвацію гривні, що є першорядним завданням у напрямі до макроекономічної стабілізації. Ефективність використання іноземних кредитів з метою подолання кризових явищ у національній економіці буде досягнута лише за умови спільної стратегії діяльності владних структур України і Національного банку.

Ми і в подальшому будемо досліджувати особливості грошово-кредитного регулювання в умовах макроекономічної нестабільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюлетень Національного банку України. – 2009. – №2.
2. Все про кризу в світі // Економіст. – 2009. – №1. – С. 28-30.
3. Салтинський В.В. Особливості організації кредитування національних економік Міжнародним валютним фондом / В.В. Салтинський // Фінанси України. – 2009. – №2. – С. 60-65.

УДК 657.7.339.13

Романець Ф. М., Завійський І. І., Кондратьєва В. Є.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто необхідність удосконалення звітності, в т.ч. балансу підприємства, зазначено важливі зміни, що відбулися у відповідних нормативно-правових документах і формах звітності, їх суть та значення.

Ключові слова: фінансова звітність, баланс, нормативно-правові документи, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

© Романець Ф. М., Завійський І. І., Кондратьєва В. Є.

AN IMPROVEMENT OF FINANCIAL REPORTING IS IN CONTEXT OF DEVELOPMENT OF MARKET ECONOMIC RELATIONS

In this article the question is about the necessity of improvement of reporting, including the balance sheet of enterprise, important changes are marked, that took place in the proper normatively legal documents and in reporting, their essence and importance.

Key words: financial reporting, balance sheet, normatively legal documents, regulation (standards) of accounting.

Вступ. Програмою реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів передбачено:

- створення системи національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку і звітності, яка забезпечить потрібною інформацією користувачів, передусім інвесторів;
- забезпечення зв'язку реформування бухгалтерського обліку з основними тенденціями гармонізації стандартів на міжнародному рівні та станом економічно-правового середовища і ринкових відносин в Україні [3, с.10].

Отже, з цих завдань випливає необхідність поступового систематичного удосконалення системи обліку і звітності з метою гармонізації стандартів на міжнародному рівні та в умовах ринкових відносин в Україні.

Першим і значним кроком у цьому напрямі було створення і введення в практичну діяльність, починаючи з січня 2000р., національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, а також прийняття Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3].

Стабільність розвитку системи бухгалтерського обліку і створення належних умов для послідовного та раціонального здійснення нею притаманних їй функцій, особливо в умовах ринкових економічних відносин, постійно потребує додаткової інформації (чи то нової, чи просто більш систематизованої, згрупованої тощо). Таку інформацію містить бухгалтерський облік і звітність. Тому потрібно постійно вдосконалювати (переглядати) чинні положення (стандарты) бухгалтерського обліку, розробляти нові, а також вносити зміни до відповідних форм звітності, особливо фінансової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем удосконалення системи обліку і звітності з метою гармонізації стандартів на міжнародному рівні та в умовах ринкових відносин в Україні присвячено праці багатьох вітчизняних вчених, зокрема Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, та ін. Однак динамічні зміни у Міжнародних стандартах фінансової звітності та викликані цим зміни в національних нормативно-правових документах, що регулюють питання обліку і звітності, потребують досліджень, які б узагальнювали аспекти вдосконалення фінансової звітності в контексті розвитку ринкових економічних відносин.

Постановка завдання. Зміни до фінансової звітності за останні роки відбувались досить часто, однак більшість з них ще не знайшли свого відображення в навчально-методичній та іншій економічній літературі. Тому мета статті полягає в тому, щоб систематизувати ці зміни, їх суть і значення та обґрунтувати необхідність подальшого удосконалення фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Зупинимось на найважливіших з цих змін. У баланс введено статті: «Довгострокові біологічні активи» та «Поточні біологічні активи». Для регулювання їх обліку та відображення у звітності Міністерство фінансів України (далі – МФУ) затвердило Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [8] та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів [2]. Рекомендації призначені для застосування підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами

усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які здійснюють сільськогосподарську діяльність.

У статті балансу «Довгострокові біологічні активи» відображається вартість довгострокових біологічних активів, облік яких ведеться за П(с)БО 30 «Біологічні активи». У цій статті наводиться справедлива (первісна, переоцінена) вартість, сума накопиченої амортизації (у дужках) і залишкова вартість довгострокових біологічних активів. До підсумку балансу заноситься справедлива або залишкова вартість, яка дорівнює різниці між первісною (переоціненою) вартістю і сумою накопиченої амортизації.

У статті «Поточні біологічні активи» відображається вартість поточних біологічних активів тваринництва (дорослі тварини на відгодівлі і в нагулі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, вибракувані з основного стада для реалізації, молодняк тварин на вирощуванні і відгодівлі) в оцінці за справедливою або первісною вартістю, а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури) в оцінці за справедливою вартістю, облік яких ведеться за П(с)БО 30 «Біологічні активи» [8].

У вписуваних рядках балансу 055-057 відображається вартість об'єктів, що віднесені до інвестиційної нерухомості. Згідно з П(с)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [9] інвестиційна нерухомість – це власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.

У рядку балансу 055 наводяться справедлива вартість інвестиційної нерухомості, яка обліковується за справедливою вартістю, та залишкова вартість інвестиційної нерухомості, яка обліковується за первісною вартістю, що дорівнює різниці між первісною вартістю і сумою зносу. Показник цього рядка вноситься до балансу.

У вписуваному рядку балансу 065 відображається гудвіл, який раніше входив до статті 070 «Інші необоротні активи». Гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань на дату придбання (П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств») [6].

Первісна (балансова) вартість гудвілу зменшується щомісячним рівномірним нарахуванням амортизації протягом строку корисного його використання, але не більше 20 років.

Якщо гудвіл на кінець року не відповідає ознакам активу, то він списується з внесенням залишкової вартості до витрат.

Наказом МФУ від 07.11.2003 р. № 617 було затверджено П(с)БО 27 «Діяльність, що припиняється». Згідно з наказом МФУ від 03.10.2007 р. № 1100 назву П(с)БО 27 змінено на «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [7].

Наказом МФУ від 05.03.2008 р. № 353 [10] внесено зміни до деяких нормативно-правових актів МФУ з бухгалтерського обліку, а саме до: П(с)БО 2 «Баланс»; П(с)БО 3 «Звіт про фінансові результати»; П(с)БО 7 «Основні засоби»; П(с)БО 8 «Нематеріальні активи»; П(с)БО 11 «Зобов'язання»; П(с)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [3]; П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [7]; Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності; Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [4] та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [1].

Щодо балансу [5], то цим нормативно-правовим актом в активі балансу передбачено четвертий розділ, який подано як вписуваний рядок 275. У цьому вписуваному рядку 275 «IV. Необоротні активи та групи вибуття» відображається вартість необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу, що визначається відповідно до П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [7].

Згідно ж П(с)БО 27 група вибуття – це сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) внаслідок такої операції.

Необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу у разі, якщо:

- економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням;
- вони готові до продажу в їх теперішньому стані;
- їх 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 високу ймовірність, зокрема, якщо керівництвом підприємства підготовлено відповідний план або укладено твердий контракт про продаж, здійснюється їх активна пропозиція на ринку за ціною, що відповідає справедливій вартості.

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.

Якщо необоротні активи, група вибуття визнаються утримуваними для продажу після дати балансу, то таке визнання здійснюється на наступну дату балансу.

Якщо таке визнання відбувається після дати балансу, але до затвердження фінансової звітності, то інформація про необоротні активи, групу вибуття, утримувані для продажу, розкривається в примітках до фінансової звітності.

Необоротні активи, група вибуття, які визнані утримуваними для продажу, припиняють визнаватися у складі необоротних активів.

На необоротні активи, утримувані для продажу, у т.ч. необоротні активи, що входять до групи вибуття, амортизація не нараховується.

Необоротні активи та група вибуття, утримувані для продажу, відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на дату балансу за найменшою з двох величин – балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації.

У разі відмови від реалізації необоротного активу, групи вибуття підприємство оцінює необоротний актив, який більше не визнається як утримуваний для продажу або вилучається з групи вибуття, утримуваної для продажу, за нижчою з оцінок:

а) балансовою вартістю необоротного активу або групи вибуття на момент їх визнання як утримуваних для продажу, скоригованою на суми амортизації та переоцінки, які було б визнано за період його утримання для продажу;

або

б) вищою з оцінок: чистою вартістю реалізації необоротного активу або вартістю використання.

Сума коригування вноситься до інших витрат (доходів) звітного періоду.

У пасиві балансу введено вписуваний рядок 605, на якому відображаються зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу, що визначаються відповідно до П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність».

Висновки. Розвиток фінансово-господарської діяльності в умовах ринкових економічних відносин викликає систематичні зміни в обліку і фінансовій звітності суб'єктів господарювання.

Для забезпечення правомірності та ідентичного відображення цих змін у різних галузях господарства та форм власності виникає необхідність розробки нових та внесення змін і доповнень у чинні нормативно-правові акти щодо обліку і звітності. Такі розробки, зміни і доповнення МФУ здійснює постійно.

Обґрунтовані зміни та доповнення в обліку і звітності підприємств дозволяють більш детально проводити аналіз господарської діяльності, виявляти можливість збільшення економічних вигод від використання активів та уникнення ризику зменшення економічних вигод.

Однак для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, підвищення ефективності роботи підприємств і організацій необхідно чітко дотримуватись чинних нормативно-правових актів щодо бухгалтерського обліку і фінансової звітності, а також своєчасно виявляти і втілювати в практику діяльності зміни і доповнення до них.

Зміни в обліку і фінансовій звітності суб'єктів господарювання, зумовлені розвитком фінансово-господарської діяльності, потребують подальших досліджень і аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських, операцій підприємств і організацій: Затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року №291. – К., 1999.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. №1315. – К., 2006.
3. Нова бухгалтерія. Документи. Том 1. // спеціальний додаток до тижневика “Дебет-кредит” від 21 серпня 2008 р. – К., 2008.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. №291.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87. – К., 1999.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об'єднання підприємств”: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 р. №163, із змінами і доповненнями. – К., 1999.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність”: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 3 жовтня 2007 р. №1100. К., 2007.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 “Біологічні активи”: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. №790. К., 2005.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 “Інвестиційна нерухомість”: Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 2 липня 2007 р. №779. – К., 2007.
10. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 5 березня 2008 р. №353. – К., 2008.

УДК 338.245

Семів Г. О.

РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ СФЕРИ

Аналізується сучасний стан та проблеми розвитку зовнішньої торгівлі нафтопродуктами в Україні. Визначено порівняльні переваги вітчизняних підприємств на ринках нафтопродуктів країн ЄС та СНД.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, експорт нафтопродуктів, порівняльні переваги.

Regional priorities of development of export activity of domestic enterprises of oil-processing branch. The modern consisting and problems of development of foreign trade oil products is analysed in Ukraine. Certainly comparative advantages of domestic enterprises on the markets of oil products of the European countries and the CIS.

Key words: fuel and energy complex, export of oil products, comparative advantages.

Вступ. Існування структурних проблем на вітчизняному ринку нафтопродуктів (непрозорість економічних відносин на цьому ринку, нестабільна цінова кон'юнктура, необхідність оновлення основних фондів та технологічного переоснащення нафтопереробних підприємств, великий вплив іноземних компаній на цьому ринку, загострення зовнішніх загроз стабільності розвитку ринку тощо) вимагає від суб'єктів ринку пошуку більш ефективних напрямів і методів збуту своєї продукції, у тому числі на зовнішньому ринку, використання комплексу міжнародного маркетингу як дієвого інструменту розширення зовнішніх ринків під час здійснення зовнішньоекономічних операцій. При цьому підприємствам, що займаються експортом нафтопродуктів, особливу увагу доцільно приділяти використанню науково обґрунтованих методик підвищення конкурентоспроможності та ефективності експортних операцій, розроблення стратегії проникнення на нові зовнішні ринки. Таким чином, актуальність цієї проблеми обумовлюється необхідністю аналізу тенденцій, пошуку їх глибинних чинників та опрацювання на цій основі напрямів подолання депресивного розвитку окремих ринків продукції ПЕК України, зокрема, ринку нафтопродуктів, можливостей посилення його експортної орієнтації. Крім того важливість досліджень у цьому напрямі зумовлюється необхідністю виконання заходів, обґрунтованих в Указі Президента України № 82/2009 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 10 лютого 2009 р. «Про невідкладні заходи щодо забезпечення енергетичної безпеки України».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств ПЕК України досліджувалися у працях Г. Бурлаки, С. Дорогунцова, Л. Кузнецової, В. Омельченка, В. Саприкіна, А. Сухорукова, О. Шпака. Разом з тим поза увагою дослідників залишається розгляд посилення експортного потенціалу підприємств нафтопереробної сфери, механізми забезпечення їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування пріоритетних зовнішніх ринків у контексті розвитку експортної діяльності вітчизняних підприємств нафтопереробної сфери в умовах загострення конкуренції на внутрішньому та зарубіжному ринках.

Виклад основного матеріалу. Для визначення потенціалу експорту нафтопродуктів з України необхідно передусім проаналізувати стан виробництва у цій галузі. Згідно з даними Міністерства палива та енергетики України [1] за 2008 р. на нафтопереробні заводи (НПЗ) України поставлено 9 425,9 тис. тонн нафти, а саме 2 858,2 тис. тонн – власного видобутку (30,3% від загального обсягу поставки), 6 567,7 тис. тонн імпортовано (відповідно 69,7%). Відповідно до показника 2007 р. обсяг поставки нафти зменшився на 3 192,5 тис. тонн (на 25,3%). Протягом 12 місяців 2008 р. обсяг переробки нафти та газового конденсату становив 10 482,8 тис. тонн, зменшившись порівняно з аналогічним періодом 2007 р. на 3 322,9 тис. тонн, або на 24,1%.

Наслідком зменшення поставок нафти на нафтопереробні заводи стало падіння виробництва пального в країні, зокрема виробництва бензинів за січень – грудень 2008 р. порівняно із відповідним періодом 2007 р. зменшилось на 942,0 тис. тонн (або на 22,6%); дизельного пального – на 880,8 тис. тонн (або на 21,5%) та мазуту - на 1 054,3 тис. тонн (або на 31,7%) менше. Загальні потужності з первинної переробки нафти у 2008 р. завантажено в середньому на 22,4% (у 2007 р. – 25,7%), що значно нижче середніх показників у європейських країнах. Таким чином, в Україні не використовується наявний потенціал виробництва нафтопродуктів передусім внаслідок застарілої матеріально-технічної бази та низького технологічного розвитку НПЗ, неритмічних поставок нафти з-за кордону,

відсутності стратегічних її запасів, низьких можливостей розширення експорту високоякісного автомобільного пального. Крім того, у 2008 р. знизився внутрішній та зовнішній попит на нафтопродукти внаслідок кризових тенденцій у світовій економіці.

Дестабілізаційні процеси на вітчизняному ринку нафтопродуктів зумовлює також практично повна залежність від поставок з Росії. Головні напрями вирішення цієї проблеми - організація постачання нафти з країн Каспійського регіону, Близького Сходу та Північної Африки; поступове збільшення обсягів видобутку власної нафти (на Азово-Чорноморському шельфі); впровадження сучасних технологій з метою підвищення якості переробки нафти на НПЗ України.

Розглядаючи експортну діяльність вітчизняних підприємств нафтопереробної сфери, необхідно наголосити, що головні коливання у вітчизняному експорті нафтопродуктів пояснюються насамперед зміною кон'юнктури і значною амплітудою коливання цін зовнішнього ринку порівняно з внутрішнім. Тому одним із головних чинників розвитку експорту вітчизняних нафтопродуктів є ціновий фактор. У цьому контексті зростає необхідність визначення потенційних зарубіжних ринків нафтопродуктів, на яких наша країна має порівняльні переваги.

Зазначимо, що у 2008 р. вітчизняний експорт за статтею «Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки» становив 4109229,9 тис. дол. США, збільшившись порівняно з попереднім роком на 56,2%, у тому числі обсяги поставок сирової нафти (враховуючи газовий конденсат) збільшились на 220,7% [5]. Таким чином, незважаючи на кризові тенденції у світовій економіці, вітчизняні підприємства нафтопереробної сфери мають значний потенціал розширення своєї діяльності на зовнішньому ринку.

З метою визначення пріоритетних зарубіжних ринків для вітчизняних підприємств нафтопереробного комплексу серед країн ЄС та СНД необхідно використати індекс виявлених порівняльних переваг, який розраховується за такою формулою [2, с.139]:

$$RCA^t = \frac{1000}{(X_j^t + M_j^t)} \times \left[(X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_j^t - M_j^t) \times \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_j^t + M_j^t)} \right], \quad (1)$$

де X_{ij}^t - експорт товарів сектора (j) країни (i) до групи інших країн, взятих для аналізу; M_{ij}^t - імпорт товарів сектора (j) країни (i) з групи інших країн, взятих для аналізу; X_j^t - загальний експорт країни (i) до групи інших країн, взятих для аналізу; M_j^t - загальний імпорт країни (i) з групи інших країн, взятих для аналізу.

Як свідчать результати розрахунків індексу виявлених порівняльних переваг за 2007 р. (рис. 1), найвищі порівняльні переваги у торгівлі нафтопродуктами Україна має у Словенії (значення індексу RCA – 169,62), Греції (138,1), Латвії (132,01), Італії (124,76) та Нідерландах (121,12). Це пояснюється налагодженими поставками нафтопродуктів до цих країн насамперед внаслідок сезонного коливання цінової кон'юнктури. Традиційно високі конкурентні позиції вітчизняні підприємства нафтопереробного комплексу мають на ринках Німеччини, Мальти, Угорщини, Польщі, Іспанії, Великобританії та Естонії.

Найбільше від'ємне значення індексу (-283,03) характерне для взаємних торговельних відносин з Росією, оскільки ця країна є нетто-експортером нафтопродуктів до України і має сильні конкурентні позиції на вітчизняному ринку нафтопродуктів. Така ж ситуація є характерною для ринків Литви, Румунії, Австрії, Франції, Швеції і Данії.

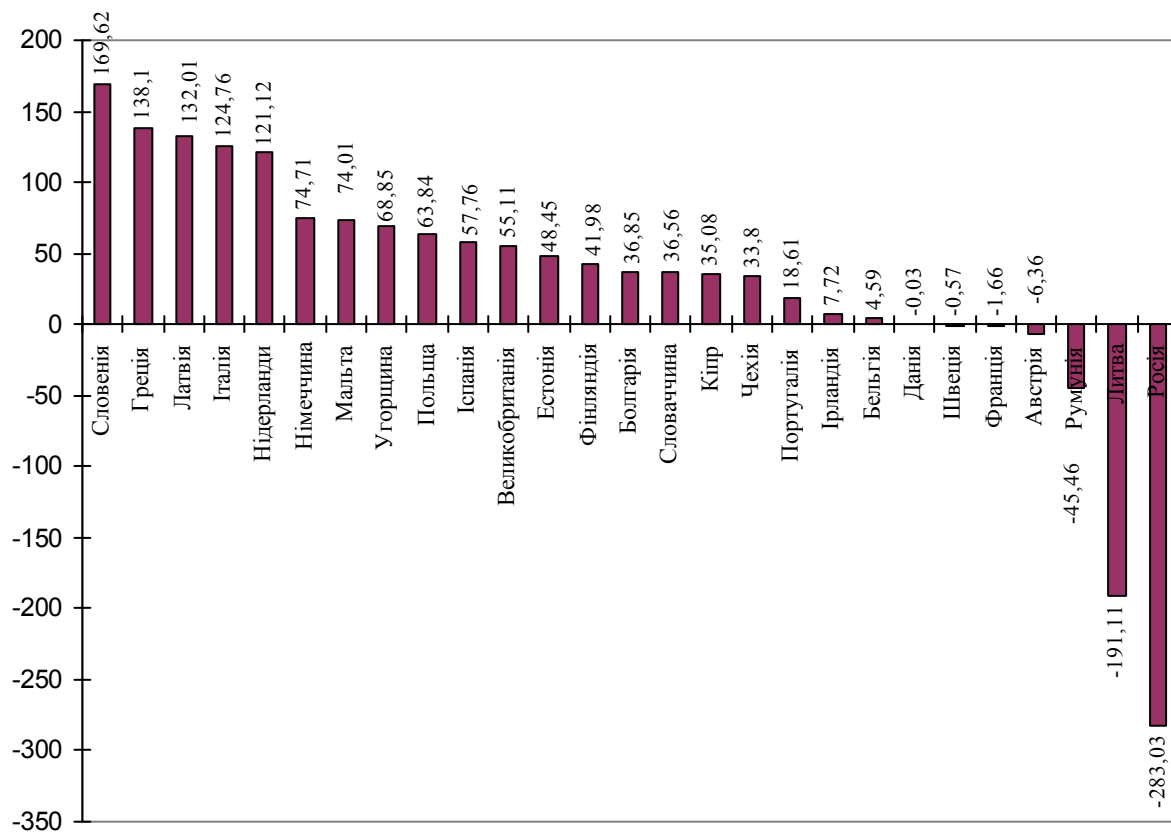


Рис. 1. Ранжування товарної групи «Паливо мінеральне, нафта і продукти її переробки» згідно з індексом виявлених порівняльних переваг (RCA) України у торгівлі з країнами ЄС та СНД у 2007 р.

Висновки. Як показує світова практика, ефективна робота НПЗ країн Заходу ґрунтується на принципах диверсифікації поставок нафти. У нашій країні ця вимога, на жаль, не дотримується і вітчизняні нафтопереробні підприємства здебільшого орієнтуються на поставки з Росії. Це призвело до того, що найбільшими НПЗ нашої країни володіють російські інвестори і держава не може впливати на можливість диверсифікації поставок нафтопродуктів. В умовах нестабільності діяльності на внутрішньому ринку експорт нафтопродуктів стає суттєвим напрямом розширення господарської діяльності та поповнення обігових коштів НПЗ. Головні коливання у вітчизняному експорті нафтопродуктів пояснюються насамперед зміною кон'юнктури і значною амплітудою коливання цін зовнішнього ринку порівняно з внутрішнім. Результати розрахунків індексу виявлених порівняльних переваг за 2007 р. свідчать, що перспективними та пріоритетними зарубіжними ринками нафтопродуктів для України є передусім ринки країн ЄС - Словенія, Греція, Латвія, Італія та Нідерланди.

Перспективами подальших досліджень є розроблення механізму та визначення пріоритетних напрямів розвитку вітчизняних підприємств нафтопереробної сфери в умовах світової економічної кризи. Ця проблема вимагає детальних досліджень переваг та недоліків у діяльності вітчизняних підприємств ПЕК і обґрунтування на цій основі першорядних завдань діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринках у кризовий період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційна довідка про основні показники розвитку галузей паливно-енергетичного комплексу України за грудень та 12 місяців 2008 року (за оперативними даними). - <http://mpe.kmu.gov.ua>.
2. Кончин В. Категорія виявленої порівняльної переваги та оцінка перспектив України на Євrorинку / В. Кончин // Журнал європейської економіки. – 2003. - № 1. – С. 135-147.
3. Шпак О.Г. Нафта і нафтопродукти: наукова монографія. / Шпак О. Г. – К.: Ясон – К, 2000. – 370с.

4. Указ Президента України № 82/2009 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 10 лютого 2009 року «Про невідкладні заходи щодо забезпечення енергетичної безпеки України». – www.president.gov.ua.

5. www.ukrstat.gov.ua.

УДК 339.137.2:339.9:334.735

Семів С. Р.

ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Аналізується вплив світової фінансової кризи на діяльність споживчої кооперації України. Розглянуто зарубіжний досвід діяльності кооперативів в умовах економічних перетворень. Проведено аналіз переваг та недоліків, обґрунтовано пріоритетні напрями діяльності споживчої кооперації в сучасних економічних умовах.

Ключові слова: споживча кооперація, світова фінансова криза, міжнародний кооперативний рух, SWOT-аналіз.

Semiv S. R.

INFLUENCE OF WORLD FINANCIAL CRISIS ON ACTIVITY OF CONSUMER CO-OPERATION OF UKRAINE.

Influence of world financial crisis is analysed on activity of consumer co-operation of Ukraine. Foreign experience of activity of cooperative stores is considered in the conditions of economic transformations. The SWOT-analysis is conducted, grounded priority directions of activity of consumer co-operation in modern economic terms.

Key words: consumer co-operation, world financial crisis, international co-operative activity, SWOT-analysis.

Вступ. Сьогодні споживча кооперація є провідним кооперативним сектором економіки України і перебуває, як все народне господарство, у стані глибоких економічних перетворень. Причин негативного розвитку є багато, але останнім часом вирішальний внесок у загострення економічних проблем кооперації зробила світова економічна криза, яка носить глобальний та системний характер. Для того, щоб визначити її вплив на діяльність споживчої кооперації України, необхідно виявити її прояви у світі та у нашій країні, дослідити переваги і недоліки діяльності кооперації в епоху глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку кооперативного сектора нашої країни в умовах економічних перетворень здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Апопій, С. Бабенко, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гончаренко, В.Зіновчук, І. Юрко. Проте ще недостатньою мірою висвітлені наслідки впливу світової фінансової кризи на різні сфери діяльності кооперації, стратегічні напрями розвитку господарської діяльності у кризовий період і досвід їх реалізації у країнах з розвинутою та перехідною економікою. Потребує системного аналізу проблема державної підтримки діяльності кооперативних підприємств на загальнодержавному та регіональному рівнях, зокрема у контексті необхідності виконання Указу Президента України „Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні” № 1046 / 2008 від 17 листопада 2008 р.

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування стратегічних напрямів посилення економічного потенціалу споживчої кооперації України в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Економічні кризи у світі носять циклічний характер і виявляються внаслідок порушення попиту і пропозиції на товари та послуги. Головними проявами кризових процесів у світі є падіння обсягів виробництва, банкрутство великих корпорацій і підприємств малого та середнього бізнесу, крах банківських систем, зниження попиту на товари та послуги, падіння цін, зростання безробіття і, як наслідок, загострення соціальних проблем.

Історія світових економічних криз бере свій початок ще у ІХХ столітті. Перші міжнародні кризові явища спостерігались у 1857 р. у США, Німеччині та Франції і у 1873 р. в Австрії та Німеччині. У ХХ ст. кризи набували глобальнішого характеру і впливали на більшу кількість країн світу. Узагальнена характеристика головних економічних криз минулого століття наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика найбільших світових економічних криз ХХ століття

№ з/п	Кризовий період	Причини / передумови та чинники виникнення кризових явищ	Прояви кризи
1.	1914 р.	Початок першої світової війни, продаж цінних паперів іноземних емітентів урядами західних країн для фінансування військових дій	Крах практично на всіх ринках товарів та послуг
2.	1920-1922 рр.	Спад виробництва і післявоєнна дефляція	Валютні і банківські кризи в США, Великобританії, Італії, Голландії, Данії і Норвегії
3.	1929-1933 рр. – Велика депресія	Чорний четвер на Нью-Йоркській фондовій біржі (різка зниження курсу акцій)	Падіння промислового виробництва, банкрутство банків та підприємств, значне безробіття
4.	Кінець 1957 – середина 1958 рр.	Кризові процеси в США, Великобританії, Канаді, Бельгії і Нідерландах	Значне падіння промислового виробництва, загострення безробіття
5.	Кінець 1973 р.	Економічна криза в США, енергетична криза	Падіння виробництва, банкрутство підприємств, зростання безробіття
6.	1987 р.	Чорний понеділок 1987 р. в США – падіння американських фондових ринків внаслідок впливу з ринку інвесторів	Обвал на фондових ринках Австралії, Канади і Гонконгу
7.	1994-1995 рр.	Мексиканська економічна криза, втеча капіталу з Мексики	Криза банківської системи
8.	1997 р.	Азійська криза внаслідок впливу інвесторів з країн Південно-Східної Азії	Падіння світового ВВП
9.	1998 р.	Дефолт у Росії внаслідок значного зовнішнього боргу і падіння цін на сировину	Значне падіння курсу національної валюти, банкрутство компаній

Джерело: складено автором

Теперішня світова економічна криза, яку ще називають кризою споживання, почалась у 2007-2008 рр. разом з іпотечною кризою в США і, за оцінками багатьох експертів буде найважчою у сучасній історії. Негативним чинником поширення кризи на всі країни є поглиблення глобалізаційних процесів у світі, які характеризуються зростанням цілісності і єдності світового господарства та взаємозалежністю економік різних країн, яка зростає. Так за словами голови Всесвітнього економічного форуму в Давосі проф. Клауса Шваба, світові втрати від фінансової кризи вже сьогодні становлять близько 5 трлн дол. [6]. Особливо

потрібно звернути увагу на те, що сучасна економічна криза досить сильно торкнулась інтересів населення планети, що виявилось у загостренні соціальних проблем практично у всіх країнах світу.

Кооперативний рух у світі є добре розвинутим та організованим. В умовах глобалізації кооперативні об'єднання, виявляючи турботу про людей, дозволяють своїм членам вирішувати власні соціальні проблеми і тим самим послаблювати її негативні наслідки. Так, Міжнародний кооперативний альянс (МКА), який є найбільшою міжнародною кооперативною організацією, на початок 2009 р. об'єднував 221 організацію з 85 країн світу із загальною кількістю учасників кооперативів понад 800 млн осіб. Кооперативи забезпечують сьогодні робочими місцями понад 100 млн осіб, тобто більше, ніж транснаціональні корпорації (ТНК). Головною темою Міжнародного кооперативного дня, який буде проведений під егідою МКА та ООН 4 липня 2009 року, буде протидія кооперативами світовій економічній кризі. При цьому головний наголос робитиметься не на економічному зростанні кооперативів, а на дотриманні кооперативних принципів діяльності як фактора глобального економічного оновлення [7].

Для вітчизняної кооперації важливим є зарубіжний досвід ефективної діяльності кооперативів в умовах глобалізації та поглиблення фінансових криз. В умовах глобалізації кооперативи успішно конкурують з провідними ТНК. У країнах з розвинутою економікою високий рівень конкурентних переваг кооперативних систем зумовлюється дієвою системою державної підтримки та стимулювання діяльності кооперативів, перевагами від інтегрування і кооперування господарської діяльності у сільському господарстві, фінансовому секторі, сфері надання послуг. Одним з важливих чинників, що дозволяє західноєвропейським кооперативам конкурувати з провідними ТНК, є пристосування до сучасних тенденцій глобалізації та інтернаціоналізації, що існують у світовому господарстві. Сьогодні для міжнародного кооперативного руху властивим є глобалізація господарської діяльності, активізація міжнародної інтеграції, використання сучасних інформаційних та комп'ютерних технологій у веденні бізнесу. Важливим фактором конкурентоспроможності західноєвропейських кооперативів є поширення міжнародної кооперації та інтеграції в межах ЄС, а також з кооперативами країн Східної і Центральної Європи. Поглиблення міжнародної інтеграції у кооперативному секторі країн Євросоюзу має наслідком зростання підтримки кооперації та міжнародного кооперативного руху на рівні європейських інституцій, налагодження взаємовигідного співробітництва між кооперативними системами країн ЄС та постсоціалістичних держав. Для європейського кооперативного руху сьогодні характерним є високий рівень ефективності, зумовлений поглибленням міжнародної інтеграції [5]. Тому доцільне більш активне співробітництво споживчої кооперації з кооперативними системами західноєвропейських країн.

У нашій країні негативні наслідки світової економічної кризи мають місце у всіх галузях народного господарства. Відповідно до результатів дослідження аудиторської компанії Ernst & Young найбільше фінансова криза в Україні позначилась на фінансовому секторі, сфері нерухомості і будівництва, металургії, автомобілебудуванні і хімічній промисловості. Особливо негативним є те, що кризові процеси зачепили економічні інтереси населення нашої країни через зростання рівня безробіття, зростання рівня цін, знецінення заощаджень. У зв'язку з цим актуальною є думка видатного українського економіста М.Туган-Барановського про те, що в умовах перетворень є лише один напрям зростання товарної насиченості ринку – "... суттєвий розвиток сільськогосподарської кооперації, що дозволить зберегти і посилити переваги великого господарства" [4, с. 25].

Аналізуючи вплив світової фінансової кризи на діяльність споживчої кооперації, необхідно окреслити найголовніші чинники, що впливають на розвиток кооперативних систем. Згідно з дослідженнями проф. Бабенка С.Г. [1] такими факторами передусім є: загальна макроекономічна ситуація в країні; чисельність пайовиків; капітальні ресурси кооперації; рівень державної підтримки та стимулювання кооперативів; дієвість кооперативного законодавства; технологічне забезпечення кооперативів; інфраструктура та матеріально-технічна база; розвиток кооперативної культури (рівень централізації, демократії управління, внутрішньої кооперації та інтеграції); рівень співробітництва та інтегрованості з

закордонними контрагентами. З огляду на окреслені чинники основними негативними факторами впливу кризових тенденцій на діяльність споживчої кооперації України можна вважати:

- погіршення загальної макроекономічної ситуації в країні;
- ускладнення економічного становища пайовиків та їх сімей внаслідок дестабілізаційних процесів у країні;
- подорожчання кредитів і утруднення доступу до фінансування господарської діяльності;
- криза неплатежів між підприємствами різних форм власності;
- падіння платоспроможного попиту населення;
- недостатній рівень державної підтримки кооперації внаслідок дефіциту бюджетних коштів та необхідності дотримання вимог СОТ щодо державного втручання в економіку.

Незважаючи на складну ситуацію, яка спостерігається в країні, дуже важливо, що споживча кооперація України має значний потенціал, який здатний протидіяти дестабілізаційним процесам в економіці. Насамперед це є людський капітал - пайовики та керівники із значним досвідом роботи в складних економічних умовах. Завдяки їм у кризовий період на багатьох підприємствах обласних організацій споживчої кооперації вдалося досягнути стійкого рівня зростання фінансових результатів. Аналіз найсуттєвіших переваг та недоліків, а також сприятливих можливостей та потенційних загроз діяльності споживчої кооперації в умовах світової фінансової кризи, які визначені за допомогою експертних оцінок і з використанням результатів багатомірного статистичного аналізу, наведені в табл. 2.

Суттєвим чинником поліпшення результатів діяльності споживчої кооперації в умовах фінансової кризи є посилення її державної підтримки. Сьогодні це є популярний та ефективний захід в розвинутих країнах Заходу, завдяки якому підтримуються пріоритетні галузі економіки. Як свідчить досвід країн Центральної Європи, трансформація кооперативних систем є малоефективною без належного рівня державної підтримки кооперації [3]. Щодо України, то йдеться не про протекціонізм, а скоріше про систему державних компенсацій для споживчої кооперації. Власне діяльність споживчої кооперації на внутрішньому ринку у сільських та гірських районах підприємствами інших форм власності не здійснюється внаслідок її неприбутковості. Для прикладу, поставки товарів народного споживання у віддалені гірські райони тягнуть за собою значно вищі витрати, ніж за аналогічних операцій в міських населених пунктах. Очевидно, що підприємства приватної форми власності, які виконують короткотермінові завдання, не будуть займатися такою діяльністю. Тому ми пропонуємо запровадити часткову компенсацію трансакційних витрат з боку держави, створити систему державних гарантій та державних замовлень на продукцію споживчої кооперації. Цьому сприятиме Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні» від 17 листопада 2008 р. [5], в якому визначені положення про узгодження механізмів заходів державної підтримки з вимогами СОТ про обмеження державного втручання в економіку.

Важливим складником антикризових заходів у системі споживчої кооперації повинно стати поглиблення міжнародного кооперативного співробітництва, отримання переваг від участі у міжнародних кооперативних об'єднаннях та проектах економічної співпраці [3].

Головними напрямками економічного співробітництва на взаємовигідній основі між споживчою кооперацією України та кооперативними спілками країн Центральної та Західної Європи, які забезпечать стійкий розвиток кооперативного сектора економіки України, визначимо:

- запозичення системою української кооперації досвіду ефективної діяльності в ринковому середовищі;
- вихід споживчої кооперації України на зовнішні ринки через міжнародне кооперативне співробітництво;
- розвиток міжнародної виробничої кооперації;

- залучення додаткових фінансових і технологічних ресурсів створенням спільних підприємств і активним використанням лізингових послуг як альтернативної форми фінансування;
- доступ до європейських програм фінансування та кредитування кооперативів;
- проведення спільних навчань, наукових досліджень.

Таблиця 2

SWOT - аналіз діяльності споживчої кооперації України в умовах світової фінансової кризи

Переваги	Недоліки
<i>1</i>	<i>2</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Наявність людського капіталу, що має значний досвід діяльності в складних економічних умовах - Багаторічний досвід діяльності та кооперування на вітчизняному ринку товарів та послуг - Розвинута матеріально-технічна база та інфраструктура по всій країні - Висока якість власної продукції - Значний науковий та освітній потенціал Укоопспілки - Налагодження система навчання та підвищення кваліфікації власного персоналу - Наявність загальнодержавних та регіональних стратегій, програм та наукових розробок щодо розвитку споживчої кооперації 	<ul style="list-style-type: none"> - Погіршення економічного становища пайовиків та працівників внаслідок кризових тенденцій в економіці - Недостатній рівень використання сучасних методів менеджменту, маркетингу та антикризового управління - Наявність старого, зношеного устаткування - Низькі обсяги власних джерел фінансування - Невикористаний потенціал можливостей міжнародного кооперативного співробітництва та співпраці з фондами технічної допомоги - Низька конкурентоспроможність порівняно із західними ТНК, що проникають на вітчизняний ринок
Сприятливі можливості	Потенційні загрози
<ul style="list-style-type: none"> - Впровадження державних заходів щодо подолання фінансової кризи в Україні у сфері діяльності споживчої кооперації - Можливість запровадження перехідного періоду згідно з вимогами СОТ щодо державної підтримки споживчої кооперації - Розширення сфери послуг кооперації та підвищення якості обслуговування населення - Стійкий попит на продукцію споживчої кооперації на закордонних ринках (продукцію заготівель, лікарсько-технічну сировину) - Можливість залучення інвестицій від оєвропейських кооперативних спілок - Можливість лобювання власних інтересів через приєднання до діяльності Об'єднання європейських споживчих кооперативів Еугосоор та проекту "Європейські кооперативи" - Активізація залучення технічної допомоги від міжнародних економічних організацій та урядів зарубіжних країн 	<ul style="list-style-type: none"> - Подальше погіршення макроекономічної ситуації в країні - Відсутність політичної стабільності в країні - Скорочення державної підтримки внаслідок дефіциту бюджету та дотримання державою вимог СОТ щодо втручання в економіку - Зменшення платоспроможного попиту населення - Ускладнення доступу до банківського кредитування - Труднощі в розрахунках з підприємствами інших форм власності - Загострення недобросовісної конкуренції з боку підприємств приватної форми власності - Скорочення фінансування програм і фондів ЄС та інших зарубіжних країн

З метою налагодження довгострокового фінансування кооперації доцільним є залучення фінансових ресурсів передусім від інвесторів з кооперативних спілок зарубіжних країн. За такої форми фінансування, як показав позитивний досвід кооперативних спілок країн Центральної і Східної Європи, вирішуються можливі проблеми, пов'язані із статусом суб'єктів з кооперативною формою власності. На наше переконання, єдність міжнародного кооперативного руху і його економічний та соціальний потенціал є суттєвим фактором конкурентоспроможності кооперативних систем в умовах економічної глобалізації.

В умовах економічної кризи на підприємствах та в організаціях споживчої кооперації необхідно активізувати впровадження сучасних методів та інструментів менеджменту, маркетингу та антикризового управління. Для цього необхідно посилити діяльність з підвищення кваліфікації управлінського персоналу, розробити механізми консультативного

супроводу діяльності окремих кооперативних підприємств та організацій, у тому числі з використанням власного наукового потенціалу Укоопспілки.

Висновки. Стратегічною метою розвитку споживчої кооперації в умовах світової фінансової кризи повинно стати максимальне використання всіх наявних ресурсів, переваг та потенційних можливостей через підвищення організаційно-економічної ефективності операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках. При цьому конкурентоспроможність споживчої кооперації України буде залежати як від рівня ефективності реалізації заходів, спрямованих на адаптацію до сучасної економічної ситуації в країні, активізацію міжнародного кооперативного співробітництва, так і від налагодженої системи державної підтримки та стимулювання діяльності кооперативних підприємств та організацій.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення механізму та стратегії поглиблення міжнародної економічної інтеграції Укоопспілки, активізації її міжнародного кооперативного співробітництва з європейськими інституціями у контексті подолання негативних проявів світової економічної кризи у кооперативному секторі економіки. Цей напрям досліджень є особливо актуальним та перспективним з огляду на можливість визначення пріоритетів міжнародної співпраці, а також першорядних заходів державної підтримки, узгодження механізму їх впровадження, враховуючи вимоги і обмеження СОТ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: моногр. / Бабенко С.Г. – К.: Наукова думка, 2003. – 332с.
2. Данилишин Б. Економіка України: життя після кризи? / Б. Данилишин. // Дзеркало тижня. – 2009. - № 1.
3. Семів С.Р. Міжнародна кооперація як чинник євроінтеграції / С.Р. Семів // Вісник Львів. комерц. акад. – Сер. екон. – Вип. 21. – Л.: Вид-во Львів. комерц. акад., 2006. – С. 86-94.
4. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – [предисл., коммент.: Л. А. Булочникова, Г. Н. Сорвина, Т. П. Субботина]. - М.: Экономика, 1989. – 496 с.
5. Указ Президента України Про додаткові заходи щодо подолання фінансової кризи в Україні від 17 листопада 2008 р. № 1046 / 2008 - www.president.gov.ua.
6. Klaus Schwab, Michael Porter. The Global Competitiveness Report 2008-2009. Geneva: World Economic Forum, 2009. – 513 p.
7. www.coop.org.

УДК: 336:004

Стоколоса Т. М.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ

Розглянуто підходи до трактування поняття фінансового механізму та виокремлення його функцій. Проаналізовано класифікації функцій фінансового механізму та можливість їх трансформації на сучасному етапі економічного розвитку

Ключові слова: фінансовий механізм, функції фінансового механізму, трансформаційні підходи.

TRANSFORMATION OF FUNCTIONS OF FINANCIAL MECHANISM

Going is considered near interpretation of concept of financial mechanism and selection of his functions. Existent classifications of functions of financial mechanism are analysed that possibility of their transformation on the modern stage of economic development

Key words: financial mechanism, functions of financial mechanism, transformation approaches.

Вступ. Поглиблення реформи фінансової системи в Україні розглядається як одне з пріоритетних завдань економічної політики на сучасному етапі. Для ринкової системи важливим елементом є розвиток фінансового механізму.

Визначення і практичне застосування методів та інструментів фінансового механізму повинні бути адекватні стану фінансової системи та економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначень суті фінансового механізму як у вітчизняних, так і зарубіжних наукових джерелах є чимало (див. табл. 1).

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі фінансовий механізм подано як принципову схему практичного використання в економіці держави фінансових важелів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на різних його рівнях.

Таблиця 1

Трактування поняття фінансового механізму в сучасних економічних джерелах

№	Автори та джерела	Визначення фінансового механізму
1	2	3
1	Василик О.Д. [8]	Фінансовий механізм — комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення економічного розвитку і соціальних потреб громадян. Ф.м. — це, по суті, методичні, організаційні та правові положення і заходи, що визначають функціонування фінансів в економіці держави, їх практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань.
2	Благун І.Г. [2]	Фінансовий механізм - сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів, за допомогою яких забезпечується система розподілу і перерозподілу ВВП, формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів економіки.
3	Волков О. М. [3]	Фінансовий механізм - це система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання використання фінансових ресурсів
4	Кириленко О. П. [5]	Фінансовий механізм - це сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільчих і перерозподільчих відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів
5	Заяц Н. Е., Лисенко М. К., Бондар Т. Е.[4]	Фінансовий механізм - це сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих фінансових відносин
6	Нікольський П.С. [9]	Фінансовий механізм - це сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, із системою фінансування видатків

1	2	3
7	Райзберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева Е. Б. [12]	Фінансовий механізм - це складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відносин. Він включає передусім ціни, податки, мита, пільги, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредитний і депозитний проценти, облікову ставку, тарифи
8	Шеремет А. Д., Сайфулін Р. С. [14]	Фінансовий механізм - це система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів
9	Колчина Н. В. [7]	Фінансовий механізм - це система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку
10	Федосов В. М., Огородник С. Я., Суторміна В. Н. [13]	Фінансовий механізм - це сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства
11	Поддерогін А. М., Буряк Л. Д., НамГ. Г. [11]	Фінансовий механізм - це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових засобів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробництва
12	Балабанов И. Т. [1]	Фінансовий механізм - це система дії фінансових важелів, яка виражається в організації, плануванні й стимулюванні фінансових ресурсів
13	Ковалюк О. М. [6]	Фінансовий механізм - це система фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовують у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного їхнього забезпечення, а також за відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівні
14	ЮрійС. І. [15]	Фінансовий механізм - це сукупність конкретних фінансових форм, методів та важелів, за допомогою яких забезпечується процес суспільного відтворення, тобто здійснюються розподільчі та перерозподільчі відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання і фонди грошових коштів

З цього погляду його можна охарактеризувати як сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення розподілу, перерозподілу, контролю фінансів; створення, мобілізація і використання децентралізованих і централізованих грошових доходів, фондів і резервів.

Отже, фінансовий механізм широко досліджується у наукових працях, але виокремлення конкретних його функцій є досить нечітким. Суттєвим недоліком, на нашу думку, у визначенні фінансового механізму є відсутність у багатьох випадках переліку джерел забезпечення використання фінансових методів і важелів, зокрема нормативно-правового, інформаційного. Крім цього, поняття фінансового механізму невіддільне від фінансової політики держави, яка визначає функції фінансового механізму та його органічний зв'язок з державним регулюванням економіки.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів до визначення суті фінансового механізму, аналіз його функцій та можливість їх трансформації. Досягнення мети забезпечується розв'язанням таких завдань: визначення ролі і місця фінансового механізму в структурі господарського механізму; визначення об'єктів, суб'єктів і способів процесу трансформації функцій фінансового механізму.

Виклад основного матеріалу. Фінанси як об'єктивна економічна категорія існують незалежно від волі людей і є інструментом впливу на виробничо-торговельний процес суб'єктів господарювання. Цей вплив здійснюється через фінансовий механізм.

Ефективність фінансового механізму залежить від цілеспрямованого вибору фінансових інструментів та дієвості їх впливу на окремі аспекти соціально-економічного розвитку. Функціонування фінансового механізму забезпечується через організаційні структури, які характеризують надбудову суспільства. Це правове регламентування, планування, організація та контроль.

У управлінні фінансовим механізмом важливим є його спрямування на вирішення тих чи інших проблем, які періодично виникають у суспільстві, чи на те, щоб їх не виникло. Звичайно, фінансовий механізм має реагувати на проблеми, які існують і сприяти їх вирішенню. Проте головна його мета полягає в тому, щоб їх не допускати.

Проаналізувавши погляди на визначення суті фінансового механізму, і, зокрема, його функцій, можна припустити, що основними з них є – фінансове забезпечення і фінансове регулювання економічних і соціальних процесів у державі. Проте, ці функції є цілковитою теоретичною абстракцією. Фінансове забезпечення одночасно виконує функцію регулювання такою ж мірою, як і регулювання може здійснювати функцію фінансового забезпечення.

Доцільно буде виокремити такі функції:

- організаційна–організація фінансових відносин як об'єкту управління, тобто визначення відповідної логіки формування і використання фінансових ресурсів;
- управлінська – виражається в дії на грошові потоки через формування фінансових ресурсів і ефективне їх використання.

Остання, в свою чергу, мобілізує фінансові ресурси, їх розподіл і стимулює розвиток тих або інших ланок господарського комплексу. Фінансовий механізм покликаний забезпечити відтворювальний процес у регіоні покриттям витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються як суб'єктами господарювання (самофінансування), так і фінансовими установами (кредитування) і державою. Перерозподіл фінансових ресурсів за допомогою фінансового механізму дозволяє здійснювати регулювання економічного розвитку цілеспрямованою зміною темпів розвитку як народного господарства загалом, так і окремих його складників, а також зміну його структури.

Отже, фінансовий механізм, як і будь-яка інша економічна категорія повинен правильно і своєчасно реагувати на загальноекономічні зміни. Тому доцільно звернути увагу на ті елементи фінансового механізму, які і визначають цю тенденцію.

Розглянемо питання трансформації функціонального призначення фінансового механізму, яке визначено через його функції.

Суть трансформації функцій фінансового механізму полягає насамперед у вдосконаленні методів і способів їх реалізації.

У період розвитку ринкових відносин одним із способів такої трансформації є інформаційно-інноваційний. Адже завдання фінансів - стати найефективнішою за витратами сферою, додавати цінність/вартість, бути в бізнес-процесі, орієнтуватися на споживачів і обслуговування, додаючи цінність у масштабах всієї компанії і діючи в середовищі, яке трансформується з розвитком технологій, а також оперативно реагувати на постійно змінні запити.

Функції фінансового механізму повинні забезпечувати максимально ефективно і продуктивно використання фінансів у масштабах всього бізнесу.

Впровадження інтегрованих комп'ютерних систем у масштабах компанії з мережевою підтримкою, часто керованих з географічно віддалених центрів, трансформує функції фінансового механізму, у тому числі і за рахунок скорочення, іноді на дві третини, видів діяльності, що пов'язані з обробкою трансакцій і вимагають значного часу. Це дозволяє використовувати принаймні частину фінансових ресурсів, які звільнилися, щоб перекинути їх на види діяльності, що збільшують прибутковість у масштабах всієї компанії.

На рис. 1 показані напрями трансформації функцій фінансового механізму організації та їх вплив на оптимізацію фінансових процесів. Наслідком такої трансформації є оновлена функція фінансового механізму, що «стискається» майже до половини. Традиційні фінансові і управлінські види діяльності також проектуються заново на основі інформаційних технологій, внаслідок чого витрати скорочуються наполовину від колишніх.

Такий погляд на трансформацію знайшов вже і практичне застосування. Як підтвердження, можна навести досвід низки закордонних компаній – Dell Computer, British Steel, North West Securities та ін. [9]

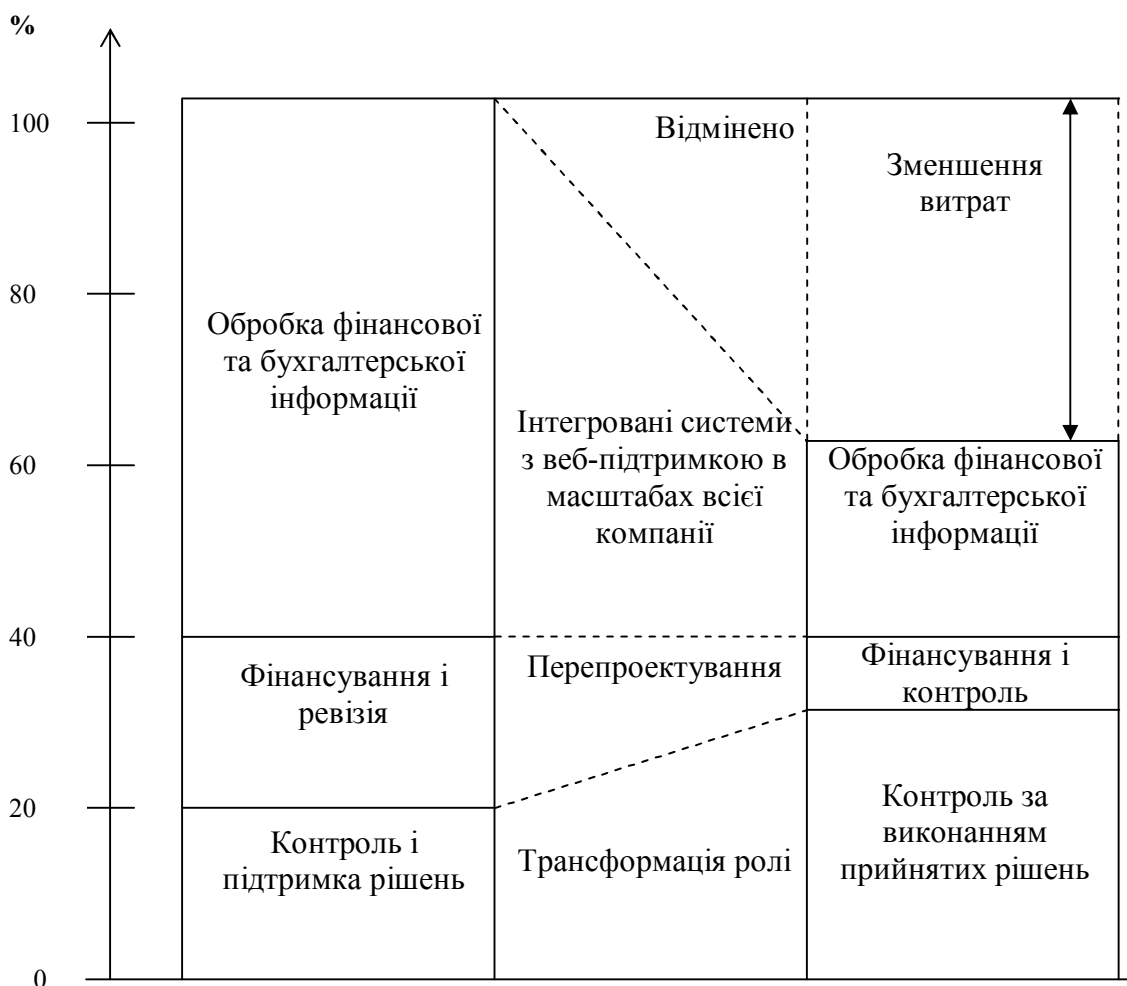


Рис. 1. Трансформація функцій фінансового механізму

Висновки. Підсумовуючи наведене, зазначимо, що трансформація фінансових процесів із застосуванням новітніх технологій - це один з важливих напрямів розвитку фінансового механізму. Успішно налагоджений процес фінансового механізму дозволить здійснювати ефективну організацію, планування та використання фінансових ресурсів. Ефективний фінансовий механізм, як основний складник господарського механізму, забезпечує ефективну політику держави. Сьогодні цей процес перебуває на стадії розвитку і тому потребує великих фінансових витрат, кваліфікованих фахівців, відповідної системи управління змінами, нормативно-правової бази регулювання цього процесу.

У подальших дослідженнях з означеної проблеми необхідним є дослідження і аналіз існуючих трансформаційних процесів у фінансовій сфері та розгляд їх можливої реалізації у вітчизняній практиці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / Балабанов И. Т. - М.: Финансы и статистика, 1994. - С. 25.
2. Благуи І.Г. Фінанси: навч. посібник / Благуи І.Г., Сорока Р.С., Слейко І.В. – Львів: Магнолія – 2008. - 325 с.

3. Волков О. М. Экономика предприятия: учеб. / [под ред. проф. О. М. Волкова]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. - М.: ИНФРА-М, 2000. -С. 114.
4. Заяц Н. Теория финансов: учеб. пособие / [Заяц Н., Фисенко М. К, Бондарь Т. Е. и др.]. – [2-е изд., стереотип]. -Мн.: Выш. шк., 1998. -С. 142.
5. Кириленко О. П. Фінанси: навч. посібник./ Кириленко О. П. - Тернопіль: ТО.В. ЦМДС, 1998. - С. 34.
6. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія. / Ковалюк О. М. -Я:Видав, центрЛНУ, 2002. -С. 22.
7. Колчина Н. В. Финансы предприятий / Н. В. Колчина ; [под ред. проф. Н. В. Колчиной]. -М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - С. 16.
8. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: у трьох томах. / [ред. кол. С.В. Мочерний (відп.ред) та ін.]. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – С. 952.
9. Мэй Маргарет. Трансформирование функции финансов / Мэй Маргарет ; [пер. с англ.]. — М.: ИНФРА-М, 2009. - 232 с.
10. Никольский П. С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью / Никольский П. С. - М.: Финансы и статистика, 1982. - С. 60.
11. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підручник / [Поддєрьогін А. М. Буряк Я Д., Нам Г. Г. та ін.]. – [2-ге вид. перероб. та доп]. -К: КНЕУ, 1999. - С. 18.
12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Я. Ш., Стародубцева Е. Б. –[2-е изд., исправл.]. -М.: ИНФРА-М, 1999. -С. 369.
13. Федосова В. М. Государственные финансы: учеб. пособие / В. М. Федосова, С. Я. Огородника и В. Н. Суторминой ; [под ред. проф., докт. экон. наук]. - С. 68.
14. Шеремет А. Д. Финансы предприятий: учеб. пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин - М.: ИНФРА-М, - 1999. - С. 13.
15. Юрій С.І. Фінанси: вишкіл студії: навч. посіб. / [за ред. проф. С. І. Юрія]. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - С. 357.

УДК 65.012.12(477) 331.105

Струк Н. С.

АНАЛІЗ ІНФОРМАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, ЯК ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ НА РИНКУ

Здійснено аналіз інформативності фінансової звітності підприємств України. Розглянуто випадки спотворення показників фінансової звітності. Визначено рекомендації щодо досягнення максимальної достовірності, прозорості та повноти висвітлення інформації у фінансовій звітності, зважаючи на міжнародну практику ведення обліку.

Ключові слова: аналіз, ділове партнерство підприємств, достовірність, інформативність, облікова оцінка, облікова політика, управління, фінансова звітність.

Struk N. S.

ANALYSIS OF INFORMING OF FINANCIAL REPORTING OF ENTERPRISES OF UKRAINE, AS BUSINESS PARTNERS AT THE MARKET

In this article the author realized analyze informational content of financial statement of enterprises in Ukraine. Was considered opportunities of distortion at economic indices in financial statement. Was defined some recommendations as to improvement maximum authenticity, transparency and plenitude of interpretation information in financial statement, paying attention for international practice conducting accounting.

Key words: analysis, business partnership of enterprises, authenticity, informing, registration estimation, registration policy, management, financial reporting.

Вступ. Виникнення різних видів власності та організаційних форм бізнесу в Україні стимулює адаптацію системи бухгалтерського обліку до сучасних умов господарювання, внаслідок чого відбувається його гармонізація з міжнародною практикою обліку. Вітчизняні особливості облікової системи поступово інтегруються в міжнародному та європейському контекстах. Україна сьогодні - невід'ємний складник світового економічного співтовариства і поступово набуває все більшого значення як бізнесовий та політичний партнер на ринку.

Розширення кола ділових партнерів підприємств, що приймають інвестиційні та інші господарські рішення, спонукають до формування інформаційних потоків для зовнішніх користувачів. Така інформація пов'язана з фінансовою звітністю підприємства. Підприємство, яке прагне відкритості та прозорості у діловому партнерстві, зобов'язане керувати своїми інформаційними потоками для того, щоб інформація, яка надається користувачам, була релевантною до фінансової звітності. Будь-яка невідповідність впливає на загальну довіру до фінансових звітів ділового партнера. Більшість фахівців, керівників, фінансистів зацікавлена в отриманні саме достовірної фінансової звітності.

При складанні фінансової звітності насамперед необхідно керуватися вимогами відповідного стандарту бухгалтерського обліку щодо відображення інформації про об'єкт обліку в звітності, а вже потім виокремлювати коди рахунків, за якими підприємство відображає такий об'єкт. Адже мета фінансового обліку — складання правдивої фінансової звітності, яка задовольнятиме інформаційні потреби користувачів. Певна невідповідність вітчизняної фінансової звітності світовій обліковій практиці перешкоджає інтеграції економіки України у світову економічну систему.

Дослідження інформативності фінансової звітності потребує нових теоретичних обґрунтувань і результативного їх втілення в практику. Підприємство зацікавлене не лише у достовірності своєї фінансової звітності, а й у тому, щоб користувачі цієї звітності могли під час її аналізу отримати прогнози, наприклад, при виході на IPO, за наявності планів продати підприємство через кілька років, за потреби отримання значного кредиту тощо. Серед інструментів, які впливають на розвиток довірливих економічних відносин, у тому числі міжнародних, є аудит, оскільки він забезпечує довіру до перевіреної фінансової інформації для її користувачів різних рівнів ділового партнерства.

Необхідно реформувати вітчизняну систему обліку до умов ринкової економіки для забезпечення максимальної прозорості та достовірності інформації фінансової звітності підприємств. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) — система принципів, методів і процедур ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Вони є лише орієнтиром ведення обліку, який не враховує національні економічні, юридичні й соціальні особливості, тому основне завдання полягає у подальшому розвитку національної системи обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інформативності фінансової звітності для прийняття та реалізації управлінських рішень знайшла відображення у працях таких вітчизняних вчених, як Г. Білик, О.Бородкін, Ф.Бутинець, Б.Валуєв, С.Голов, В.Єфіменко, М.Кужельний, М.Лучко, О. Павловська, В. Пархоменко, А. Поддєрьогін, М.Пушкар, В.Сопко та ін., а також у працях зарубіжних дослідників: Ч.Гаррісона, К.Друрі, Р.Ентоні, В.Івашкевича, Р.Каплана, Р.Манна, Е.Майєра, Б.Нідлза, С.Ніколаєвої, В.Палія, Дж.Ріса, С.Сатубалдіна, С.Стукова, В.Ткача, М.Ткача, Дж.Фостера, Д.Хана, Ч.Хорнгрена, А.Шеремета, А.Яругової та ін. Тривалий час пріоритет у дослідженнях надавався передусім висвітленню теоретичних і методологічних аспектів окремих напрямів аналізу фінансової звітності. Системний підхід до відображення та розкриття інформації у фінансовій звітності підприємства, як ділового партнера на ринку, потребує більш глибокого вивчення та практичного впровадження.

Вирішальну роль у гармонізації фінансової звітності підприємств, розташованих в Європі, відіграє Європейська комісія, яка від імені Ради Європейської співдружності видає директиви з метою уніфікації та гармонізації фінансової звітності передусім транснаціо-

нальних компаній. У 1973 р. за сприяння ООН та Організації Європейської економічної співдружності засновано Комітет із МСБО (КМСБО), завданням якого було розроблення та публікація стандартів бухгалтерського обліку, що їх мають дотримуватись під час складання фінансових звітів у всьому світі. Дослідженням МСБО в Україні займалися, як окремі науковці, зокрема С. Голов, В. Костюченко, О.Мельникова, О.Олійник, В.Пархоменко, так і професійні установи, наприклад, Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України (ФПБАУ) та Українська консалтингова мережа (УКМ). ФПБАУ здійснює активну пропаганду практики застосування МСБО. Для розуміння і практичного застосування МСБО важливе значення мають концептуальні основи, які є своєрідним вступом до стандартів. Ці концептуальні основи визначають: мету фінансової звітності; припущення, що покладені в основу фінансових звітів; якісні характеристики фінансових звітів; склад фінансової звітності; визнання елементів фінансових звітів [6, 8].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й аналіз інформативності фінансової звітності українських підприємств, виокремлення методів спотворення даних у фінансових звітах та привернення уваги до важливості відображення достовірної й прозорої інформації у показниках фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Для прийняття правильних управлінських рішень навіть на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Зокрема, щоб порівняти фінансові результати, досягнуті у попередньому та поточному звітних періодах, необхідно використовувати лише порівнянні відповідні показники, тобто такі, які визначені за єдиною методикою з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил. З цією метою підприємство розробляє облікову політику, яка підпорядковується потребам внутрішнього менеджменту. Як правило, для прийняття ефективних управлінських рішень менеджери не обмежуються суто внутрішньою фінансовою інформацією, а порівнюють її з відповідними показниками подібних підприємств, підприємств – конкурентів чи ділових бізнесових партнерів. Тому закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до фінансової інформації у межах виду діяльності, регіону, всієї економічної системи країни. Процес такої уніфікації називають стандартизацією бухгалтерського обліку. Стандарти, у широкому розумінні, – зразок, еталон, модель, що приймаються за вихідні для порівняння з ними інших подібних об'єктів. Стандартизація бухгалтерського обліку – це процес розроблення та послідовного застосування єдиних вимог, правил та принципів до визнання, оцінки і відображення у фінансових звітах окремих об'єктів бухгалтерського обліку. Якщо стандартизація здійснюється у межах однієї країни, то йдеться про створення національних облікових стандартів.

Відмінності економічного розвитку та рівня організації виробництва, особливості проблем, що вирішувались на мікро- та макрорівні кожної окремо взятої країни, зумовили суттєві відмінності у критеріях визначення та методах оцінки конкретних об'єктів бухгалтерського обліку при підготовці фінансових звітів за національним обліковим законодавством і стандартами. Проте інтенсивна економічна інтеграція, що розпочалася після закінчення другої світової війни, призвела до необхідності стандартизації бухгалтерського обліку уже на міжнародному рівні. Утворення спільних підприємств і транснаціональних корпорацій, експорт капіталів, утворення та розвиток міжнародних фондових ринків – всі ці процеси вимагали відповідного стандартизованого інформаційного забезпечення.

У 1993 р. Міжнародна організація Комісії з цінних паперів (МОКЦП) підготувала узгоджений перелік основних Міжнародних стандартів, застосування яких є обов'язковим під час підготовки фінансових звітів компаній, цінні папери яких котуються на міжнародних фондових біржах [7]. З прийняттям цього рішення фактично було визнано пріоритетність Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а тому сфера їх застосування постійно розширюється.

Поступово залучається до цього процесу і Україна, головним напрямом розвитку якої сьогодні є створення економіки відкритого типу, тобто відкритої для співпраці із зарубіжними діловими партнерами, взаємного інвестування та кредитування з боку зарубіжних та міжнародних фінансових організацій. Економічні реформи в нашій країні закономірно при-

вели до реформування бухгалтерського обліку на засадах міжнародної гармонізації та стандартизації. З цією метою 28 жовтня 1998 р прийнято Постанову Кабінету Міністрів України № 1706, якою затверджено Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням МСБО. Для координації зусиль з реалізації цієї Програми при Міністерстві фінансів України створено Методологічну Раду з питань бухгалтерського обліку. За сприяння та активної підтримки Агенції США з міжнародного розвитку (USAID) ФПБАУ розроблено проекти національних стандартів бухгалтерського обліку, що відповідають МСБО. У подальшому ці стандарти стали основою під час підготовки та затвердження Міністерством фінансів України Положень (стандартів) бухгалтерського обліку(ПСБО), які є ключовими для складання фінансової звітності в Україні.

Інтеграція вітчизняної економіки у світову зумовлює потребу не лише у виробничій кооперації, застосуванні новітніх технологій, а й у єдиній оцінці економічних процесів, єдиних методологічних прийомах щодо відображення господарських процесів у системі бухгалтерського обліку. Дані бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання, в тому числі міжнародних корпорацій, вільних економічних зон, створених за принципами спільних підприємств, використовуються для задоволення інформаційних потреб менеджерів і маркетологів у вивченні інтеграційних процесів світової економіки. Бухгалтерський облік і фінансова звітність використовується національними і міжнародними судово-арбітражними органами під час вирішення фінансових претензій між вітчизняними та зарубіжними діловими партнерами. Ці джерела інформації необхідні під час проведення міжнародного аудиту судово-бухгалтерських, економіко-фінансових експертиз тощо.

Концепцією функціонування та розвитку фондового ринку України, схваленою Верховною Радою України у 1995 р., серед основних принципів побудови фондового ринку зазначений принцип прозорості та відкритості, який передбачає забезпечення інвесторів повною та доступною інформацією, яка стосується умов випуску та обігу на ринку цінних паперів, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку.

Система розкриття інформації на ринку цінних паперів необхідна для того, щоб його учасники - ділові партнери були інформовані про дії один одного, щоб вони приймали рішення, спираючись на свої оцінки реальних фактів.

Нагадаємо, що за характером фінансової зацікавленості користувачів фінансової інформації можна поділити на дві групи:

- зовнішні, що перебувають за межами підприємства і потребують інформації для прийняття рішень стосовно ділового партнерства з підприємством;
- внутрішні, що здійснюють управління підприємством.

Зовнішні користувачі інформації можуть мати прямий і непрямий фінансовий інтерес. Відповідальність за підготовку й надання фінансової інформації стороннім користувачам покладається на керівництво підприємства. До зовнішніх користувачів, що мають пряму фінансову зацікавленість, відносять реальних і потенційних інвесторів, банки, постачальників, клієнтів, найманих працівників та ін. За даними фінансових звітів вони оцінюють фінансові перспективи підприємства та його платоспроможність. До зовнішніх користувачів, що мають непрямую фінансову зацікавленість, належать податкові й адміністративні органи, інші громадські організації, фондові і товарні біржі, наукові установи, консультанти.

Внутрішні користувачі інформації - управлінський персонал усіх рівнів, що використовує облікову інформацію для планування, контролю й оцінки господарської діяльності, зокрема власники, засновники, учасники, адміністрація в особі наглядової ради, ради директорів, менеджерів, керівників і спеціалістів підрозділів. За змістом і формою надання така інформація істотно відрізняється від тієї, яка цікавить зовнішніх користувачів. Відмінна вона і за формами обліку та звітності. Управлінська інформація, на відміну від фінансової, не має стандартної форми надання, зорієнтована на контроль за поточною діяльністю і перспективи.

Таким чином, залежно від цільового сегмента, на який зорієнтована інформація, фінансова звітність сприяє вирішенню таких завдань користувачів:

- допомога дійсним і потенційним інвесторам, іншим діловим партнерам у прийнятті правильних управлінських рішень;
- реальна оцінка строків, можливостей та обсягів отримання економічних вигод;
- адекватне відображення економічного стану підприємства.

Нагадаємо, що згідно з п.16 П(С)БО 1 під достовірною фінансовою звітністю розуміється звітність, яка не містить помилок і спотворень, здатних вплинути на рішення користувачів звітності [2].

Серед найпоширеніших випадків спотворення фінансової звітності є:

- завищення суми дебіторської заборгованості у зв'язку з не нарахуванням резерву сумнівних боргів;
- завищення вартості запасів після первісного визнання їх активами у зв'язку з тим, що бухгалтер не завжди розраховує найменшу з величин — вартість придбання, або чисту вартість реалізації запасів;
- порушення принципу співвідношення доходів і витрат у випадках, коли доходи визнано, а витрати віднесено до складу витрат майбутніх періодів;
- списання частини витрат безпосередньо на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», що призводить до завищення прибутку поточного періоду у «Звіті про фінансові результати».

Зазначений перелік не є вичерпним і містить найтипівіші способи спотворення звітності. Крім цього, відповідно до ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан та оцінка [1]. Тому, якщо підприємство не провело інвентаризацію, то його фінансова звітність не може вважатися абсолютно достовірною.

Доцільно зауважити, що користувачі фінансової звітності з великою довірою ставляться до фінансової звітності, яку перевірів аудитор і щодо якої надано аудиторський висновок. З іншого боку, ПСБО дозволяють управлінському персоналу підприємства самостійно обирати і змінювати методи обліку, встановлювати і змінювати терміни корисного використання активів, а також бухгалтерські оцінки. Таким чином, поняття «облікова політика» може бути інструментом, за допомогою якого підприємство, або інші зацікавлені особи можуть отримати додаткові доходи чи інші економічні вигоди. Маючи такий інструмент, керівництво спроможне розробити облікову стратегію (на кшталт бізнес-стратегії), яка передбачатиме управління фінансовою звітністю, а також існує ймовірність певного «маніпулювання» її показниками. У зв'язку зі зазначеним, відомі фахівці висловлюють таку думку: «оскільки річна звітність використовується як засіб донесення інформації про наявний стан справ до зовнішніх інвесторів, менеджмент компанії може використовувати різні стратегії складання фінансової звітності і з їх допомогою маніпулювати сприйняттям інвесторів, або інших акціонерів. Менеджмент може прийняти таку облікову політику і такі способи розкриття інформації, які ускладнять розуміння фінансової звітності реальних результатів господарської діяльності компанії зовнішніми користувачами. Крім бізнес-стратегії, менеджмент компанії розробляє і так звану облікову стратегію. Облікова стратегія складається з чинників, що стимулюють прагнення менеджменту впливати на процеси підготовки та зміст річної звітності, методів і способів, які використовуються для управління цими процесами...» [7].

М. Брюханов, наприклад, зазначає, що «як правило, інвестори, потенційні партнери та інші зовнішні користувачі звітності насамперед звертають увагу на три основні показники діяльності компанії, що розкриваються у звітності. Це розмір виручки, чистий прибуток та сукупні активи компанії. Для того, щоб відповідати очікуванням інвесторів, менеджмент часто спотворює дані у звіті про прибутки і збитки, балансі або не повністю розкриває їх у примітках до звітності» [3].

Саме тому аудитор під час проведення аудиту історичної інформації повинен враховувати вимоги Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 240 «Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства під час аудиту фінансової звітності». Цей стандарт вимагає від аудитора виконання процедур отримання інформації, необхідної для ідентифікації та оцінки істотних спотворень внаслідок шахрайства на рівні фінансової звітності та на рівні тверджень (п. 6 МСА 240). У п. 54 МСА 240 зазначено, що: «при здійсненні аналітичних процедур, аудитор отримує свідчення щодо реальних операцій, які, як він очікує, на підставі свого розуміння суб'єкта господарювання ... можуть існувати. Якщо порівняння очікувань зі сумами у звітності або з коефіцієнтами, виведеними на основі сум у звітності, дає незвичайні або несподівані співвідношення, аудитор бере до уваги ці результати при ідентифікації ризиків істотних спотворень внаслідок шахрайства» [4].

Не можна не погодитись з М. Брюхановим, що «для аналізу звітності щодо спотворення даних слід використовувати такі показники, як темпи зниження маржинального прибутку, зростання якості активів, оборотності активів тощо. У міжнародній практиці така система показників отримала назву «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів», розроблена професором М. Бенішем (Messod Beneish, Університет штату Індіана, США)»[3].

Акцентуючи увагу на управлінні показниками фінансової звітності, аналітики виокремлюють два види технологій управління звітністю: управління прибутком та управління структурою балансу [4].

Деякі науковці «виокремлюють три категорії способів або методів, що використовуються під час управління річною звітністю, а саме: вибір облікових методів, вибір бухгалтерських (облікових) оцінок та прийняття реальних рішень»[7].

Вибір облікового методу з метою управління фінансовою звітністю застосовується у випадку, коли ПСБО передбачають кілька методів оцінки однієї й тієї самої статті, наприклад: вибір методу нарахування амортизації; вибір методу оцінки вибуття запасів; вибір методу визнання доходу (за П(С)БО 15 «Дохід» або П(С)БО 18 «Будівельні контракти»), тощо. Визнання доходів за будівельними (довгостроковими) контрактами доцільно розглянути детальніше, тому що саме за ними часто сплачуються багатомільйонні суми коштів. Чимало фахівців вважають, що за допомогою цього методу можна успішно маніпулювати показниками фінансової звітності: «Визнання виручки за довгостроковими контрактами можливе або після закінчення контракту, або з використанням методу поетапного визнання виручки. При поетапному визнанні виручки треба визначати відсоток завершеного обсягу робіт, що потребує експертних оцінок. Завищуючи відсоток виконаних робіт, компанії завищують і виручку поточного звітного періоду. Прикладом використання такої схеми шахрайства можуть бути дії компанії 3Net System Incorporated. Як було встановлено Комісією з цінних паперів і бірж США, ця компанія істотно завищувала виручку за рахунок спотворення відсотка завершеності проекту щодо створення програмного забезпечення»[3].

Зміна облікового методу оцінки запасів потребує розкриття відповідної інформації, цей метод управління фінансовою звітністю є очевидним і законним. Тут треба згадати про вплив облікових оцінок на управління фінансовою звітністю. Відповідно до п.3 і п.4 МСА 540 «Аудит облікових оцінок», «облікова оцінка» — це визначення приблизної вартості об'єктів обліку і суми статті за умови відсутності точних методів оцінювання», «облікові оцінки часто здійснюються в умовах невизначеності щодо результату подій, які мали місце, або, ймовірно, відбудуться, і передбачають застосування думки. Унаслідок цього ризик істотного спотворення облікових оцінок є вищим»[4]. Таким чином, МСА 540 вказує аудиторів на «вузькі місця» в обліку і звітності, на які варто звернути особливу увагу.

Висновки. Сучасний методологічний потенціал стандартизованої фінансової звітності не дозволяє сформувати надійний аналітичний інструментарій оцінки вартості підприємства. Інші системи виміру ринкової вартості підприємства, які ґрунтуються на певних неформалізованих показниках і спрощених допущеннях, уможливають ще більший суб'єктивізм критеріїв і параметрів оцінки.

Процес глобалізації для України – незворотний. Серед багатьох передумов успішної інтеграції у процес глобалізації чітко виокремлюється сфера бухгалтерського обліку, а саме через складання звітності відповідно до норм, загальноновизнаних у світі й узагальнених у

МСБО. Суттєві зміни у світовій економіці, пов'язані з глобалізацією, міжнародною інтеграцією вимагають уніфікації бухгалтерського обліку, досягнення єдності та прозорості під час складання фінансової звітності, особливо щодо формування і нарахування доходу, обліку і відображення інвестованих засобів. Облік, звітність та аудит повинні ґрунтуватися на єдиних принципах і надавати діловим партнерам таку інформацію про майновий і фінансовий стан суб'єкта господарювання, яка б була зрозумілою, зіставною, суттєвою та надійною.

Забезпечення й аналіз прозорості інформативності фінансової звітності, що дасть змогу підприємствам знайти перспективного ділового партнера на ринку, обрати ефективний варіант цінової політики, є актуальним для вітчизняної економіки і потребує подальшого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV: від 16 липня 1999 р. // Нове діло. – 2000. – № 15 (34).
2. Національні Положення (стандарт) бухгалтерського обліку. – Харків : Курсор, 2004. – 223 с.
3. Брюханов М. Искажения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество / М. Брюханов // Финансовый директор /2006. – N 6. ООО «Акцион-Пресс» [Електронний ресурс]: – <http://www.fd.ru>
4. Вареня В. Облікова стратегія та фінансова звітність / В. Вареня // Дебет-Кредит. – 2009. – № 6 [Електронний ресурс]. – <http://www.dtk.com.ua/show/1bid03946.html>
5. Венді МакКензі. Посібник Financial Times з аналізу та використання фінансової звітності / Венді МакКензі К. : Всеуито, 2003.- ISBN:966-520-017-8.- 283ст.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С.Ф.Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. - 880 с.
7. Дэвид Александер. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Дэвид Александер, Анне Бриттон, Энн Йориссен. — М. : Вершина, 2005, 740 с.
8. Пархоменко В.М. Реформування бухгалтерського обліку в Україні: методологічне та нормативне забезпечення : автореферат дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Облік, аналіз аудит» / Пархоменко В.М. - К., 2002. – 19 с.

УДК 330.137.7: 658.0

Сулим М. В.

КОМПЛЕКСНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗОН РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто спеціальні методи дослідження ризику на основі даних бухгалтерської та фінансової звітності підприємства. Результати можуть бути використані для комплексного оцінювання та ідентифікації зон ризику діяльності підприємства, а також розроблення та впровадження методів управління ризиком та способів зниження його рівня.

Ключові слова: фактори ризику, експертні методи, фінансові коефіцієнти.

Sulym M. V.

COMPLEX AUTHENTICATION OF AREAS OF RISK OF ACTIVITY OF ENTERPRISE

The special methods of research of risk are considered on the basis of information of accounting and financial statements of enterprise. The results can be used for a complex evaluation and identification of risk areas of enterprise activity and also development and introduction of management methods and reduction of risk's level.

Key words: risk factors, expert methods, financial coefficients

Вступ. Економічна діяльність перебуває під впливом різноманітних факторів, більшість з яких належать до факторів ризику та невизначеності. Невизначеність – фундаментальна характеристика, об'єктивна форма існування довколишнього світу, яка обумовлена, з одного боку, об'єктивним існуванням випадковостей, а з іншого – недостатнім інформаційним забезпеченням певної проблемної ситуації. Проявом невизначеності є економічний ризик, пов'язаний з випадковими факторами. Аналіз ризику, який ґрунтується на об'єктивному та суб'єктивному підходах, передбачає застосування системи спеціальних знань, необхідних для: дослідження економічних явищ і процесів за умов невизначеності та конфліктності; отримання якісної і кількісної інформації, необхідної для прийняття господарських рішень в умовах ризику; розроблення антиризикових заходів, спрямованих на управління ризиком та зниження його рівня. У зв'язку з цим проблема дослідження та оцінювання ризику набуває своєї важливості та актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останнього часу з'явилась значна кількість праць з теорії та практики оцінювання ризику вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів (О. Альгін, Т. Бачкаї, П. Верченко, В. Вітлінський [1], Ю. Гермеєр, П. Грабовий, В. Гранатуров, Г. Клейнер, А. Мазаракі, В. Михалевич, О. Ястремський [4] та ін.). Сьогодні існує кілька наукових шкіл, які досліджують теорію ризику. Передусім це українські вчені (В. Михалевич, П. Верченко, В. Вітлінський, Ю. Єрмолаєв, О. Ястремський та їх учні), які роблять вагомий внесок як у розвиток теорії ризику, так і інструментальних засобів його оцінювання.

Відомими є досягнення вчених Дж. фон Неймана і О. Моргенштерна. Вони розробили концепцію очікуваної корисності – основного результату теорії раціональної поведінки споживачів на ринку та індивідуального вибору в умовах ризику та невизначеності.

Американський вчений Г. Марковіц, опублікувавши у 1952 р. знамениту працю „Вибір портфеля”, створив новий напрям у теорії фінансів – теорію фінансового портфеля та портфельного ризику. Пізніше концепцію Г. Марковіца суттєво розширили і доповнили У. Шарп, М. Міллер, Дж. Тобін та ін.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд спеціальних методів дослідження ризику на основі бухгалтерської та фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Усі методи, які використовуються в економічній практиці для кількісного аналізу та оцінювання ступеня ризику, ґрунтуються на об'єктивному або суб'єктивному підходах. За об'єктивних підходів використовують характеристики фінансово-економічних процесів, отримані на основі емпіричних даних, а за суб'єктивних – експертні оцінки. У зв'язку з цим методи кількісного оцінювання ризику є до певної міри уніфікованими, однак за їх допомогою можна оцінювати не всі види ризику за різних господарських ситуацій. Так, статистичні методи оцінювання ризику ефективно застосовуються лише за наявності достатньо великих обсягів статистичної інформації про результати фінансово-економічної діяльності в минулому. У разі відсутності необхідної інформації можуть використовуватися експертні методи, однак організація і проведення експертизи – відповідальний та непростий процес. Практичне використання різних методів кількісного оцінювання конкретного ризику [1-4] засвідчує неможливість вибору універсального методу, який надав би найдостовірніші результати оцінки. Крім того, існують ризики, які вимагають спеціального підходу до їх оцінки, наприклад, комплексної. Тому поряд з універсальними використовують спеціальні методи комплексного оцінювання ризику [2].

Комплексне оцінювання ризику можна отримати:

- на основі розрахунку системи фінансових коефіцієнтів з подальшим встановленням відповідності інтервального значення коефіцієнтів зонам ризику; в інформаційній основі такого оцінювання є баланс підприємства;

- на основі розрахунку показників фінансової стійкості підприємства і формування інтегрального трикомпонентного показника з подальшим встановленням відповідності зонам ризику; в інформаційній основі такого оцінювання лежить фінансова звітність підприємства.

До системи фінансових коефіцієнтів належать коефіцієнти поточної (K_1), швидкої (K_2) та абсолютної ліквідності (K_3), коефіцієнт заборгованості (K_4), коефіцієнт маневреності (K_5), коефіцієнт автономії (K_6) та коефіцієнт фінансової стійкості (K_7) [2].

Фактичні значення фінансових коефіцієнтів, розраховані для конкретного підприємства, порівнюють з нормативними. За ступенем відхилення фактичних значень від нормативних судять про величину ризику. У цьому випадку для кожного з коефіцієнтів визначають діапазон відхилень від нормативного значення. Тоді фінансові коефіцієнти набувають не точкових, а інтервальних значень, що відповідає певній зоні ризику (табл. 1).

До показників фінансової стійкості підприємства належать надлишок (+) або нестача (-):

- власних засобів ($\pm E^{\text{вл засоби}}$);
 - власних засобів, короткотермінових і довготермінових позичкових засобів ($\pm E^{\text{позичк засоби}}$);

- загальної величини основних джерел для формування запасів та затрат ($\pm E^{\text{заг}}$).

Ці показники відповідають показникам забезпеченості запасів і затрат та є джерелом їх формування, тобто відповідності величини виробничих запасів, запасів готової продукції та товарів і власних обігових коштів, а також довго- та короткострокових кредитів. Їх можна вважати індикаторами фінансової стійкості та стабільності підприємства.

Аналізуючи ризик, що загрожує (або не загрожує) підприємству, виокремлюють п'ять фінансових областей: область абсолютної стійкості (безризикова область); область нормальної стійкості (мінімального ризику); область критичного стану (критичного ризику); область кризового стану (катастрофічного ризику), коли підприємство перебуває на межі банкрутства.

При ідентифікації областей фінансового стану розраховують трикомпонентний показник $S = \left\{ S(\pm E^{\text{вл засоби}}), S(\pm E^{\text{позичк засоби}}), S(\pm E^{\text{заг}}) \right\}$, де функція $S(x)$ визначається таким чином:

$$S(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \geq 0, \\ 0, & \text{якщо } x < 0. \end{cases}$$

Диференціюємо умови фінансового стану підприємства та відповідні значення трикомпонентного показника:

1. $\{ \pm E^{\text{вл засоби}} \geq 0, \pm E^{\text{позичк засоби}} \geq 0, \pm E^{\text{заг}} \geq 0 \}$; $S_1(x) = (1, 1, 1)$ – абсолютна стабільність і стійкість:

2. $\{ \pm E^{\text{вл засоби}} < 0, \pm E^{\text{позичк засоби}} \geq 0, \pm E^{\text{заг}} \geq 0 \}$; $S_2(x) = (0, 1, 1)$ – нестійкий фінансовий стан;

3. $\{ \pm E^{\text{вл засоби}} < 0, \pm E^{\text{позичк засоби}} < 0, \pm E^{\text{заг}} \geq 0 \}$; $S_3(x) = (0, 0, 1)$ – критичний фінансовий стан;

4. $\{ \pm E^{\text{вл засоби}} < 0, \pm E^{\text{позичк засоби}} < 0, \pm E^{\text{заг}} < 0 \}$; $S_4(x) = (0, 0, 0)$ – кризовий фінансовий стан.

Комплексна ідентифікація зон ризику діяльності підприємства

Фінансові коефіцієнти та елементи трикомпонентного показника	Інтервальне значення фінансових коефіцієнтів та трикомпонентного показника за зонами ризику			
	безризикова	мінімального ризику	критичного ризику	катастрофічного ризику
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
(K_1)	$>2,00$	$(1,50;2,00]$	$(1,00;1,50]$	$\leq 1,00$
(K_2)	$>1,00$	$(0,70;1,00]$	$(0,50;0,70]$	$\leq 0,50$
(K_3)	$>0,20$	$(0,15;0,20]$	$(0,10;0,15]$	$\leq 0,10$
(K_4)	$(0;0,5)$	$(0,50;1,00]$	$(1,00;2,00]$	$\geq 2,00$
(K_5)	$>0,20$	$(0,10;0,20]$	$(0,05;0,10]$	$\leq 0,05$
(K_6)	$>0,67$	$(0,50;0,67]$	$(0,33;0,50]$	$\leq 0,33$
(K_7)	$>0,75$	$(0,50;0,75]$	$(0,40;0,50]$	$\leq 0,40$
$\{S(\pm E^{вл\ засоби})\}$	1	0	0	0
$\{S(\pm E^{позичк\ засоби})\}$	1	1	0	0
$\{S(\pm E^{заг})\}$	1	1	1	0

Висновки. Таким чином, ідентифікація зон ризику може бути комплексною, поєднуючи методику розрахунку системи фінансових коефіцієнтів та інтегрального трикомпонентного показника діагностики фінансового стану підприємства. У табл. 1 узагальнено розглянуто методику комплексного підходу до оцінювання ризику підприємства та встановлення потенційних зон його діяльності.

Однак наявність усієї різноманітності сучасних та досконалих методів, комп'ютерних технологій обробки даних, спрямованих на оцінювання чи управління ризиком, ніяким чином не означає, що ми могли або можемо усунути економічний ризик взагалі. В економічному житті люди, як і раніше, завжди будуть взаємодіяти, конкурувати та приймати рішення, здійснюючи той чи інший вибір, і тим самим створювати ситуації невизначеності як основне джерело економічного ризику. Це і буде предметом подальших наших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач.–К: Академ. видав, 2007. – 464 с.
3. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посібник / Машина Н. І. – К: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
4. Ястремський О. І. Основи теорії економічного ризику: навч. посібник / Ястремський О. І. – К.: Артк, 1997. – 248 с.

ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ: ОБ'ЄКТИВНІ ТА СУБ'ЄКТИВНІ ПІДХОДИ

Проведено огляд методів кількісного оцінювання економічного ризику, які ґрунтуються на об'єктивному та суб'єктивному підходах. Проаналізовано можливості комплексного оцінювання ризику. Особливу увагу відведено сучасним методам оцінювання ризику на основі теорії нечітких множин та нечітких висновків. Результати можуть бути використані для розвитку теорії та практики оцінювання ризику.

Ключові слова: оцінювання ризику, функціонал оцінювання ризику, зони ризику, нечіткі множини, функції належності.

Sulym M. V., Stefanyak V. I.

ECONOMIC RISK LEVEL EVALUATION: OBJECTIVE AND SUBJECTIVE APPROACHES

The review of the existing methods of quantitative risk level evaluation which are based on the objective and subjective approaches is conducted. The possibilities of complex evaluation of risk level are analysed. The main scope is put on the modern methods based on the theory of fuzzy sets. The results obtained can be used for the development of modern risk evaluation techniques.

Key words: risk level evaluation, functional evaluation, risk zone, fuzzy sets, membership functions.

Вступ. Кількісні методи, які використовуються в ризикології, можна класифікувати за: а) підходами до оцінювання, які поділяють на об'єктивні та суб'єктивні; б) наявною інформаційною базою; в) математичним апаратом досліджень. Результати оцінювання ризику важливі як з теоретичного, так і практичного погляду, оскільки функціонування економічної системи в ринкових умовах потребує розроблення та впровадження сучасних методів оцінювання ризику як невід'ємного атрибута її діяльності. На практиці початкові параметри функціонування економічних систем часто набувають інтервальних значень або є нечіткими. Такими можуть бути, наприклад, процентні ставки на цінні папери, закупівельні ціни на продукцію, ставки дисконтування інвестиційних проектів тощо. У зв'язку з цим проблема дослідження та оцінювання ризику є важливою та актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорії та практиці оцінювання ризику присвячена значна кількість праць вітчизняних та зарубіжних вчених (Т. Бачкаї, П. Верченко, В. Вітлінський, Ю. Гермейер, В. Гранатуров, Г. Клейнер, А. Мазаракі, А. Матвійчук, В. Михалевич, О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман, А. Первозванський, А. Ротштейн, О. Ястремський та ін.). Сьогодні вже існує кілька наукових шкіл та напрямів, які вносять значний доробок у розвиток ризикології, у тому числі вдосконалення її інструментальних засобів.

Постановка завдання. Метою дослідження є огляд методів кількісного оцінювання економічного ризику, які ґрунтуються на об'єктивному та суб'єктивному підходах. Особливу увагу відведено сучасним методам оцінювання ризику на основі множин та нечітких висновків.

Виклад основного матеріалу. Серед методів кількісного оцінювання ризику найбільш поширеними є статистичні, які ґрунтуються на використанні значних обсягів статистичної інформації, достатніх для дослідження. Серед точкових та інтервальних оцінок, знайдених статистичними методами, є міри ризику (середньоквадратичне відхилення,

коефіцієнт варіації, семікватратичне відхилення, коефіцієнти асиметрії та ексцесу тощо). Перевагою статистичних методів є їх об'єктивність, зумовлена точністю використовуваного математичного апарату, та надійність оцінок, які можуть бути отримані для будь-якого наперед заданого рівня значущості.

Оцінювання ризику може бути більш універсальним, якщо його об'єктивні оцінки поєднати з такими, що враховують суб'єктивне відношення до ризику, оскільки ризик належить до об'єктивно-суб'єктивних економічних категорій. Прикладом такого підходу є побудова двокритеріального функціоналу виду $F(M, \sigma) = M - \lambda \sigma$, який пов'язує два найважливіші критеріальні показники результатів економічної діяльності – дохід M та пов'язаний з ним ризик σ , а λ – деяка стала, яка характеризує міру та тип (схильність, несхильність, байдужість) відношення особи до ризику.

Метод експертних оцінок дає змогу визначити ступінь ризику у випадках відсутності достатньої інформації, необхідної для розрахунків за статистичними методами. Оцінювання ризику ґрунтується на результатах опитування кваліфікованих спеціалістів у галузі з подальшою математичною обробкою результатів опитування. Ефективність та достовірність експертних оцінок залежить від багатьох факторів: компетентності та кількості експертів, точності і однозначності формулювань і критеріїв експертної процедури, вибраної шкали оцінювання факторів ризику тощо. Однією з головних вимог до проведення економічної експертизи є виключення впливу експертів один на одного, тобто незалежність їх суджень. Експертні оцінки суб'єктивні, однак висновки, отримані на їх основі, повинні бути узгодженими. Цьому сприятимуть не тільки забезпечення експертів інформацією, необхідною для оцінювання, збереження анонімності відповідей, але й достатньо ефективні інструментальні засоби обробки результатів експертизи.

Зацікавленість дослідженням ризику, актуальність методів його оцінювання, дефіцит необхідної та доступної інформації, відносна простота експертних процедур сприяли появі багатьох спеціалізованих фірм, різного виду консалтингових груп, незалежних експертів. Тому проводити та оприлюднювати економічну експертизу повинні державні установи, спеціалізовані фірми, які мають дуже високий рівень кваліфікації: Торгово-промислова палата, Український союз промисловців та підприємців, Спілка малих підприємств України, незалежні рейтингові агентства тощо. Адже будь-яка непрофесійна прогностна оцінка ризику негативно впливає на поведінку суб'єктів ринку та прийняття відповідних рішень.

Якщо інформаційною основою дослідження є документи бухгалтерської та фінансової звітностей, то використовується комплексна оцінка ризику на основі системи фінансових коефіцієнтів, які діагностують фінансовий стан та відповідну зону ризику економічної діяльності. До системи фінансових коефіцієнтів належать коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, коефіцієнти заборгованості, маневреності, автономії та фінансової стійкості [1]. Аналізуючи ризик, що загрожує (або не загрожує) підприємству, виокремлюють [1] п'ять зон ризику: безризикова, зона мінімального ризику, зона критичного ризику і катастрофічного.

Якщо зони ризику оцінюються на основі інтервальних, а не точкових значень фінансових показників, то ідентифікація зон ризику діяльності підприємства може стати більш гнучкою та універсальною за рахунок переходу до нечіткості [2, 3]. Це означає, що при оцінюванні ризику буде використовуватися методологічний апарат теорії нечітких множин.

У термінах теорії нечітких множин кожній зоні ($i = \overline{1, 4}$) відповідає своя функція належності $\mu_i(\mathbf{x}) = \mu_i(x_1, x_2, \dots, x_m)$, де x_j ($j = \overline{1, m}$) – змінні, що відповідають фінансовим показникам K_j .

Враховуючи те, що показники K_j ($j = \overline{1, n}$) можуть мати різні “ваги” $\alpha_j \geq 0$ ($\sum_{j=1}^m \alpha_j = 1$) для прийняття рішення, функції належності $\mu_i(\mathbf{x})$ зручно шукати у вигляді адитивної

сепарабельної функції виду $\mu_i(x) = \sum_{j=1}^m \alpha_j \mu_j^{(i)}(x_j)$. Зокрема, для першої зони (катастрофічного ризику) функції належності $\mu_j^{(i)}(x_j)$ будуть S -подібними, для четвертої (безризикової) – Z -подібними, а для другої та третьої – трапецієподібними; схематично вони зображені на рис. 1.

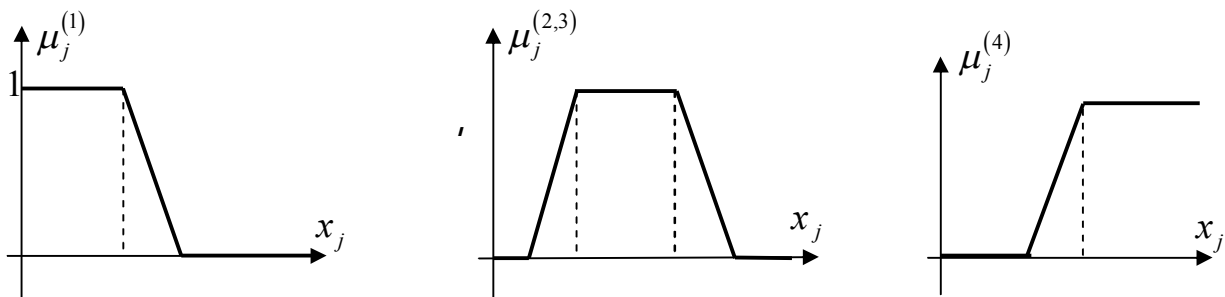


Рис. 1. Графічне зображення функцій $\mu_j^{(i)}$.

Висновки. Таким чином, методи кількісного оцінювання економічного ризику, які ґрунтуються на об'єктивному та суб'єктивному підходах, можуть бути розвинуті з використанням теорії нечітких множин та нечітких висновків. Отримані результати важливі для вироблення антиризикових заходів в умовах інтервального оцінювання ризику. Подальші дослідження оцінювання економічного ризику сприятимуть розвитку теорії та практики у цій сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лук'янова В. В. Економічний ризик / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академ.-видав, 2007. – 464 с.
2. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки: монографія / Матвійчук А. В. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 206 с.
3. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком: навч. посібник / Матвійчук А. В. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 224 с.

УДК 658.167:005.332

Футало Т. В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

Розглядається соціальна та економічна роль муніципальних природних монополій, а саме суспільно значущого складника національної економіки - житлово-комунального господарства. Визначено підходи до розвитку та модернізації потужностей ЖКГ, зокрема організаційно-економічний механізм їх управління.

Ключові слова: монополія, природна муніципальна монополія, житлово-комунальне господарство.

AN ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT DEVELOPMENT OF MUNICIPAL NATURAL MONOPOLIES IN UKRAINE

The social and economic role of municipal natural monopolies is examined in the article, namely publicly meaningful constituent of national housing and communal services. Certain going near development and modernization of operating powers of housing and communal services, in particular organizational-economic mechanism of their management.

Key words: monopoly, natural municipal monopoly, housing and communal services.

Вступ. У сучасних умовах господарювання постійно зростає соціальне і економічне значення муніципальних природних монополій у наданні якісних послуг з водо- і теплопостачання, водовідведення, формуванні багатофункціонального та суспільно значущого складника національної економіки – житлово-комунального господарства (ЖКГ). Виконання таких завдань потребує державного реформування житлово-комунального господарства на всіх рівнях управління з врахуванням його особливостей. За відсутності такого підходу невирішеними залишаються фінансово-економічні проблеми поточного утримання, розвитку та модернізації потужностей ЖКГ. Зокрема, організаційно-економічний механізм управління муніципальними природними монополіями водночас спрямовується на зростання економічної ефективності і дотримання вимог щодо збереження соціальної вартості послуг, тобто на дві протиставні між собою мети. Територіальні умови функціонування таких монопольних утворень також вносять суттєву корекцію щодо рівня продуктивності використаних ресурсів, не завжди споріднену з ефективною організаційною структурою чи рівнем управління. Наслідком є вкрай незадовільний технічний і фінансовий стан комунальних монополістів, що і визначило актуальність обраної теми.

Проведені дослідження показали, що аналіз діяльності суб'єктів господарювання цієї сфери і надалі ґрунтується на традиційних у теорії і практиці підходах до ринкових суб'єктів господарювання, які не враховують характеру постійного природного монополізму і впливу на ефективність діяльності муніципальних монополій природно-кліматичних умов і регіональних особливостей ЖКГ. Тому проблема стабілізації економіки і фінансів муніципальних природних монополій у динамічному економічному середовищі вимагає поглибленого дослідження. Аналіз функціональної визначеності і економічного стану ЖКГ залежить від розроблення принципово нової науково-обґрунтованої концепції їх розвитку. Найсуттєвішим у цьому контексті виступає науково-методичне забезпечення організаційно-економічного механізму і аналітичного підґрунтя трансформаційних процесів.

Для подолання негативного стану науковці і практики пропонують загальні організаційно-економічні підходи до управління і регулювання природних монополій як регіональних утворень, визначивши їх суть і межі застосування у трансформаційний період. Незважаючи на велику кількість дослідницьких робіт, спрямованих на пошук механізмів підвищення ефективності діяльності комунальних природних монополій, вироблення дієвого механізму управління цією інфраструктурою не запропоновано. Більшість теоретичних розробок і практичних обґрунтувань зорієнтовані на дослідження методики регулювання тарифів і реформування відносин власності та конкурентних відносин, залишивши на узбіччі ефективність функціонування самих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і прикладні аспекти ефективної діяльності комунальних монополій, їх реструктуризації, удосконалення стратегії, формування засад інноваційного розвитку досліджувались у працях багатьох вчених – економістів і практиків.

Вагомий внесок у розвиток вчення про економічну ефективність монопольних утворень зробили відомі зарубіжні дослідники Д.Е. Стігліц, В. Кіп Віскузі, Е. Чемберлін, Дж. Робінсон, Е.Дж. Ліндсей, Й. Шумпетер, Дж. М. Вернон, Дж. Е. Гарингтон.

Свій внесок у теорію управління і методи підвищення економічної і фінансової стабілізації муніципальних природних монополій зробили вітчизняні вчені - В. Базилевич, В. Гавриленко, В. Геєць, І. Лукінов, Г. Оніщук, В. Павлов, В. Полуянов, М. Руль, Г. Семчук, Н. Сментина, Т. Строкань, Г. Филюк, Н. Олійник, А. Рибалка та ін., а також російські вчені, зокрема Е. Баранова, Н. Белоусової, В.Лівшица, Б. Богданова, Г. Нікєрова, І. Осипенко, Н. Потапової, В. Фейгіна.

Незважаючи на велику кількість наукових праць з теорії та практики управління розвитком муніципальних природних монополій, залишається невирішеною низка питань цієї багатоаспектної проблеми. Сьогодні в умовах вітчизняного господарства не вирішені завдання формування ефективного організаційно – економічного механізму управління розвитком муніципальних природних монополій, який спонукав би їх до раціонального використання ресурсів, зниження витрат виробництва, задоволення потреб населення в якісних комунальних послугах.

Постановка завдання. Наукова і практична значущість окреслених проблем, недостатній рівень розроблення теоретичних і методологічних засад вдосконалення управління розвитком муніципальних природних монополій зумовили вибір теми статті, визначили мету і завдання дослідження.

Виклад основного матеріалу. Традиційна економічна наука стверджує, що за відсутності умов вільної конкуренції неодмінно виникає монополія. Канонічно економічна теорія монополій утворення поділяє на різні типи. Сферу комунальних послуг найчастіше споріднюють з чистою монополією або природною монополією. Вона також є постійною природною монополією, залежною від природнокліматичних умов регіону. Хоча в засадничих основних економічної теорії щодо природної монополії акцент ставиться на економічному ефекті від масштабу виробництва, у сфері суспільних послуг все ж враховують соціальний аспект, як складник оцінки загальної ефективності підприємства.

Зміна теоретичних засад емпіричного аналізу до оцінювання ефективності різного виду монополій утворень у параметрі конкретного економічного середовища безпосередньо пов'язана із зміною умов реальної економіки. На сучасному етапі суттєві корективи вносять наслідки функціонування національних природних монополій у єдиному економічному параметрі з транснаціональними корпораціями, які виробили жорсткі правила взаємовідносин на глобальному ринку капіталів.

За сучасного складного переплетення капіталів ринкових структур, які суттєво змінюють основу економічних досліджень цієї сфери у сучасній глобальній економіці (наприклад, В. Кіп Віскузі), уточнюються й методи економічного аналізу ефективності монополій (особливо державних) структур. Дедалі проблематичнішим стає оцінка дії ринкового механізму та інструментарію для цих підприємств, а також аналіз дієвості цілеспрямованого регуляторного впливу ззовні, оскільки, як справедливо зазначається, „концентрація як характеристика структури ринку визначає поведінку його учасників і, відповідно, ефективність використання ними наявних ресурсів” [1, с. 72].

Сучасна економічна теорія не отожднює монополізм лише з обсягами діяльності компанії чи підприємства і його часткою на певному сегменті ринку. Оцінка ефективності через величину рівня концентрації поступово втрачає пріоритети. Як показує світовий досвід, у сучасних умовах концентрація капіталу є важливим фактором досягнення “економії від масштабу”, проте продуктивність капіталу пов'язується не лише з цим фактором.

Традиційно для ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання важливим стимулом визнається конкуренція. Проте, у певних випадках існують об'єктивні перепони для конкуренції на певному сегменті ринку, спричинювані ситуацією, що характеризується ефектом від масштабу. При цьому робиться застереження, що природні монополісти, не зазнаючи конкуренції, можуть ігнорувати наявні реальні можливості раціоналізації своєї господарської діяльності. Економічна енциклопедія, яка ще й з правовим аспектом пов'язує монополізм, розглядає його як тип економічних відносин, який забезпечує суб'єкту діяльності виняткове право виробництва або реалізації певних видів продукції, товарів, послуг, що впливає на процес ціноутворення і привласнення високих (монополійних) прибутків [2, с. 479].

Очевидно, більш ґрунтовним є визначення досліджуваних нами монопольних утворень з урахуванням суспільності послуг, а також їх соціального характеру, несумісного із середньоринковою доходністю комерційних суб'єктів діяльності: «Несумісність комунальної діяльності і конкурентного ринку більш драматична, тому що прямі безпосередні відносини між виробництвом і споживанням послуг мають природний характер і не можуть бути зруйнованими» [3, с. 117].

Характерна особливість комунальних підприємств зумовлена великою кількістю мережних споруд та їх прямим стосунком до споживачів послуг, що обґрунтовує неефективність виробництва на кількох підприємствах. Теоретична економія розглядає природні монополії як фактор, які не відповідає канонічним засадам ринкової теорії, через що виникає державне неефективне виробництво. Аналіз результатів діяльності підприємств суспільних послуг доводить те, які приватні фірми у сфері комунальних послуг функціонують ще гірше. Вітчизняні підприємства, що формують сектор ЖКГ як природної територіальної і галузевої монополії, зазвичай, працюють в режимі дотування, відшкодування субсидій та втрат від надання пільг на оплату послуг окремим категоріям громадян. Такий підхід відповідає окремим видам рекомендацій урядам про доцільність надання таким галузям субсидій і ціноутворення на основі граничних затрат. Ця політика у загальновизначених дослідженнях отримала назву “перший-кращий” [4, с. 234]. Проте на практиці більшість урядів намагаються зробити такі утворення самокупними. Саме в такому напрямі розглядається реорганізація комунальної галузі в Україні. З підвищенням вартості енергетичних ресурсів, що носить дуже динамічний характер (комунальні підприємства мають суттєвий складник енергоресурсів у витратах) і різким зростанням продуктів харчування (плата за комунальні послуги соціально вразлива) можна очікувати рішення урядів багатьох розвинутих країн про переведення комунальних підприємств у формат державного виробництва.

Економісти під час дослідження монопольних утворень звертають увагу на те, що «для ідентифікації певної ситуації як монополістичної недостатньо брати до уваги лише те, що на ринку є єдиний постачальник продукції, але й враховувати специфіку споживача цієї продукції» [5, с.27]. Ринок комунальних послуг усуває можливість конкуренції у цій галузі, він унеможливує заміну цих послуг іншими, а також в багатьох випадках (наприклад, централізоване тепlopостачання) їх скорочення. Обмеження доступності послуг через цінову політику не припускає дії механізму попиту і пропозиції, а скоріше перетворює інструмент ціноутворення на дискримінаційний стосовно споживачів. Відсутність умов вільної конкуренції породжує монополію в комунальній сфері, яка стосовно споживчої властивості послуг належить до суспільних благ, а виробничої – до природної монополії.

Однією з найгостріших проблем розроблення стратегії виходу комунальних експлуатаційних підприємств із затяжної кризи у перехідній економіці є поетапне і системне поєднання заходів, спрямованих на досягнення виробничої і фінансової стабілізації з одночасним врахуванням соціального аспекту. Саме від цього залежить розв'язання завдань реформування економіки.

Фінансова неспроможність економіки України зменшує можливості державного і місцевих бюджетів фінансувати виробництва суспільних послуг, а бюджети підприємств потенційно зменшуються пропорційно зростанню різниці між фактичною собівартістю і встановленою вартістю послуг (рис.1).

Загалом всі можливі варіанти регулювання природних монополій України можна звести до трьох. Перший варіант – залишити все без змін, що неприпустимо з огляду на потреби у підвищенні ефективності роботи природних монополій.

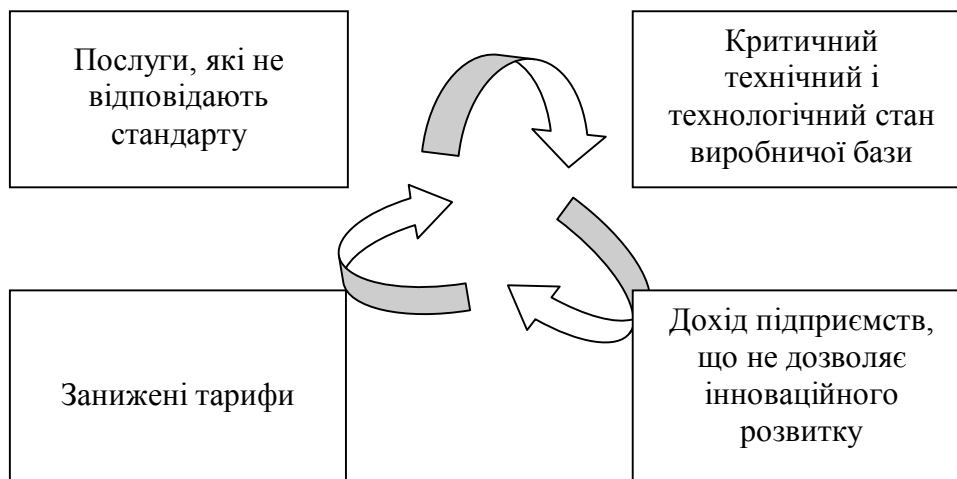


Рис. 1. Циклічність проблем житлово-комунальної сфери

Другий варіант – радикальний, передбачає максимальне розгортання конкурентних відносин в інфраструктурній сфері і одочасне дерегулювання її діяльності. Третій варіант ґрунтується на "м'якому" реформуванні, передбачаючи удосконалення тарифного та інших форм регулювання у поєднанні з максимальною "прозорістю" фінансової звітності, що дасть змогу краще оцінити рівень реальних затрат підприємств. На нашу думку, найефективнішим варіантом реформування природних монополій є третій варіант, який потребує незначних затрат, передбачає можливість здійснення реформ за порівняно короткий період, не виключає можливості паралельного застосування інших підходів щодо реформування природних монополій і не потребує кардинальних змін законодавства тощо.

Як свідчить аналіз, нові тарифи не забезпечують повне покриття витрат на надання послуг, тому підвищення їх рівня особливо для населення розглядається як недостатність державної політики загалом. Стимування протягом тривалого часу місцевими органами влади процесу встановлення тарифів для населення, які забезпечують повне відшкодування вартості житлово-комунальних послуг, з одного боку, і зростання цін на енергоносії та матеріали, з іншого, обумовили зменшення фактичного рівня відшкодування витрат чинними тарифами. Перспективний розвиток і модернізація комунальних підприємств неможливі лише за умови фінансового забезпечення через тарифну політику.

Єдиним джерелом коштів для функціонування підприємств галузі сьогодні є споживачі. Собівартістю витрат є зниження собівартості послуг насамперед впровадженням енергоощадних технологій, оснащенням наявного житлового фонду приладами обліку та регулювання тепла і води, збалансуванням витрат підприємств-надавачів послуг, пов'язаних з наданням пільг та субсидій, з видатками бюджетів усіх рівнів, встановленням науково-обґрунтованих норм споживання та нормативних витрат житлово-комунальних послуг.

Державними концепціями передбачається поступовий перехід від надання дотацій з бюджету підприємствам до збільшення плати за комунальні послуги для досягнення повного покриття витрат підприємств-виробників на послуги за рахунок надходжень від споживачів. Такий підхід до реформування економічних відносин галузі (місцеве затвердження тарифів на підставі фактично зроблених витрат, заміна дотацій адресними субсидіями) є найбільш прийнятними переважачим і підтримується державними органами та міжнародними фінансовими організаціями.

Муніципальні експлуатаційні підприємства водо- і тепlopостачання, як природні монополії у сфері надання комунальних суспільних послуг, незалежно від їх організаційно-правової форми, крім комерційних структур, вимагають державного регулювання і державної підтримки, що в сукупності формує специфічну теорію організації в контексті умов вітчизняної економіки, що склалися. Організаційно-економічний механізм має за мету підвищення виробничої і соціальної ефективності муніципальних монопольних утворень та

перенесення акценту у реформування галузі від спрощеної моделі за рахунок коштів населення на загальнодержавний рівень.

Висновки. Розглянута концептуальна модель пропонується як основа для формування науково-практичних рекомендацій з розроблення та застосування організаційно-економічного механізму регулювання діяльності та розвитку комунальних природних монополій водо- і теплопостачання. Пропоновані в межах концептуальної моделі принципи, об'єкт і суб'єкти регулювання діяльності розглядаються як теоретична основа для практичної побудови організаційно-економічного механізму управління комунальними експлуатаційними підприємствами. Сам процес, інструментарій та система розвитку муніципальних комунальних експлуатаційних підприємств розглядаються у поетапному виборі і використанні конкретних методів і важелів, які повинні бути узгоджені з конкретними державними і регіональними програмами, підкріплені реальним фінансуванням. Лише на такій основі відпрацьований гнучкий для різних регіональних підприємств організаційно-економічний механізм, узгоджений із зацікавленими сторонами, може використовуватися у практичній діяльності комунального комплексу.

Джерела фінансування такого організаційно-економічного механізму будуть проаналізовані в подальших дослідженнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Венгер В.В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В. В. Венгер // Економіка і прогнозування. – 2006. - №3. – С.65-79.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. — Т.2. – К. : Академія, 2001. – 848 с.
3. Мельник І.Г. Реформування житлово-комунального господарства та регулювання цін і тарифів на житлово-комунальні послуги населенню: дис. канд. економ. наук за спец. 08.02.03 / Мельник І.Г. – Дніпропетровськ, 2005.- 188 с.
4. Стадницький Ю.І. Причини виникнення та існування природних монополій / Ю. І. Стадницький, В. В. Кривуцький // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №10. – С. 25-39.
5. Станько Н.Л. Проблеми монополії та механізації її виявлення в національній економіці / Н. Л. Станько // науковий вісник: Сучасна економічна теорія та проблеми її застосування / Збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2002. вип. 12,6. – С. 72-76.
6. Україна. Закон. Про природні монополії №1682-111 від 20 квітня 2000 р. (зі змінами і доповненнями). — [Електронний ресурс] // База даних „Законодавство України”. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Никеров Г.И. Монополизация рынка по законодательству США, ЕБС и России / Г. И. Никеров // Экономика. Политика. Культура. – 1999. - №6. – С. 83-90.
8. Никитин С. Государство и проблема монополии / С. Никитин, Е. Глазова, Степанова М. // МЭ и МО. – 1994. – №7. – С. 91-103.

УДК 519.86 + 334. 012. 64

Халос Р. Р.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

На основі статистичних показників за 2001-2007 рр. побудовано економіко-статистичні моделі залежності обсягу реалізованої продукції від доходів населення та інвестицій в основний капітал легкої промисловості, а також зроблено прогноз цих показників на 2008-2010 р.р.

Ключові слова: легка промисловість, парна та множинна регресійна модель, лінійний, параболічний, експоненціальний тренд, прогноз.

ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE SELL PRODUCTS BY ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY OF UKRAINE

The economics-statistical models of sell products' dependence on the population's and the investments of the light industry were constructed based on the statistical data for 2001-2007, also a forecast of these indicators on 2008-2010 was conducted.

Key words: light industry, singular and multiple regressions, linear, parabolic, exponential trend, forecast.

Вступ. Легка промисловість є однією з найважливіших серед галузей виробництва непродовольчих товарів. Світова економічна криза, що торкнулася України, негативно вплинула на її роботу. Багато підприємств, що мали світове значення, нині скоротили обсяг виробництва або оголошені банкрутами. На вітчизняному ринку простежується збільшення кількості імпортованих товарів [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження стану та проблем розвитку легкої промисловості висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів Геєця В.М., Лукінової І.І., Панасюка Б.Я., Гречан А.П. та інші. У цій статті використовуються економетричні методи, які розглядаються у працях Слейка В.І., Слейка О.І., Синицького О.С., Чемериса А.О., Копича І.М та ін. [3-5].

Метою статті є моделювання обсягу реалізованої продукції, доходів населення та інвестицій в основний капітал та знаходження їх прогностичних значень на 2008-2010 рр.

Виклад основного матеріалу. Легка промисловість України за роки незалежності зберігає позитивну динаміку розвитку, хоча темпи нарощування обсягів виробництва поступово уповільнювалися (рис. 1).

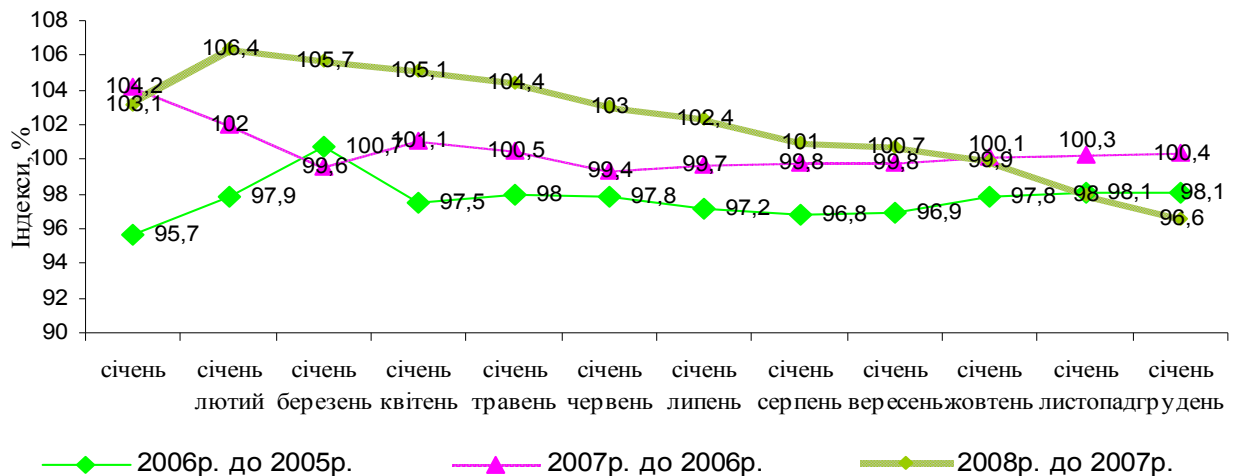


Рис. 1. Динаміка індекса обсягів виробництва продукції легкої промисловості до відповідного періоду попереднього року у 2006-2008 рр.[3]

За даними останніх трьох років видно, що зберігається тенденція до зниження індексів виробництва, лише у 2007 р. відносно 2006 р. відбулося невелике зростання. Незважаючи на це, обсяги реалізованої продукції галузі постійно зростають (рис. 2).

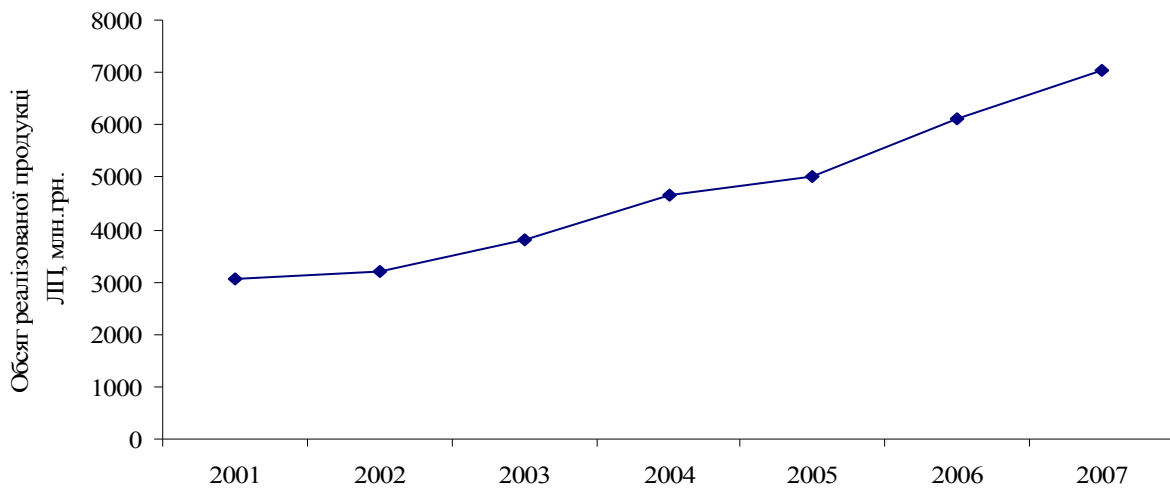


Рис. 2. Динаміка обсягів реалізованої продукції ЛП у 2001-2007 рр.[3]

Серед усіх факторів, які впливають на обсяг реалізованої продукції, виокремимо доходи населення України та інвестиції в основний капітал легкої промисловості.

Використовуючи багатофакторний регресійний аналіз, побудовано економетричні моделі залежності обсягу реалізованої продукції (y) від доходів населення України (x_1) та від інвестицій в основний капітал легкої промисловості (x_2) на основі даних за 2001-2007 рр. Отримано такі парні і множинні лінійні рівняння регресії (табл. 1).

Математичні моделі зв'язку між обсягом реалізованої продукції, доходами населення та інвестиціями в основний капітал

Таблиця 1

Лінійні рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації R^2	Коефіцієнт кореляції R	Значення критерію Фішера F
$y = 1867,341 + 0,008x_1$	0,97	0,98	165,35
$y = 1671,786 + 9,162x_2$	0,78	0,88	16,82
$y = 1722,23 + 0,008x_1 + 1,507x_2$	0,98	0,99	82,73

Оскільки коефіцієнти детермінації є близькими до одиниці, то побудовані моделі досить добре апроксимують досліджуваний процес. Статистична перевірка адекватності регресійних моделей за допомогою F -критерію Фішера, для парних ($F_{роз} > F_{табл} = 6,61$ при $k_1=1$ $k_2=5$), для множинного ($F_{роз} > F_{табл} = 5,79$ при $k_1=2$ $k_2=5$), з ймовірністю $p=0,95$ свідчить про адекватність даних моделей емпіричним даним.

Аналіз множинної моделі показує певну тенденцію, а саме, що між усіма досліджуваними показниками існує пряма кореляційна залежність. На обсяг реалізованої продукції більший вплив мають інвестиції в основний капітал, тобто за збільшення інвестицій в основний капітал на 1 млн. грн. та деякого середнього значення доходів населення обсяг реалізованої продукції збільшиться на 1,507 млн. грн., а за збільшення доходів населення на 1 млн. грн. та середнього значення доходів населення обсяг реалізованої продукції збільшиться на 0,008 млн. грн.

Для прогнозування обсягу реалізованої продукції, доходів населення та інвестицій в основний капітал легкої промисловості побудовано моделі тренду різних типів (табл.2).

Аналізуючи показники табл.2, можна зробити висновок про найбільш відповідні моделі основної тенденції. Моделі динаміки з ймовірністю $p=0,95$ є адекватними за критерієм Фішера F ($F_{табл}=6,61$). Коефіцієнти детермінації R^2 свідчать про ступінь довіри до отриманих моделей. Для даних економічних показників коефіцієнт детермінації R^2 є найбільшим у квадратичних моделях тренду. Це дає підстави стверджувати, що ці моделі мають найвищий ступінь достовірності серед розглянутих моделей і отримані рівняння є найкращими для прогнозування.

Моделі тренду та отримані за ними прогнозні значення на 2008-2010 рр.

Показник	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R ²	Значення критерію Фішера F	Прогноз (рік)		
				2008	2009	2010
Доходи населення, млн. грн.	$y_t^{лн} = 76271t + 24878$	0,927	63,965	635046	711317	787588
	$y_t^{пн} = 12122t^2 - 20704t + 170340$	0,998	2267,727	780516	965886	117500
	$y_t^{експ} = 115534e^{0,234t}$	0,987	379,615	752924	951714	1202989
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	$y_t^{лн} = 60,964t + 86,714$	0,850	28,355	574	635	696
	$y_t^{пн} = -6,155t^2 - 110,2t + 12,857$	0,876	35,355	501	506	500
	$y_t^{експ} = 128,15e^{0,212t}$	0,834	25,084	701	867	1072
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	$y_t^{лн} = 678,71t + 1985,8$	0,967	146,057	7415	8094	8773
	$y_t^{пн} = 62,979t^2 + 174,89t + 2741,5$	0,992	612,284	8171	9417	10788
	$y_t^{експ} = 2514,6e^{0,1457t}$	0,9865	365,37	8065	9329	10793

Висновки. У статті досліджено процес реалізації продукції легкої промисловості України. Виявлено, що на нього суттєво впливають доходи населення та інвестиції в основний капітал легкої промисловості. Крім того, розглянуто лінійні, квадратичні і експоненціальні моделі динаміки цих економічних показників і за параболічним трендом, як найкращим, розраховані їх прогнозні значення на 2008-2010 рр. У подальшому плануємо досліджувати прогнозні значення економічних показників, враховуючи розвиток легкої промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз роботи легкої промисловості в 2006р.// Легка промисловість.–2007.–№1–С. 3-5.
2. Стан легкої промисловості в 2007р.// Легка промисловість.–2007.–№4–С. 5-7.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Економетричні методи прогнозування / В.І. Єлейко, О.І. Єлейко, О.С. Синицький, А.О. Чемерис– К.: вид-во УАДУ, 1998. – 115 с.
5. Економетрія / В. І. Єлейко, І. М. Копич, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Львів: вид-во Львів. комерц. акад., 2007. – 349 с.

УДК 330.322:338.48(477.8)

Боднар Л. Р.

НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО–РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Висвітлено характерні риси сучасних інвестиційних процесів у туристично-рекреаційному комплексі Карпатського регіону та сформульовано основні напрями, принципи і завдання інвестиційного менеджменту цього регіону.

Ключові слова: туристично-рекреаційний комплекс, Карпатський регіон, інвестиційний менеджмент, інвестиційний проект.

DIRECTIONS TO ATTRACT INVESTMENT DEVELOPMENT IN TOURIST AND RECREATIONAL COMPLEX CARPATHIAN REGION

The article describes the characteristic features of modern investment processes in the tourist-recreation complex in the Carpathian region and formulated the main directions, principles and objectives of investment management in the region.

Key words: tourist and recreational complex, Carpathian region, investment management, investment project.

Вступ. Розроблення механізму обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань активізації туристичного бізнесу через удосконалення форм і методів координування напрямів інвестиційного забезпечення туристично-рекреаційного комплексу (ТРК) є особливо актуальним для України в умовах виходу з фінансової кризи. Активізація туристично-рекреаційної діяльності тісно пов'язана зі створенням відповідного економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування ТРК знайшли своє відображення в наукових дослідженнях. Це стосується специфіки використання, умов та стану освоєння туристично-рекреаційного потенціалу, принципів функціонування підприємств ТРК, організації їхньої діяльності у ринкових умовах, класифікації форм і видів туристично-рекреаційної діяльності, світового досвіду її організації. Переваги і недоліки залучення у ТРК інвестиційних ресурсів висвітлені у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як К.Борисова, Дж.Боузона, А.Гели, В.Главацького, Л.Гринів, Б.Данилишина, М.Долішнього, В.Євдокименка, І.Зоріна, В.Квартальнова, М.Козоріз, Ф.Котлера, В.Кравціва, О.Кузьміна, О.Любіцевої, Дж.Майкенза, В.Мацоли, В.Мікловди, Н.Недашківської, М.Нудельмана, В.Павлова, Г.Папіряна, М.Пітюлича, В.Сеніна, С.Харічкова, О.Шаблія та інших.

Методологія формування регіональної політики розвитку рекреації та туризму знайшла відображення у дослідженнях М.Долішнього, В.Євдокименка, В.Кравціва, М.Габреля, Л.Гринів, П.Жука, С.Трохимчука, В.Мацоли та ін.

Постановка завдання. У країні досліджено далеко не всі питання стосовно теоретичних та методологічних засад координації розвитку й активізації діяльності підприємств туристично-рекреаційного комплексу. Набута практика туристичної діяльності випереджує теоретичні здобутки. Тому виникає потреба в поглибленому дослідженні теоретичних аспектів розробки системи ринкових важелів регулювання та активізації діяльності суб'єктів туристичного бізнесу, уточнення мети державної туристично-рекреаційної політики, визначення регіональних та локальних її завдань; актуальним є розробка моделі стратегічного управління регіональним розвитком ТРК тощо.

Відсутній єдиний підхід до розроблення методики зонування рекреаційних територій регіону, не приділяється належна увага механізмам координування напрямів інвестиційного забезпечення рекреації і туризму та моделюванню процесів управління ТРК регіону. Потребують обґрунтування та подальшого розвитку сучасні принципи та методи підвищення ефективності управління комплексним використанням туристичного потенціалу регіону, а також система важелів державного регулювання та активізації діяльності суб'єктів туристичного господарювання у регіональній туристичній політиці.

Тому метою дослідження є визначення напрямів і принципів залучення інвестицій у розвиток туристично-рекреаційного комплексу Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу. Предметом багатьох наукових дискусій, круглих столів, семінарів є розроблення та обговорення напрямів залучення іноземних інвестицій в національну економіку, як одного із видів зовнішньоекономічної діяльності. Вироблення конкретної стратегії в цьому напрямі є надзвичайно актуальним для України, оскільки вона є привабливою для інвесторів у туристично-рекреаційній сфері. Про це свідчать такі фактори:

- великі незаповнені ніші на ринку туристично-рекреаційних послуг;

- достатньо висока кваліфікація та обсяг трудових ресурсів;
- власні високоякісні природно-сировинні та історико-культурні ресурси;
- зручне геополітичне положення в Європі;
- існуюча інфраструктура та потенційні можливості для її розвитку [4].

Все це великою мірою стосується Карпатського регіону. Особливістю туристично-рекреаційного комплексу (надалі – ТРК) з погляду інвестиційної привабливості є наявність різного виду ресурсів. Оскільки поширення та концентрація ресурсного потенціалу (основи діяльності в ТРК) має чітко виражений регіональний характер, то доцільно розглядати стратегію моделювання процесу управління інвестиційною діяльністю передусім на регіональному, а згодом – на загальнодержавному рівні [1].

В останні роки велику зацікавленість до розвитку туризму у Карпатському регіоні виявляли міжнародні економічні структури, які ініціювали, фінансували та проводили соціально-економічні дослідження. Так, протягом 1999-2001 рр. на території Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської та Чернівецької областей впроваджувався проект Тасіс “Підтримка місцевого розвитку та туризму Карпатського регіону”, у межах якого вивчався туристичний сектор регіону, проводились дослідження і були запропоновані практичні рекомендації у таких напрямках:

- інституційному (допомога облдержадміністраціям і туристичному сектору): формування різних структур на зразок Ради з питань туризму Карпатського регіону, асоціацій, робочих груп, які мали б впроваджувати ідеї проекту після його закінчення. Надавалася підтримка недержавним організаціям з метою посилення впливу цих організацій на регіональні та загальнодержавні законодавчі і виконавчі органи влади; здійснювались консультації і навчання осіб, залучених до цієї роботи, проводились дослідження і аналіз державної туристичної політики і законодавчої бази, надавалася консультаційна підтримка регіональним адміністраціям з метою посилення їх ролі в проведенні державної політики щодо розвитку туризму (зокрема, фінансової, податкової, візової політики тощо), були розроблені пропозиції щодо формування регіональної туристичної політики;

- маркетинговому (створення позитивного іміджу регіону і просування його на ринки України і Європи): розроблені веб-сайт, надруковані рекламні буклети, створено новий логотип Карпатського регіону, як туристичного напрямку, проведені рекламні тури для іноземних туроператорів;

- освітньому: вивчався наявний стан з підготовкою кадрів, підготовлено пропозиції щодо розвитку системи туристичної освіти; розроблено проекти створення готельних шкіл у регіоні; проведено консультативні семінари для осіб, зайнятих в туризмі; створено ресурсний центр з підручниками і відеоматеріалами для викладачів туристичних дисциплін;

- підтримки малого бізнесу (пільговим кредитуванням): в межах проекту діяла мікрокредитна лінія для підприємців, які бажали розпочати власну справу або розвинути вже започатковану [2,3].

Але все це не дало очікуваного ефекту і проблеми залучення інвестиційного забезпечення розвитку туристично-рекреаційного комплексу Карпатського регіону є актуальними.

Проведений аналіз інвестиційних процесів у туристично-рекреаційному комплексі Карпатського регіону дав можливість виокремити такі характерні їх риси :

- існування великого інвестиційного попиту;
- необхідність розроблення механізму створення в регіоні цивілізованого ринку інвестицій та розвитку всіх його сегментів;
- відсутність алгоритмів прикладного впровадження інвестиційних проектів регіонального масштабу;
- задоволення значної частини інвестиційного попиту через тіньовий бізнес;
- недостатній фаховий рівень керівників окремих підприємств туристично-рекреаційного комплексу різних форм власності для обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань інвестиційної привабливості.

На наше переконання, основними напрямками регіонального інвестиційного менеджменту необхідно вважати:

- визначення пріоритетності, враховуючи інвестиційні потреби туристично-рекреаційного комплексу регіону;
- орієнтація на помітний поступ в соціально-економічному розвитку регіону;
- диверсифікація джерел інвестування;
- мобілізація інвестиційного потенціалу регіону як в грошово-фінансовій, так і в натуральній формі (освітній рівень населення, професійно-кваліфікаційні характеристики та структура трудових ресурсів, підприємницька активність, адаптивність та ефективність регіональної системи управління);
- інтеграція можливих джерел інвестування з метою комплексного та всебічного фінансування розвитку туристично-рекреаційного комплексу;
- активізація впливу на поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіону для внутрішніх і зовнішніх інвесторів.

З огляду на зазначені напрями регіонального інвестиційного менеджменту, особливу увагу варто звернути на отримання економічного, соціального та екологічного ефекту від залучення інвестицій.

Враховуючи умови, що склалися в туристично-рекреаційному комплексі Карпатського регіону, та зростання потреб в інвестиціях, виникає нагальна потреба у формуванні механізму координування інвестиційними ресурсами. Таке координування повинно охоплювати:

- комплексне використання потенційних можливостей для поліпшення інвестиційного клімату в ТРК Карпатського регіону;
- запровадження інформаційної підтримки суб'єктів інвестиційної діяльності, створення умов доступності та прозорості інвестиційного ринку;
- проведення соціальної, економічної та екологічної експертизи інвестиційних проектів в ТРК для запобігання нанесенню шкоди навколишньому середовищу, економічній безпеці держави, соціальній інфраструктурі;
- сприяння реалізації інвестиційних проектів, які здатні забезпечити високий прибуток та значний соціальний ефект за умови невеликих вкладень;
- забезпечення координації різних гілок влади та органів територіального управління у вирішенні інвестиційних проблем туристично-рекреаційного комплексу;
- надання переваги інвестиційним проектам, метою яких є вдосконалення соціальної інфраструктури;
- сприяння потенційним інвесторам, координації їхньої роботи щодо розроблення пріоритетних напрямів інвестиційної політики в ТРК Карпатського регіону;
- формування механізму міжгалузевого, міжрегіонального та міжнародного співробітництва.

Визначивши завдання координування інвестиційної діяльності в туристично-рекреаційному комплексі, необхідно також сформулювати принципи його виконання, а саме:

- часові розмірності інвестиційних проектів (коротко-, середньо- та довгострокова перспектива);
- важливість досягнення як економічного, так і соціального ефектів від реалізації інвестиційних проектів у ТРК;
- забезпечення участі владних структур в інвестиційних процесах через пайове фінансування та розподіл прибутків;
- оптимізація інвестиційного клімату в ТРК регіону (формування регіональної інвестиційної інфраструктури, сприяння розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, підвищення ролі інформування всіх сторін інвестиційного процесу, зниження кримінального та екологічного ризиків, створення нових робочих місць як наслідок мотиваційних дій з боку владних структур).

Висновки. Таким чином, для туристично-рекреаційного комплексу Карпатського регіону, на нашу думку, оптимальною є модель, в основі якої лежить принцип державного стимулювання зовнішніх і внутрішніх інвестицій та припливу приватного капіталу. Викладені нами напрями, принципи і завдання інвестиційного менеджменту в подальшому будуть основою розроблення моделі стратегічного управління регіональним розвитком ТРК Карпатського регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / Бейдик О.О. – К.: ВПЦ "Київ. ун-т", 2001.– 395 с.
2. Державна програма розвитку туризму на 2002-2010 роки в Україні, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002р., 583.
3. Концепція розвитку санаторно-курортної сфери, туризму і відпочинку у Львівській області. Львівська обласна державна адміністрація, Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2002. – 43 с.
4. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку / Стеченко Д.М. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.

УДК 657:338.43

Боровик О. М.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У РИБНИЦТВІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ

Досліджуються питання оцінки біологічних активів з врахуванням технологічних особливостей рибогосподарських підприємств.

Ключові слова: біологічні активи, рибне господарство, водні живі ресурси, біологічні перетворення.

Borovyk O. M.

FEATURES OF AN ESTIMATION OF BIOLOGICAL ACTIVES AT FISHERY ENTERPRISE: PROBLEMS OF THE THEORY AND PRACTICE

In given article have been defined general questions of an estimation of biological asset with provision for technological particularities fishery enterprise

Key words: biological asset, fishery enterprise, Water resources, biological transformations

Вступ. В умовах ринкової економіки особливого значення набувають нові форми господарювання в рибному господарстві, характерною особливістю яких є максимальне задоволення потреб споживачів рибною продукцією [1]. В Україні для вирощування товарної риби використовується понад 120 тисяч гектарів ставів. Більше половини риби, яку вирощують у внутрішніх прісноводних водоймах, становить ставова [2]. Застосування нових інтенсивних технологій товарного рибництва, що значно підвищує рибопродуктивність водойм, приваблює все більше суб'єктів господарювання в рибну галузь.

Рибна галузь являє собою господарський комплекс, що має замкнутий технологічний цикл від відтворення і охорони водних живих ресурсів, зокрема риби, до їх вирощування, вилову, переробки і реалізації [3].

В останні роки, внаслідок процесів дезінтеграції у промисловому рибництві, набула поширення практика вирощування різних видів і вікових груп риб в умовах ставів, басейнів, садків, лотків, або в замкнених системах не тільки у великих рибоводних, але і дрібних фермерських господарствах.

Для ефективного господарювання та контролю за наявними біологічними активами необхідна науково обґрунтована їх класифікація. Нормативні акти, які покликані регулювати це питання, зокрема, П(с)БО 30 “Біологічні активи” та “Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів” [4,5] стосуються сільського господарства загалом не розкриваючи галузевих особливостей у рибництві.

Основним джерелом інформації в сучасних умовах, необхідної для управління підприємством, є дані фінансової звітності. Правильність прийняття відповідних рішень залежить від корисності та достовірності розкритої у звітності інформації про стан та результати діяльності підприємства. Одним з основних завдань рибогосподарських підприємств є вирощування та відтворення водних живих ресурсів, що має забезпечити можливість подальшого функціонування підприємства та отримання ним прибутку. Достовірність визначення прибутку рибогосподарських підприємств значною мірою залежить від правильності застосування методів оцінки кожного з об'єктів обліку цієї галузі діяльності.

Із введенням у 2007 році П(с) БО 30 “Біологічні активи” та “Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів” на сільськогосподарських підприємствах, і, зокрема у рибництві, кардинально змінилася методологія обліку активів, витрат і доходів. Головними чинниками таких змін є введення нових для вітчизняної практики обліку понять, зокрема “біологічні активи”, “додаткові біологічні активи”, “біологічні перетворення”, розширений зміст поняття “сільськогосподарська продукція” тощо, а також способів їх оцінювання як при первісному визнанні, так і на дату балансу [1,2]. Відтепер перевага надається оцінці за справедливою вартістю, а не за плановою (нормативною) собівартістю, що є традиційним для сільськогосподарських підприємств. Наявні нормативні акти, які покликані регулювати це питання, стосуються сільського господарства загалом. Вони не повною мірою враховують технологічні особливості рибництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки біологічних активів приділяли увагу такі науковці та практики, як М. Огійчук, П.Хомин, Г.Журавель, Ф.Бутинець, Н.Вдовенко, О. Бірюкова, Р.Грачова, та ін. Однак остаточно проблему не вирішено.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних методів оцінок, що визначені для біологічних активів у нормативній літературі, їх узагальнення та відбір найбільш придатних для використання рибогосподарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Біологічний актив визнається активом, якщо:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на біологічний актив;
- підприємство здійснює управління біологічним активом та контроль за його використанням;
- є впевненість, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням у сільськогосподарській діяльності;
- вартість біологічного активу може бути достовірно визначена.

Економічні вигоди від використання біологічного активу визначаються за його фізичними якостями.

За призначенням та терміном використання біологічний актив визнається:

- запасом, якщо він не використовується в сільськогосподарській діяльності та утримується для продажу або напрям його використання не визначено;

- основним засобом, якщо він використовується в іншій діяльності, ніж сільськогосподарська, та очікуваний строк його використання більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Вартість біологічного активу, раніше визнаного активом, стосовно якого існує імовірність того, що підприємство не отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням, належить до інших витрат операційної діяльності.

Згідно з ПСБО 30 "Біологічні активи" для завдань бухгалтерського обліку розрізняють:

- довгострокові біологічні активи - усі біологічні активи, які не є поточними біологічними активами.

- поточні біологічні активи - біологічні активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі [1].

Довгострокові біологічні активи включають:

- "Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю", у повносистемних рибницьких господарствах – це ремонтне і маточне поголів'я культивованих риб;

- "Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю", за технологічними особливостями у рибництві таких активів бути не може;

- "Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за справедливою вартістю";

- "Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю". До незрілих довгострокових біологічних активів належать біологічні активи, операційний цикл створення яких перевищує 12 місяців (крім тварин на вирощуванні та відгодівлі), які у звітному періоді ще не здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи визначеної якості, зокрема, у рибництві таких активів не виокремлюють.

Поточні біологічні активи включають:

- "Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю". Це вирощуваний рибопосадковий матеріал;

- "Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю". Це придбані біологічні активи у сторонніх підприємств.

Згідно з ПСБО 30 "Біологічні активи" та "Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку біологічних активів", враховуючи галузеві особливості, у рибництві розглядаються лише поточні біологічні активи у вигляді додаткових біологічних активів та сільськогосподарська продукція. Первісне визнання додаткових біологічних активів відображається в обліку у тому звітному періоді, в якому вони відокремлені від біологічного активу.

Нормативними актами передбачено оцінювати біологічні активи та додаткові біологічні активи на таких етапах:

- при первісному визнанні;
- на дату балансу.

Складники оцінки біологічних активів при їх первісному визнанні залежать від джерела надходження (табл.1).

Не вносяться до первісної вартості біологічних активів, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені (встановлені):

- фінансові витрати (за винятком фінансових витрат, які вносяться до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 "Фінансові витрати";

- витрати на утримання відділів постачання та інших служб підприємства з аналогічними функціями;

- курсові різниці, які виникають у разі здійснення розрахунків з іноземними постачальниками за одержані біологічні активи;

Порядок формування первісної вартості біологічних активів при їх оприбуткуванні

Напрями надходження	Складники первісної вартості
придбані за плату	фактично понесені витрати підприємством для їх одержання, зокрема: - ціна придбання за вирахуванням знижок відповідно до договору з постачальником, непрямих податків, крім випадків, якщо вони не відшкодовуються підприємству відповідно до чинного законодавства; - суми ввізного мита; - витрати на транспортування; - інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням біологічних активів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою
безоплатно одержані	справедлива вартість з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою
одержані як внесок до статутного капіталу	погоджена із засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою
переведені до складу довгострокових біологічних активів із складу поточних біологічних активів	справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу, визначена на дату такого переводу
отримані в обмін на подібний біологічний актив	справедлива вартість переданого біологічного активу
придбані в обмін (або частковий обмін) на неподібний біологічний актив	справедлива вартість переданого біологічного активу, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що належить до сплати (отримання) за обмінною операцією.

- витрати, пов'язані з придбанням іноземної валюти для оплати заборгованості за придбані біологічні активи;
- понаднормові втрати і нестачі;
- витрати на збут;
- адміністративні та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою біологічних активів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Додаткові біологічні активи при первісному визнанні оцінюються за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. Застосування такої оцінки призведе до необхідності коригування інформації у фінансовій звітності, оскільки у рибництві однією із статей витрат є витрати на вирощування рибопосадкового матеріалу, які будуть відрізнятися від його оцінки за справедливою вартістю. Обчислення фактичних затрат на вирощування риби може бути здійснено після завершення технологічного циклу, а відокремлення додаткових біологічних активів здійснюється за біотехнічними особливостями активу, наприклад, в період нересту чи вилову риби з метою переведення з однієї вікової групи в іншу, тому дата первісного їх визнання буде відрізнятися від дати балансу.

Частину отриманого рибопосадкового матеріалу підприємство може продати, тобто він стає сільськогосподарською продукцією, а може залишити на дорощування, який буде оцінено за справедливою вартістю. Крім того, у рибництві є досить значне незавершене виробництво, правильність оцінки якого також впливатиме на оцінювання додаткових

біологічних активів. Однією із проблем надалі залишатиметься неможливість впливу на вартість передбачуваної реалізації - це ситуація, що складеться на ринку у момент необхідності реалізації додаткового біологічного активу, оскільки вона може бути нижчою понесених витрат на їх вирощування, а значна обмеженість у термінах реалізації не залишатиме підприємству можливості очікування умов, більш сприятливих для продажу рибної продукції.

Біологічні активи відображаються на дату проміжного та річного балансу за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. До витрат на місці продажу вноситься тільки частина витрат на збут, які безпосередньо пов'язані з продажем біологічних активів та сільськогосподарської продукції на активному ринку, зокрема комісійні винагороди продавцям, брокерам, а також непрямі податки, що сплачуються під час реалізації цих активів. Транспортні та інші витрати на збут до витрат на місці продажу не належать.

Визначення справедливої вартості додаткових біологічних активів і сільськогосподарської продукції ґрунтується на цінах активного ринку. Поняття “активного ринку” розкрито в П(с)БО 8 “Нематеріальні активи” [3].

Активний ринок – це ринок, якому притаманні такі умови:

- предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними;
- у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців;
- інформація про ринкові ціни є загальнодоступною.

Підприємство може самостійно визначити методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості біологічних активів. Справедлива вартість, зменшена на очікувані витрати на місці продажу, яка застосовується для оцінки біологічних активів, має зазначатися у первинних документах. Порядок визначення ціни біологічних активів на дату балансу наведено в табл. 2.

Для обґрунтування застосованої оцінки біологічних активів на рибогосподарському підприємстві доцільно створити постійну Комісію з визначення справедливої вартості додаткових біологічних активів та товарної риби, до складу якої залучити провідних фахівців і закріпити це в Наказі про облікову політику [4]. У зв'язку із сезонністю галузі на дату квартальної звітності застосування цін активного ринку ще є можливим, проте на дату річного балансу під час оцінки біологічних активів виникатиме проблема, оскільки активного ринку на певні види біологічних активів не буде, у зв'язку з неможливістю їх відокремлення, зокрема, переміщувати із зимувальних ставків рибу, залишену на зимівлю, технологічної можливості не має. Очевидно такі біологічні активи оцінюватимуться за справедливою вартістю, визначеною на попередню дату балансу при вилові риби із вирощувальних та нагульних ставків, яку необхідно буде скоригувати до суми фактичних витрат після закінчення року.

Таблиця 2

Способи визначення ціни (справедливої вартості) біологічних активів на дату балансу

Способи визначення ціни	Через аналіз цінових пропозицій постійних контрагентів (покупців та заготівельних організацій) на біологічні активи, які оцінюються, та ціни підприємств регіону, які продають подібні біологічні активи
	За останньою ринковою ціною операції з такими активами (за умови відсутності суттєвих негативних змін у технологічному, ринковому, економічному або правовому середовищі, в якому діє підприємство)
	Виходячи з ринкових цін на подібні біологічні активи, скоригованих з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість
	За додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи і сільськогосподарську продукцію.

У разі оцінки біологічних активів за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на біологічні активи, підприємство може самостійно встановити склад таких

показників, розробити порядок їх визначення, а також методику оцінки біологічних активів із застосуванням зазначених показників.

У разі відсутності інформації про ринкові ціни на біологічні активи справедлива вартість визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленою відповідно до вимог П(с)БО 28 “Зменшення корисності активів”. Такий підхід міг би бути запроваджений повносистемними рибогосподарськими підприємствами, які займаються виведенням нових видів риби, для оцінки риб-плідників, які з часом втрачають свої продуктивні властивості, але можуть бути реалізовані як товарна риба після вибракування із маточного стада. Поточні біологічні активи, справедливу вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, визнаються та відображаються за первісною вартістю. Оцінка таких поточних біологічних активів здійснюється відповідно до П(с)БО 9 “Запаси” до періоду, в якому стає можливим визначити справедливу вартість поточних біологічних активів. Такий підхід для рибогосподарських підприємств є не можливим, внаслідок того, що утримувати біологічні активи не в природньому середовищі не має можливості.

Якщо стає можливим визначити справедливу вартість поточних біологічних активів, вони переоцінюються до справедливої вартості, зменшеної на очікувані витрати на місці продажу, різниця між первісною вартістю (виробничою собівартістю), за якою вони обліковувались, та їх справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, відображається у складі інших операційних доходів (витрат).

Висновки. Сільськогосподарська продукція після її первісного визнання та біологічні активи, які не використовуються у сільськогосподарській діяльності, відображаються у бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації, виробництва.

Наведені методи та способи застосування оцінок біологічних активів не є вичерпними і потребують подальшого вдосконалення з врахуванням типу господарства, його призначення, що дасть змогу правильно відображати біологічні активи в обліку та звітності, визначати результат від здійснення на кожному процесі біологічних перетворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. П(с)БО 30 “Біологічні активи” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів затверджено наказом Міністерства фінансів України 29.12.2006 № 1315.
3. П(с)БО 8 “Нематеріальні активи” затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242.
4. Вдовенко Н.М. Облік у рибництві: біологічні активи / Н.М. Вдовенко, Д.А.Блюмін, Н.І.Домбровська. – К. : вид-во Нац. аграр. ун-ту, 2005.

УДК 336.761

Черкасова С. В.

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТУВАННЯ КОШТІВ НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

Розглянуто особливості інвестування коштів небанківськими фінансовими установами, визначено пріоритетні об'єкти інвестування, виокремлено чинники зростання ролі цих установ у функціонуванні фінансового ринку

Ключові слова: небанківські фінансові установи, небанківські фінансові інститути, інвестиційні стратегії, інвестиційний капітал, інститути спільного інвестування, компанії з

THE PRESENT INVESTMENT STRATEGIES OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS

The article scans the features investment of not-bank financial institutions, determines the priorities assets of investment and selects the factors of growth of these institutions in functioning financial market

Key words: non-bank financial organizations, non-bank financial institutions, investment strategies, investment capital, institutions of common investment, companies of assets management, non-state pension funds, insurers, savers, financial assets, common investment, financial market

Вступ. Необхідність подолання економічної та фінансової кризи в країні та прискорення економічного розвитку вимагають збільшення обсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів. Важливими постачальниками інвестиційного капіталу є небанківські фінансові установи, роль яких у фінансуванні економічної діяльності щороку зростає. За рахунок акумулювання заощаджень населення та нагромаджень суб'єктів господарювання небанківські фінансові установи формують значні обсяги інвестиційних ресурсів, які спрямовуються ними у придбання фінансових активів, таким чином збільшуючи обсяги фінансування економіки. Серед небанківських фінансових установ найбільш активними інвесторами вітчизняної економіки є інститути спільного інвестування, страхові організації та недержавні пенсійні фонди. Актуальним є питання вивчення особливостей інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ як інституційних інвесторів і сучасних пріоритетів вкладення коштів ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей діяльності інституційних інвесторів в Україні являє інтерес для багатьох вчених. Зокрема, в працях О.Вовчак, С.Реверчука [1], В.Ходаківської, З.Ватаманюка та інших розкривається роль і значення діяльності інституційних інвесторів у функціонуванні фінансового ринку. Необхідність посилення ролі небанківських фінансових установ у забезпеченні економіки країни інвестиційним капіталом вимагає подальшого вивчення цієї проблеми.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є вивчення особливостей фінансового інвестування коштів небанківськими фінансовими установами в сучасних умовах і визначення пріоритетів у фінансових вкладеннях цих установ.

У статті вирішуються такі завдання:

- визначення ролі та масштабів залучення інвестиційних ресурсів небанківськими фінансовими установами;
- аналіз структури фінансових вкладень невенчурних інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів і страхових організацій у 2005-2008 рр.;
- визначення виду обраних інвестиційних стратегій небанківських фінансових установ;
- виявлення чинників, що зумовляють подальше зростання ролі небанківських фінансових установ у процесах фінансування національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У передкризовий період особливо активними інституційними інвесторами серед небанківських фінансових установ були інститути спільного інвестування (ICI), страхові організації та недержавні пенсійні фонди.

У 2005-2007 рр. спостерігався активний розвиток ринку спільного інвестування. На кінець 2007 р. загальна сума активів інститутів спільного інвестування України становила 29233,45 млн. грн. Цей показник протягом досліджуваного періоду зростав швидкими темпами. У 2006 р. активи інвестиційних фондів зросли порівняно з попереднім роком на 178,2 %, у 2007 р. – на 70,5 %. За весь період аналізу активи зазначених інститутів

збільшилися майже у 5 разів [2]. Відповідно такими ж темпами відбувалось залучення існуючого вільного капіталу і спрямування його у різні об'єкти інвестування, а відтак і у розвиток економіки. У 2007 р. нарощування обсягів активів невенчурними фондами відбувалось швидше ніж венчурними. Диверсифіковані інвестиційні фонди показали вищі темпи зростання загальної суми активів, що свідчить про поліпшення якості активів на ринку спільного інвестування України.

Кожен інститут спільного інвестування формує свою інвестиційну стратегію, за якою визначаються пріоритетні об'єкти інвестування. Тип інвестиційної стратегії (агресивної, консервативної або поміркованої) впливає на вибір виду інвестиційного фонду. Найбільш обережну стратегію інвестування – консервативну реалізують диверсифіковані фонди, найбільш ризиковану – агресивну - недиверсифіковані. Відкриті інвестиційні фонди забезпечують для інвесторів найвищу ліквідність своїх цінних паперів, закриті фонди – відповідно найнижчу. Враховуючи ці особливості інвестори обирають той чи інший вид фонду для спільного вкладення капіталу.

Інститути спільного інвестування в Україні поступово стають важливими постачальниками інвестиційного капіталу й здатні реалізувати функцію потужних інституційних інвесторів економіки України та завдяки цьому прискорити її розвиток.

Структура активів невенчурних інститутів спільного інвестування у 2005-2007 рр. наведена в табл. 1. За даними табл. 1 можна зробити висновок про те, що основними об'єктами фінансових вкладень невенчурних інвестиційних фондів у досліджуваному періоді були акції, облігації вітчизняних емітентів та банківські депозити.

Найвищу питому вагу у консолідованому портфелі інститутів спільного інвестування на кінець 2008 р. займали вкладення в акції (43,38 %), в облігації підприємств (16,81 %), інші активи (22,95 %) та на банківські депозитні рахунки (10,93 %). Протягом досліджуваного періоду стабільно високим був інтерес до вкладень в акції та в облігації вітчизняних підприємств, проте знизилась інвестиційна привабливість банківських депозитів. Питома вага цього виду вкладень у консолідованому портфелі інвестиційних фондів знизилась з 43,1 % у 2005 р. до 10,93 % у 2008 р. Динаміка фінансових вкладень невенчурних інститутів спільного інвестування у 2005-2008 рр. свідчить про те, що останніми роками вони реалізують помірковану стратегію фінансового інвестування, яка полягає у диверсифікації фінансових вкладень і в пошуку більш прибуткових об'єктів інвестицій.

Таблиця 1

Структура активів невенчурних інститутів спільного інвестування за видами вкладень у 2005 – 2007 рр. [2,4] (у відсотках)

Вид фінансового активу	Роки			
	2005	2006	2007	2008 (9 міс.)
Грошові кошти на банківських депозитних рахунках	43,10	26,75	16,29	10,93
Вкладення в державні цінні папери	0,08	2,22	2,01	1,47
Вкладення в ощадні сертифікати банків	1,63	1,31	0,55	0,05
Вкладення в акції	35,11	29,88	49,79	43,38
Вкладення в облігації підприємств українських емітентів	7,43	24,43	19,21	16,81
Вкладення у векселі	0,25	2,09	2,13	4,41
Вкладення в інші об'єкти, дозволені законодавством	12,4	13,32	10,02	22,95
Разом:	100,00	100,00	100,0	100,0

Поряд з інститутами спільного інвестування та компаніями, що управляють їх активами, залучення інвестиційного капіталу у розвиток економіки країни забезпечують недержавні пенсійні фонди. Проте обсяги такого капіталу є мізерними порівняно з обсягами інвестування ІСІ. Основними джерелами формування інвестиційного капіталу цими

небанківськими фінансовими інститутами є внески юридичних та фізичних осіб на рахунки учасників пенсійних фондів. Приріст активів недержавних пенсійних фондів також забезпечують доходи від інвестування нагромаджених пенсійних внесків.

Обсяг інвестиційного капіталу, залученого недержавними пенсійними фондами в економіку України на кінець 2007 року становив 281,3 млн грн. Це в 103 рази менше обсягу інвестиційного капіталу, залученого інститутами спільного інвестування та компаніями з управління їх активами. Темпи нарощування недержавними пенсійними фондами своїх активів протягом 2005 – 2007 р. є доволі високими, проте виявляють тенденцію до зниження з 340 % у 2005 р. до 98,1 % у 2007 р. [3]. В економічно розвинутих країнах світу недержавні пенсійні фонди є важливими постачальниками інвестиційного капіталу, які забезпечують значні обсяги вкладення коштів у господарську діяльність. Виконання функцій інвестиційного посередника недержавні пенсійні фонди реалізують без емісії власних фінансових активів і зобов'язань. Залучення коштів у інвестиційний процес на довгостроковій основі здійснюється ними за рахунок внесків на пенсійні рахунки учасників пенсійних фондів.

Загалом сукупні активи недержавних пенсійних фондів, які спрямовуються на інвестування економіки країни, хоч і виявляли у досліджуваному періоді тенденцію до збільшення, залишаються незначними за обсягами. За цим показником недержавні пенсійні фонди суттєво поступаються банкам, інститутам спільного інвестування та страховим організаціям, що пояснюється початковим етапом їх розвитку.

Аналіз структури інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів у досліджуваному періоді (табл. 2) свідчить про те, що у 2005–2007 рр. компанії з управління активами недержавних пенсійних фондів вели пошук більш прибуткових об'єктів фінансових вкладень, що й зумовило збільшення обсягів інвестування в акції та облігації вітчизняних емітентів. Якщо у 2005 р. переважна частина інвестицій недержавних пенсійних фондів була розміщена на банківських депозитних рахунках, то у 2006 р. та у 2007 р. мало місце зменшення таких вкладень у процентному виразі майже у 2 рази. Незначну інвестиційну привабливість для фондів мають державні облігації України, облігації місцевих позик, іпотечні цінні папери, об'єкти нерухомості. Відсутніми в інвестиційному портфелі недержавних пенсійних фондів є цінні папери іноземних емітентів.

Таблиця 2

Структура інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів у 2005 – 2007 рр. [3] (у відсотках)

Вид фінансового активу	Норматив інвестування, % до вартості активів	Роки		
		2005	2006	2007
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Грошові кошти на банківських депозитних рахунках, в ощадних сертифікатах банків	Не більше 40 (в зобов'язаннях одного банку не більше 10)	70,0	35,76	38,63
Вкладення в державні цінні папери, доходи за якими гарантовано КМУ	Не більше 50	0,00	1,58	1,28
Вкладення в цінні папери органів місцевого самоврядування	Не більше 20	0,45	1,09	1,45
Вкладення в облігації підприємств українських емітентів	Не більше 40	10,52	40,97	23,82

1	2	3	4	5
Вкладення в акції вітчизняних емітентів	Не більше 40	7,11	12,11	25,03
Вкладення в цінні папери іноземних емітентів	Не більше 20	-	-	-
Вкладення в банківські метали	Не більше 10	1,57	3,23	2,72
Вкладення в об'єкти нерухомості	Не більше 10		0,91	0,86
Вкладення в іпотечні цінні папери	Не більше 40	-	0,02	0,24
Вкладення в інші об'єкти, дозволені законодавством	Не більше 5	10,35	4,33	5,97
Разом:		100,00	100,00	100,00

У 2005 р. більшість недержавних пенсійних фондів реалізовувала обережну стратегію інвестування, за якою фінансові вкладення здійснювались у надійні фінансові активи. Питома вага ризикових об'єктів фінансових вкладень – акцій – в цей період становила лише 7,11 %. 2006 рік охарактеризувався пошуком більш доходних об'єктів фінансових інвестицій серед надійних інструментів фінансового ринку. Така тенденція призвела до зменшення питомої ваги вкладень пенсійних фондів у банки та до суттєвого зростання вкладень в облігації українських емітентів. Протягом 2007 р. компанії з управління активами недержавних пенсійних фондів продовжили пошук більш доходних об'єктів фінансових вкладень, внаслідок чого питома вага інвестицій в акції вітчизняних емітентів зросла до 25,03 %.

Сучасна стратегія фінансового інвестування пенсійних фондів спрямована на вкладення акумульованих пенсійних внесків у три види активів: на банківські депозити, в акції та в облігації вітчизняних емітентів. Спостерігаються ознаки зміни пріоритетів фінансового інвестування пенсійних фондів з надійних та низькоприбуткових вкладень до більш дохідних та високоризикованих.

Залучення інвестиційного капіталу в економіку країни здійснюється і такими небанківськими фінансовими установами як страхові організації. Для цих фінансових установ важливим завданням є накопичення та приріст страхових резервів, що є джерелом виплат страхових сум і страхового відшкодування. Накопичення страхових резервів здійснюється страховиками за рахунок страхових премій, що сплачуються страхувальниками відповідно до укладених договорів страхування. Оскільки момент внесення страхових платежів і момент страхового відшкодування не збігаються в часі, страховики нагромаджують значні суми грошових коштів. Для забезпечення надійного збереження цих коштів, захисту їх від інфляційного знецінення та примноження страхові резерви розміщуються страховиками у дозволених фінансових активах з врахуванням вимог, що визначені законодавством. Особливо ретельного та обережного розміщення потребують резерви зі страхування життя, захист та примноження яких необхідно забезпечувати протягом тривалого періоду. Інвестиційна діяльність страхових організацій забезпечує їх потреби щодо збереження та приросту сформованих резервів і сприяє залученню в економіку країни додаткових обсягів вільних фінансових ресурсів. На кінець 2007 р. загальна сума активів страховиків становила 19303,3 млн грн., що в 122 рази більше суми активів недержавних пенсійних фондів та на 10 млрд. грн. менше загального обсягу активів ІСІ, сформованих на цю дату [3].

Структура активів страховиків у 2006-2007 рр. наведена у табл.3. Дані таблиці свідчать про переважання в структурі фінансових вкладень страхових організацій вкладень на банківські депозитні рахунки. Цей вид фінансових інвестицій є основним у портфелі страховиків за технічними резервами та резервами із страхування життя.

Структура активів страхових організацій у 2006 – 2007 рр. [3] (у відсотках)

Види активів	Технічні резерви		Резерви із страхування життя	
	2006 р.	2007 р.	2006 р.	2007 р.
Грошові кошти на поточних банківських рахунках	8,26	11,66	4,82	6,13
Грошові кошти на банківських депозитних рахунках	45,53	48,13	50,01	49,07
Нерухоме майно	5,78	6,82	7,28	6,18
Вкладення в акції	14,5	9,47	6,85	7,09
Вкладення в облігації	2,59	0,82	12,1	11,58
Вкладення в іпотечні сертифікати	0,03	0,0	0,0	0,0
Вкладення в державні цінні папери	2,38	1,15	7,59	11,44
Права вимоги до перестраховиків	20,49	20,65	10,11	6,98
Інші активи	0,44	1,3	1,24	1,53
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

На відміну від інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів страхові організації реалізують більш обережну стратегію фінансового інвестування. Це знаходить свій прояв у незначних обсягах вкладень цих установ в акції українських емітентів. Незначними за обсягами є й фінансові інвестиції в облігації підприємств та в державні цінні папери, хоч ці види активів є більш надійними порівняно з банківськими депозитами.

Важливими завданнями поліпшення інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ у сучасних умовах є підвищення якості активів, покращення їх структури, дотримання вимог законодавства щодо граничних норм інвестування залучених коштів.

Поліпшення процесу інвестування небанківськими установами та розширення переліку об'єктів їх фінансових інвестицій стане можливим за умови:

- швидкого подолання економічної кризи, що виникла в країні;
- забезпечення економічного зростання та розвитку фінансового ринку країни;
- розширення переліку привабливих інструментів фінансового ринку та неухильного дотримання емітентами прав інвесторів за ними;
- випуску цільових державних цінних паперів, захищених від інфляції;
- запровадження механізму обов'язкового рейтингування емітентів фінансових активів тощо.

Висновки. Проведений аналіз дає підстави зробити висновки про те, що у 2005-2008 рр. небанківські фінансові установи забезпечували нарощування та збільшення обсягів фінансового інвестування. За масштабами фінансового інвестування першість у цих процесах належала страховим організаціям та інститутам спільного інвестування. Найбільш обережну стратегію фінансового інвестування у досліджуваному періоді забезпечували страховики. Недержавні пенсійні фонди здійснювали реалізацію консервативної стратегії вкладень, а невенчурні інвестиційні фонди – поміркованої. Кризові явища в економіці безперечно обумовляють гальмування процесів збільшення обсягів фінансового інвестування небанківськими фінансовими установами, що спостерігались, та будуть сприяти реалізації більш обережних стратегій інвестування.

Для збереження масштабів інвестиційної діяльності небанківських фінансових установ необхідним є усунення недоліків в їх діяльності, серед яких непрозора фінансова діяльність, недосконалий захист майнових прав їх учасників, наявність прогалин в організаційно-економічних механізмах функціонування, відсутність завершеної законодавчої та нормативної бази щодо регулювання діяльності таких установ тощо.

Перспективи майбутніх досліджень з означеної теми пов'язані з тим, наскільки швидко небанківський фінансовий сектор подолає проблеми в інвестуванні, що викликані світовою фінансовою кризою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Реверчук С.К. Інституційна інвестологія: навч. посібник / [С.К.Реверчук, О.Д.Вовчак, С.І. Кубів та ін. ; за заг. ред. С. К. Реверчука]. – К.: Атіка, 2004. – 208 с.
2. Звітні дані про діяльність інститутів спільного інвестування у 2005, 2006, 2007 р. - Сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу- www.uaib.com.ua.
3. Звіти Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2005, 2006, 2007 рр. – Офіційний сайт Держфінпослуг - www.dfp.gov.ua.
4. Аналітична довідка про стан розвитку фондового ринку України у 2008 р. – Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку - www.ssmc.gov.ua

УДК 339.138:364.442.6+368

Балук Н. Р.

МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ МАРКЕТИНГУ

Визначено важливість розроблення моделі поведінки споживачів страхових послуг, наведено загальну характеристику її моделей. Запропоновано модель поведінки споживачів страхових послуг за концепцією маркетингу.

Ключові слова: споживачі страхових послуг, модель поведінки, процес прийняття рішень, страхові стереотипи, рівень страхової культури.

Baluk N. R.

MODEL OF THE BEHAVIOR OF INSURANCE SERVICES CONSUMERS ACCORDING TO THE MARKETING CONCEPT

Certainly importance of development of model of the behavior of insurance services consumers, general description of existent models of the behavior of users is given. The model of the behavior of insurance services consumers is according to the marketing concept.

Key words: insurance services consumers, model of the behavior, process of making a decision, insurance stereotypes, level of insurance culture.

Вступ. Запровадження концепції маркетингу страховими компаніями вимагає від них досліджень поведінки страхувальників - вивчення всіх факторів, які впливають на вибір і купівлю споживачами страхових послуг. Необхідність розроблення моделей поведінки страхувальників, тобто її моделювання, обумовлена важливістю врахування особливостей цієї поведінки під час планування маркетингу страховика для забезпечення завершальної мети діяльності страхової компанії, орієнтованої на маркетинг – отримання прибутку та задоволення потреб споживачів. Застосування моделювання в аналізі процесу поведінки дійсних і потенційних споживачів страхових послуг дозволяє опосередковано вивчати та досліджувати основні його змінні, їх особливості, оскільки займатися цим безпосередньо часто неможливо через нестачу коштів, часу та неефективність використання інших методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження факторів впливу на поведінку споживачів і моделей її формування присвячені праці таких зарубіжних і вітчизняних науковців як І.В. Альошина, Р.Д. Блекуелл, В.Л. Вілке, Д. Джоббер, Д.Ф. Енджел,

Л.Л. Канук, Ф.Котлер, П.У. Мініард, Д.С. Мовен, Л.М. Орел, С.В. Скибінський, Д.Статт, Дж.В. Террел, Р.Л. Хортон, Л.Дж. Шиффман та ін. Вони висвітлили загальні теоретично-прикладні засади розроблення моделей поведінки споживачів незалежно від сфери застосування і розмежування між ринками товарів і послуг.

Аналіз моделей поведінки індивідуальних покупців, а саме моделі ЕБК (Енджела – Блекуела – Коллата) [1], моделі ЕБМ (Енджела – Блекуела – мініарда) [1], моделі Ф.Котлера [2], моделі Нікоса [3], моделі Говарда – Шета [3], моделі Росані [3], моделі Беттмана [4], моделі Шета [4], моделі Шета – Ньюмена – Гросса [4] та ін. довів, що незважаючи на те, що ці моделі розроблені представниками різних наукових шкіл, всі вони мають спільні структурні і концептуальні елементи. По-перше, вони відображають механізм поведінки покупців та враховують групи факторів зовнішнього і внутрішнього впливу на цю поведінку, по-друге, в їх основі лежить процес прийняття рішення споживачем про купівлю товару, по-третє, ці моделі показують взаємозв'язок змінних, які визначають поведінку покупця.

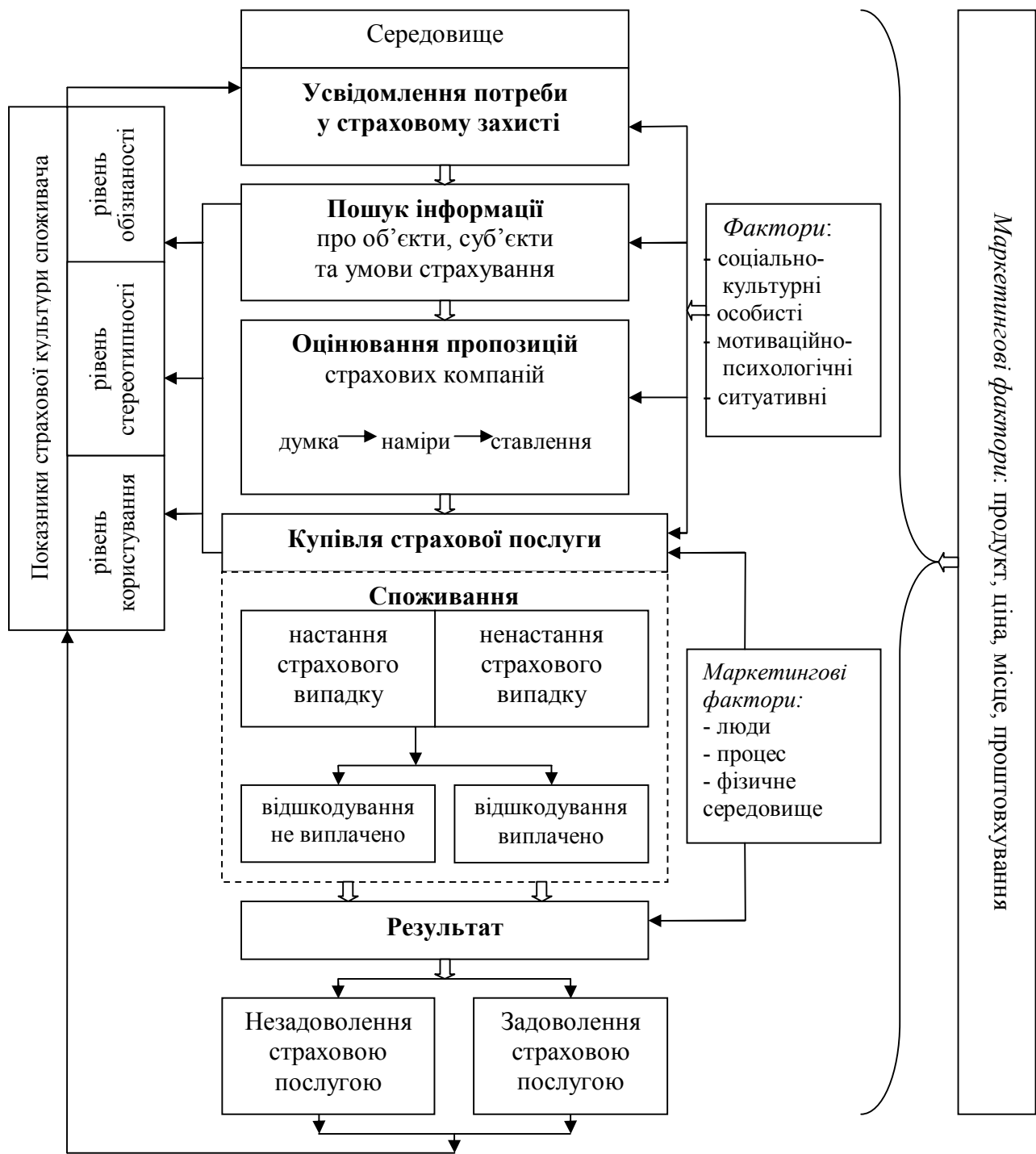
Проте означені моделі не враховують специфіки купівельної поведінки споживачів послуг, зокрема страхових.

Постановка завдання. Метою статті є визначення необхідності розроблення і обґрунтування моделі поведінки споживачів страхових послуг, що дозволить виявити, які характеристики споживача визначальні під час купівлі та споживання страхових послуг, які фактори беруть участь у цих процесах і мають вирішальне значення, які маркетингові фактори актуальні на кожному з етапів моделювання та який взаємозв'язок існує між ними.

Виклад основного матеріалу. Врахувавши переваги і недоліки моделей поведінки індивідуальних покупців, розроблених авторами різних наукових шкіл, а також специфіку страхових послуг та особливості її купівлі і споживання, пропонуємо маркетингову модель поведінки споживачів страхових послуг при добровільних видах страхування, поліси з яких придбані безпосередньо у страховиків та їх посередників за винятком альтернативних каналів реалізації (рис. 1). В основу розробленої моделі покладено традиційні етапи процесу прийняття рішення про купівлю товару індивідуальним покупцем, які охоплюють усвідомлення проблеми, пошук інформації, оцінку варіантів, купівлю та її наслідок. Особливість цієї моделі полягає у визначенні рівня стереотипності поведінки індивідуального споживача на всіх етапах процесу прийняття рішення та його врахування у поведінці потенційних і дійсних страхувальників.

Потреба у страхуванні може бути ще не усвідомлена споживачем, але його свідомість може містити певні стереотипи, пов'язані зі страхуванням, які можуть бути позитивні, нейтральні чи негативні. Їх співвідношення в подальшому може змінюватися, набуваючи різного, іноді полярного значення.

Усвідомлення потреби споживача у страховому захисті відбувається в його середовищі, яке визначено нами як сукупність усіх внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків, що сприймаються споживачем. варто зазначити, що потреба людини у захисті і безпеці - одна з первинних, проте для її перетворення в активну потребу у страховому захисті необхідні певні стимули як з боку самого споживача (внутрішні стимули), так і з боку навколишнього середовища (зовнішні стимули). ними можуть виступати досвід страхування референтних груп, зміна особистих цінностей, збільшення доходу, погіршення стану здоров'я, піар – кампанія конкретного страховика, зниження тарифів на певний вид страхових послуг тощо. Усвідомлена потреба у страховому захисті стимулює пошук, під час якого споживач збирає інформацію про страхові компанії чи їх посередників, які надають цю страхову послугу, асортимент послуг, тарифи на визначений вид страхування, умови страхування, способи купівлі, програми лояльності тощо.



Умовні позначки:

----- процес, який має імовірнісний характер;

Рис. 1. Модель поведінки споживачів страхових послуг за концепцією маркетингу

Пошук інформації відбувається під впливом внутрішньої інформації (внутрішній пошук), а за її недостатності - зовнішньої (зовнішній пошук). На цьому етапі важливу роль відіграють зовнішні джерела інформації, якими виступають відгуки референтних груп про наявність інформації чи користування страховими послугами визначених страховиків, комунікативні зусилля страхових компаній (реклама, зв'язки з громадськістю тощо). Під час пошуку споживач здатен засвоювати стереотипи інших споживачів, але його думка щодо них ще не сформована. зібрана інформація вимагає узагальнення та оцінювання, що й відбувається на етапі передкупівельної оцінки варіантів. Споживач співвідносить інформацію про

конкретні страхові компанії (посередників), їх страхові послуги, ціни на них, додаткові переваги з тими характеристиками, що важливі для нього, та здійснює свій вибір. Як оціночні критерії виступають певні стандарти, за допомогою яких споживач порівнює пропозиції різних страховиків. Стандартами можуть бути і стереотипи, набуті чи сформовані споживачем у процесі пошуку та збору інформації. Крім цього, на ці три етапи процесу прийняття рішення про страхування впливають декілька груп факторів, серед яких соціально-культурні, особисті, мотиваційно-психологічні та ситуативні. Важливо долучити до названих груп факторів і маркетингові, які на цих етапах повинні стосуватися продукту, ціни, місця і прощтовхування.

Процес оцінювання пропозицій страховиків характерний утворенням думки споживача про конкретну страхову компанію та її послугу, яка перетворюється в його намір скористатися послугою саме цього страховика і відповідне ставлення до нього. Обираючи страховика та страхову послугу, яку він надає, споживач визначає певні домінуючі для себе характеристики цього страховика (відомість марки, фінансова стійкість, кількість клієнтів, їх структура, асортиментний ряд, ціни тощо). Під час купівлі страхової послуги на споживача, крім вже згаданих, повинні впливати такі маркетингові фактори, як люди (персонал та інші клієнти), процес надання послуги (обслуговування) та фізичне середовище. Варто зауважити, що в блоці "Купівля страхової послуги" пунктирною лінією виокремлено імовірнісний характер процесу споживання страхової послуги. На нашу думку, послугу можна вважати спожитою тільки у разі виплати страхового відшкодування. Отже, більшість споживачів, які звертаються до страхових компаній та в яких за період дії договору страхування не відбувається страхового випадку, не проходять етапу повного споживання страхової послуги.

Цей висновок важливо враховувати під час розроблення маркетингової стратегії страхової компанії, яка повинна чітко розділяти страхувальників на тих, хто спожив страхову послугу, і тих, хто її не спожив. До споживачів, які купили страхову послугу, але не спожили її, необхідно застосовувати такі маркетингові заходи, які б переконали страхувальників у гарантії надання компанією страхового захисту, зниженні тарифів за повторної купівлі страхового полісу тощо. Споживачів, які спожили страхову послугу, теж необхідно поділяти на тих, хто отримав страхове відшкодування, та тих, хто його не отримав навіть у разі настання страхового випадку. Всі ці випадки безпосередньо стосуються формування поведінки дійсних та потенційних страхувальників за концепцією маркетингу, головний постулат якої - задоволення потреб споживача.

У споживачів, в яких на момент дії договору страхування стався страховий випадок, але відшкодування не було виплачено, у більшості випадків рівень стереотипності поведінки буде низьким, а отже, потребуватиме застосування з боку страхових компаній заходів з його підвищення. Це зумовлено тим, що основні очікування споживача, пов'язані зі страхуванням, а саме з виплатою відшкодування та наданням страхового захисту, не виправдалися. Тому вплив маркетингових факторів страховика на цю групу страхувальників повинен носити цілеспрямований характер.

В останньому блоці моделі результат позначено, як задоволення та незадоволення, які тісно пов'язані з процесом споживання страхової послуги або його відсутністю. Аналіз проведеного анкетного опитування страхувальників засвідчив наявність значної частки опитаних, що незадоволені результатом споживання страхової послуги. Зокрема, розмір страхового відшкодування не влаштував 82,4 % респондентів, термін його виплати – 63,5 % опитаних, рівень обслуговування – 59,8 %, кваліфікація персоналу – 31 %.

При цьому необхідно зауважити, що іноді результат споживання страхової послуги залежить не лише від виплати страхового відшкодування, але й при спостереженні за виплатою відшкодування іншим споживачам страхової компанії, або навпаки, в разі неповної реалізації страхової послуги. Кожен випадок повинен аналізуватися маркетинговим відділом страховика для вироблення відповідних схем коригування поведінки страхувальників.

Незалежно від результативності страхування, у споживача страхових послуг формується певний рівень обізнаності про послугу, її надавача, рівень користування цією послугою та рівень стереотипності поведінки. співвідношення між позитивними і негативними стереотипами у поведінці страхувальника прямо залежить від результативності

страхування і впливає не лише на здійснення повторного страхування цим споживачем, але й на купівлю страхового полісу іншими споживачами.

Висновки. Таким чином, основна особливість моделі поведінки споживачів страхових послуг за концепцією маркетингу - підкреслити важливість врахування виникнення страхових стереотипів у поведінці споживача та необхідність кількісного вимірювання рівня стереотипності його поведінки на кожному етапі прийняття процесу рішення про страхування. На відміну від рівня стереотипності рівень користування формується лише на етапі купівлі та споживання страхової послуги, а отже, формується страхова культура споживача. Цьому сприяє також формування рівня обізнаності зі страховими продуктами та послугами, що притаманні кожному етапу процесу прийняття рішення про страхування.

Перспективними напрямками подальших досліджень є кількісне вимірювання рівня стереотипності поведінки страхувальників і вивчення комплексного впливу маркетингових факторів страховика на споживачів страхових послуг з огляду на продукт, ціну, місце, проштовхування, процес, людей і фізичне середовище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Блэкуэлл Д. Поведение потребителей / Роджер Д. Блэкуэлл, Пол У. Миниард, Джеймс Ф. Энджел ; [пер. с англ. под ред. Л.А.Волковой]. – [9-е изд.]. - СПб. : Питер, 2002. – 624 с. : ил. – (Серия "Теория и практика менеджмента").
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филип Котлер ; [пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Маркетингові дослідження : навч. посібник / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, О.Б. Мних, О.А. Сорока. – Львів : Нац. у-т "Львівська політехніка", 2004. – 288 с.
4. Schiffman L.G., Kanuk L.L. Consumer Behavior / L.G. Schiffman, L.L. Kanuk. – [4 th ed.]. - Prentice Hall, Englewood Cliffs. — 1991. – 680 p.

УДК 339.924.061.1ЄС:34

Дубик В. Я.

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВЧИХ СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Проаналізовано основні засади загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавчих стандартів Європейського Союзу.

Ключові слова: імплементація, адаптація законодавства, євроінтеграція, зовнішньоторговельні відносини, Європейський Союз, законодавчі стандарти ЄС.

Dubyk V. Y.

IMPLEMENTATION OF UKRAINE LEGISLATION TO THE LEGISLATIVE STANDARDS OF EUROPEAN UNION AS MAIN FACTOR OF EXTENDING THE INTEGRATION PROCESS.

In article are analysed basic principles of the national program of adaptation of Ukraine legislation to the legislative standards of European Union.

Key words: implementation, adaptation of legislation, eurointegration, foreign trade relations, European Union, legislative standards of EU.

Вступ. Імплементация законодавства України до законодавства Європейського Союзу є пріоритетним складником процесу інтеграції України до Європейського Союзу. Проте, адаптація спрямована не лише на виконання відповідного міжнародного зобов'язання. Вона має розглядатися як невід'ємна складова правової реформи, що відбувається в процесі глобальної економічної та політичної трансформації українського суспільства. Успішне завершення цих реформ дозволить розраховувати на глибшу економічну інтеграцію до ЄС, зокрема одержання частки на внутрішньому ринку ЄС та сприятиме вільному руху товарів, осіб, послуг та капіталу. Під таким кутом зору тема статті актуальна як у теоретичному, так і практичному аспектах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначимо, що питання відповідності українського законодавства стандартам ЄС має і наукову актуальність. Про це свідчать праці вітчизняних економістів В. Андрійчука, О. Білоруса, А. Мокія, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Черняка, О. Шниркова.

Вони розглядають стан і роль імплементации українського законодавства до європейських стандартів та вплив цього процесу на поглиблення інтеграційних прагнень України. Однак ще залишається багато аспектів щодо відповідності вітчизняного законодавства стандартам ЄС, які потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Грунтуючись на теоретичній, практичній та науковій актуальності цієї теми, автор ставить за мету узагальнити та проаналізувати основні засади загальнодержавної програми імплементации законодавства України до законодавчих стандартів ЄС та запропонувати на цій основі конкретні пропозиції щодо інтеграції національної економіки в європейський ринок.

Виклад основного матеріалу. Імплементация законодавства – це процес приведення законів України і інших нормативно-правових актів у відповідність до *acquis communautaire*, яка фактично є правовою системою Європейського Союзу, що створювалась та розвивалась майже 50 років та містить понад 14 тисяч різних видів правових актів і майже 9 тисяч рішень Суду ЄС. *Acquis communautaire* містить акти законодавства ЄС, прийняті в межах Європейського Співтовариства, Спільної зовнішньої та безпекової політики і Співпраці у сфері юстиції та внутрішніх справ, але не обмежується ними.

Основні засади адаптації законодавства України до *acquis communautaire* визначені в Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, яка містить мету, завдання та етапи адаптації [1]. На першому етапі, який тривав до 2007 р., адаптація здійснювалась у сферах, визначених статтею 51 Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (Європейським Союзом) від 14 червня 1994 р. [5].

На нинішньому етапі адаптація відбувається у двох формах: приведення чинного законодавства у відповідність до *acquis communautaire* внесенням відповідних змін; розроблення проектів нормативно-правових актів з врахуванням *acquis communautaire*.

Оскільки адаптація є складним і комплексним процесом, який вимагає певної послідовності дій, учасники цього процесу мають бути добре обізнані з усіма його особливостями. По-перше, це стосується природи права Європейського Союзу; по-друге – особливостей адаптації на сучасному етапі відносин між Україною та ЄС; по-третє – методологічних аспектів нормотворчої діяльності в контексті адаптації, а також розподілу функцій між учасниками цього процесу. Означені методологічні настанови спрямовані на висвітлення цих особливостей.

Поняття *acquis communautaire* в законодавстві України вперше було закріплено у Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, прийнятій Верховною Радою України у березні минулого року. Проте, найпоширенішим у нормативно-правових актах України є поняття адаптації законодавства України до законодавства ЄС. Так, у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [1] зазначено: „Адаптація законодавства України до законодавства ЄС полягає у зближенні із сучасною європейською системою права...“.

Acquis communautaire в дослівному перекладі з французької – „надбання Співтовариства“. Цей термін відображає особливості правової природи Європейського Союзу. Щоб належним чином пояснити зміст цього терміну, розглянемо кожний з його складників окремо.

Поняття *acquis* означає передусім якнайширше коло нормативних актів, практик та звичаїв ЄС, що мають різну правову силу. Наукові підходи до розуміння поняття *acquis* не є однозначними. Деякі науковці ототожнюють це поняття лише з сукупністю актів, ухвалених органами Європейського Союзу, інші науковці додають до цього ще й акти необов'язкової юридичної сили (*soft law*), доктринальні джерела, політичні домовленості та інші джерела *acquis*. Тут варто підкреслити, що без огляду на розбіжність думок, визначення наведене в Загальнодержавній програмі адаптації законодавства України до законодавства ЄС є найпридатнішим для сьогодення.

Другий складник цього терміну – *communautaire* – відображає особливості становлення Європейського Союзу, адже поряд з цим *acquis* в тексті Договору про Європейський Союз наявні ще два поняття – *acquis* Європейського Союзу та шенгенське *acquis*. Ці поняття виникли на різних етапах інтеграційних процесів в Європі, пов'язаних з укладанням та імплементацією низки договорів між державами-членами Європейського Союзу. Щоб уникнути непорозумінь у використанні термінології, необхідно зазначити, що термін „Європейський Союз“ виник лише 1992 р. До цього часу інтеграційні процеси відбувалися тільки в рамках Європейських співтовариств.

Адаптація законодавства є спільним пріоритетом згідно з УПС. У межах своєї стратегії та Програми інтеграції до ЄС Україна створила організаційну структуру і правову базу для досягнення цієї мети, розробляючи з 2001 р. план дій та робочий план щодо адаптації законодавства.

В Україні у 1998 р. було створено Міжвідомчу координаційну раду щодо адаптації законодавства України до законодавства ЄС, а в 1999 р. – єдину систему планування, координації і контролю за підготовкою проектів законів та адаптації законодавства органами виконавчої влади. При Міністерстві юстиції України діють Центр порівняльного права та Європейський центр перекладів актів законодавства. Організаційну структуру цього процесу було підсилено у 2000 р. створенням Національної Ради при Президентові України з питань адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

Європейський Союз підтримує адаптацію законодавства України наданням технічної допомоги, зокрема, через заснований у межах програми ТАСІС Українсько – європейський консультативний центр з питань законодавства (UEPLAC), а також через низку інших проектів, включаючи „Правові студії” та „Управління стандартами у сфері охорони навколишнього середовища на підприємствах”. У 2002 р. було вирішено, що UEPLAC допомагатиме українським органам влади у процесі планування та визначення пріоритетів у подальшій роботі щодо адаптації законодавства шляхом розробки плану-графіка, який дозволив би відстежувати досягнутий прогрес, включаючи імплементацію.

Верховна Рада України прийняла 27 листопада 2003 р. Закон України „Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу”, підготовлений за активної участі експертів Центру європейського та порівняльного права. Таким чином парламент законодавчо закріпив стратегію та національний механізм прийняття *acquis communautaire* (надбання співтовариства), що має на меті повну інтеграцію України в європейський правопорядок, а відтак – досягнення відповідності одному з основних критеріїв вступу до ЄС.

Головними завданнями загальнодержавної програми адаптації [1] є:

- забезпечення відповідності законодавства України зобов'язанням, що випливають з Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їхніми державами-учасниками від 14 червня 1994 р., інших міжнародних договорів, що стосуються співробітництва України з Європейським Союзом;

- розвиток законодавства України у напрямі його наближення до законодавства Європейського Союзу і забезпечення високого рівня підготовки проектів законів та інших нормативно-правових актів в Україні;
- створення правової бази для інтеграції України до Європейського Союзу;
- створення на законодавчому рівні загальнодержавного механізму адаптації законодавства, який визначав би мету та сфери, етапи адаптації законодавства, складовими елементами чого повинно бути фінансове, інформаційне, наукове та кадрове забезпечення;
- забезпечення системності та узгодженості у роботі органів державної влади під час здійснення заходів з адаптації законодавства;
- вдосконалення порядку планування нормотворчої роботи на основі довгострокової програми розвитку законодавства України з метою його наближення до законодавства Європейського Союзу;
- вироблення єдиних, обов'язкових для всіх суб'єктів права законодавчої ініціативи, правил підготовки проектів нормативно-правових актів у процесі адаптації законодавства;
- удосконалення інформаційного забезпечення роботи з адаптації законодавства;
- поліпшення кадрового забезпечення в органах державної влади, підготовка спеціалістів, які відповідали б особливим кваліфікаційним вимогам, що ставляться до учасників процесу адаптації законодавства;
- підвищення рівня володіння державних службовців офіційними мовами країн-учасників Європейського Союзу;
- удосконалення порядку підготовки щорічних пропозицій щодо обсягів фінансування заходів з адаптації законодавства в межах Державного бюджету України.

Програма є основоположним правовим актом у сфері адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Природно, що вона має характер рамкового документа, який визначає мету та інституціональний механізм адаптації, а також засади фінансового, кадрового та інформаційного забезпечення виконання самої Програми.

Певна робота щодо адаптації законодавства України до норм ЄС проводиться з боку Євросоюзу, який напрацьовує для України документ на зразок „Білої книги ЄС”. У цьому документі будуть зазначені основні політико-правові та соціально-економічні параметри, досягнення яких дозволить Україні претендувати на набуття повноправного членства в ЄС.

За підтримки ЄС Уряд України досягнув прогресу щодо адаптації законодавства у сферах конкуренції, фінансових послуг, банківської системи, захисту прав інтелектуальної власності, а також у питанні, що стосується Земельного Кодексу. „Загальнодержавна програма адаптації законодавства України до законодавства ЄС”, яку сьогодні впроваджує Уряд України, буде підґрунтям для інтенсивної адаптації законодавства.

Концепцією передбачено, що запровадження Програми вимагатиме розроблення дієвих механізмів інституційного удосконалення структури євроінтеграційних органів України. Зокрема, з ухваленням концепції на якісно новому рівні має бути побудована організація науково-аналітичного, науково-освітнього, інформаційного та методологічного забезпечення процесу адаптації. На 10-му засіданні Міжвідомча координаційна рада з адаптації законодавства України до законодавства ЄС підтримала ініціативу Міністерства юстиції України щодо утворення на базі Центру порівняльного права і центру перекладів актів європейського права при Міністерстві юстиції України Центру європейського та порівняльного права – спеціальної державної установи, основною метою діяльності якої є забезпечення реалізації функцій з планування, координації та контролю роботи, з адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу, а також сприяння органам виконавчої влади у реалізації покладених на них завдань, пов'язаних із зазначеною адаптацією. 15 травня 2003 р. Кабінет Міністрів України прийняв Постанову „Про утворення Центру європейського та порівняльного права”.

Україна докладає зусиль з увідповіднення свого законодавства до стандартів ЄС згідно із зобов'язаннями, взятими на себе в межах Угоди про партнерство та співробітництво. Як зазначено в статті 51, „...однією з важливих умов для зміцнення економічних зв'язків між

Україною та ЄС є наближення наявного та майбутнього українського законодавства до відповідного законодавства ЄС. Україна докладатиме зусиль для того, щоб гарантувати поступове узгодження свого законодавства з відповідним законодавством ЄС”. У названій статті визначено 16 сфер для наближення, серед яких – і ті, що пов’язані зі сприянням торгівлі: митниця, технічні стандарти, безпека продовольства [5]. З 1996 р. виконано велику законодавчу роботу у цих сферах, скоординовану Міністерством юстиції та підтриману технічною допомогою ЄС. Під час останнього критичного аналізу в усіх шістнадцяти сферах Українсько-європейський дорадчий центр з питань законодавства (UEPLAC) здійснив критичний аналіз ступеня наближення до норм ЄС у кожному ключовому юридичному інструменті. Результати цього критичного аналізу узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Рівні наближеності українського законодавства до acquis у сфері товарообігу у 2006 р.

Сфера застосування	Кількість українських законів за різними рівнями наближеності			
	Максимально наближені (правовий інструмент дуже схожий на аналогічне законодавство ЄС)	Майже наближені (у внутрішній правовій системі присутні основні складники правового інструменту; він розроблявся наближеним до свого відповідника з ЄС)	Наближення триває (перші кроки щодо імплементації цього правового інструменту вже зроблено, триває процес розроблення всеосяжного проекту правового інструменту)	Не наближені (настільки початковий рівень, що конкретний правовий інструмент відсутній в юридичній системі України)
Митниця	-	1	4	-
Технічні стандарти	-	-	11	3
Безпека продовольства	8	3	24	2

Головним викликом для українського законодавства у питанні відповідності *acquis* є не ухвалення нових законів, а їхнє ефективне дотримання. У багатьох сферах країна має порівняно нові закони, але їх недостатньо застосовують на практиці або не дотримуються взагалі. Тимчасом на внутрішньому ринку ЄС дотримання є ключовим. Для поступу в цьому напрямі Україні доведеться боротися з багатьма структурними проблемами: це слабкі урядові інституції, вкрай відстала юридична система, погано розвинені регуляторні органи, всеосяжна корупція. Доки ці проблеми не вирішено, Україна не зможе зробити справжнього прогресу в напрямі дотримання *acquis*.

Висновки. Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу – це тривалий процес поетапного прийняття та впровадження нормативно-правових актів України, розроблених з урахуванням законодавства Європейського Союзу.

Зазначимо, що у 2008 р. розпочалися переговори з підготовки нової розширеної угоди між Україною та Європейським Союзом. “Я вірю, – заявив голова представництва України при ЄС Роман Шпек, – що в результаті цих переговорів вдасться підготувати нову амбіційну угоду, яка відповідатиме євроінтеграційним прагненням України та сприятиме переведенню відносин між Україною та ЄС на рівень політичної асоціації та економічної інтеграції” [6].

Насамкінець зазначимо, що цією статтею не вичерпується проблема імплементації законодавства України до законодавчих стандартів Європейського Союзу. Тому автор планує у наступних наукових роботах продовжити дослідження цього процесу в рамках нової розширеної угоди між Україною та Європейським Союзом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. „Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу” № 1629: від 18 березня 2004 року.

2. Методичні настанови з питань адаптації законодавства України до *acquis communautaire*. – К.: ТОВ „Ніка-Прінт“, 2005. – 128 с.
3. Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України від 11 грудня 1999 року – Режим доступу до документу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/2822/htm>
4. Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу (затверджена Указом Президента України 11.06.1998 р.) – Режим доступу до документу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/2823/htm>
5. Угода про партнерство та співробітництво від 16 червня 1994 року – режим доступу до документу: <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/2822/htm>
6. Шпек Р. У відносинах з ЄС ми хочемо ясності, а її наразі немає / Р. У Шпек // Експрес. – 25 січня – 1 лютого 2007 р.

УДК 657.4:338.48

Чабанюк О. М., Куцук П. О.

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ УСТАНОВ

Розглядаються питання суті первинного обліку та його організації. Звертається увага на особливості побудови первинного обліку у санаторно-курортних установах з огляду на особливості їх діяльності.

Ключові слова: первинний облік, бухгалтерський облік, санаторно-курортні організації.

Chabaniuk O. M., Kucuk P. O.

PRIMARY ACCOUNTING THE MANAGEMENT OF COST RESORT SERVICED

Here we consider the problems of resorts cost accounting with the species of their activity. Also we offer reflected on accounts production cost resort services of accounting.

Key words: primary accounting, accounting, resort services.

Вступ. Для управління санаторно-курортними установами необхідно мати чітку і оперативну інформацію про витрати для надання послуг. Така інформація формується у зведених реєстрах на основі даних первинного обліку. Первинний облік у санаторіях є джерелом економічної інформації як про діяльність всієї установи, так і про діяльність кожного відділу чи структурного підрозділу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням суті та організації первинного обліку приділяють значну увагу такі вчені, як В.І.Бачинський, Т.А.Бутинець, А.Г.Загородній, В.П.Індукаєв, І.Д.Лазаришина, Ю.Я.Литвин, М.І.Палюх, В.Л.Поліщук, В.С.Рудницький, В.В.Сопко [1-4,6,7]. Разом з тим, у більшості досліджень розглядається облік витрат у виробництві. Однак, санаторно-курортні установи мають специфіку діяльності, яка пов'язана з наданням комплексу оздоровчих послуг. Ці аспекти залишилися поза увагою вчених.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні суті первинного обліку на основі вивчення наукових праць, визначенні побудови первинного обліку для управління витратами санаторно-курортних установ.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі є різні трактування суті первинного обліку. Як стверджує В.П. Індукаєв, “первинний облік являє собою комплекс прийомів по сприйняттю вихідних даних, реєстрації їх носіїв інформації і передачі в пункти використання” [3, с.40].

А.Г. Загородній вважає, що первинний облік – це початкова стадія облікового процесу, на якій здійснюється спостереження за господарськими явищами, їх вимірювання та реєстрація в первинних документах [2, с.72].

На думку Сопка В.В., для безперервного спостереження за станом господарських фактів (елементів виробництва і правових відносин), з одного боку, та процесів (господарських операцій), з іншого, що відбуваються в господарствах (на підприємствах, в установах, організаціях тощо), необхідно кожний господарський факт оформити відповідним документом [8, с.61]. Погоджуємося з твердженням вченого, що документування господарських фактів на носіях інформації є основним змістом первинного обліку.

Інші дослідники вважають, що документування є способом первинного спостереження і відображення об'єктів бухгалтерського обліку, який забезпечує суцільне і безперервне спостереження за ними [1, с.61-62], а первинний документ є письмовим свідомством про здійснену господарську операцію, який надає юридичну силу відомостям бухгалтерського обліку.

На нашу думку, у санаторно-курортних установах процес документування надання послуг розпочинається з реєстрації хворих та відпочивальників, які прибули до санаторію. Крім того, санаторій повинен бути забезпечений продуктами харчування, медикаментами, основними і допоміжними матеріалами, паливом та господарськими матеріалами.

Санаторно-курортні послуги надаються на основі бланків суворої звітності: санаторно - курортна путівка, путівка, курсівка. Тому правильний облік путівок у санаторно-курортних організаціях має важливе значення, що обумовлює актуальність дослідження. Бланки путівок повинні обліковуватись у системі балансового та позабалансового обліку, зокрема, для цього повинні використовуватись рахунки балансового та позабалансового обліку 209 "Інші матеріали" та 08 "Бланки суворого обліку". Проте в санаторіях виготовляють бланки путівок без вказування обов'язкових реквізитів або реквізити заповнюють неповністю. Під час дослідження аналітичного обліку бланків путівок ми виявили, що санаторії не обліковують бланки путівок за їх вартістю, за термінами лікування. Облік бланків путівок необхідно здійснювати на позабалансовому рахунку 08 "Бланки суворого обліку", але в санаторіях не завжди ведуть позасистемний облік, тому важливо звернути на це більшу увагу.

Бланки путівок передаються за рахунком - фактурою організаціям, які здійснюють їх реалізацію чи розповсюдження. Особливістю діяльності санаторно-курортних організацій є те, що передавання путівок для реалізації, безпосередньо сама реалізація путівок і надання санаторно-курортних послуг за путівкою не співпадають у часі. Це є причиною багатьох помилок, які виникають під час організації облікових процедур передавання путівок на реалізацію, реалізації санаторно - курортних путівок, списання бланків путівок, повернення бланків невикористаних путівок. Санаторно-курортні організації складають графіки заїздів і здійснюють передачу путівок на наступний рік переважно у жовтні -грудні. Неправильним є під час передавання путівок на реалізацію списання вартості бланків на витрати звітного періоду. Рекомендуємо при передаванні бланків путівок здійснювати запис за дебетом рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" та кредитом рахунків 209 "Інші матеріали" та 08 "Бланки суворого обліку". У місяці надання санаторно-курортних послуг за відповідними путівками та визначення доходів від санаторно-курортних послуг необхідно вартість бланків путівок списувати на витрати звітного періоду таким записом: дебет рахунку 23 "Виробництво" та кредит рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів". Важливим аспектом під час передавання бланків путівок є визначення вартості самої путівки безпосередньо на бланку. Це посилить контроль за рухом путівок, за надходженням коштів від їх реалізації [5, с. 275].

Таким чином, для чіткої організації обліку бланків путівок необхідно визначити собівартість їх виготовлення та обліковувати на рахунках балансового і позабалансового обліку. Списання вартості бланків на витрати періоду необхідно здійснювати відповідно до принципу нарахування.

Реєстрація відпочивальників проводиться в адміністративному корпусі. Пропонуємо вказувати у журналі реєстрації хворих та відпочивальників інформацію щодо виконання путівки в днях у місяці її початку та виконання путівки в днях у місяці її закінчення. За умови

обліку виконання путівки, спізень, дострокових від'їздів, продовжень визначається кількість ліжко-днів, які виконані у звітному періоді та кількість ліжко-днів, які переходять на наступний місяць.

У лікувально-діагностичному центрі медичний реєстратор переносить відомості з талону на житло в "Історію хвороби". Номер "Історії хвороби" співпадає з реєстраційним номером путівки, який присвоює адміністратор санаторію під час реєстрації відпочивальника. Для осіб, які відпочивають без путівки і платять за послуги санаторію готівкою, заведено окремий "Журнал амбулаторного лікування". Кожному відпочивальнику видається амбулаторна картка, де записуються всі призначені лікарем процедури та їх кількість. Відпочивальник після призначення процедур оплачує їх в касу

З талоном на харчування до путівки відпочивальник реєструється у дітсестри. Дітсестра веде "Журнал реєстрації відпочивальників". У кінці робочого дня дітсестра звіряє відомості з адміністратором, чи всі відпочивальники зареєструвалися. Поселяючись у корпус, відпочивальник реєструється у чергового санаторію. Талон на житло до путівки залишається або в ЛДЦ, або у чергового корпусу. Черговий реєструє відпочивальника в "Журналі реєстрації відпочивальників". Якщо відпочивальник оплачує суму готівкою в касу санаторію, йому талон на житло не видається, а підставою для поселення є касовий чек. Для таких осіб заведений "Журнал готельних послуг". Означена процедура реєстрації відпочивальників забезпечує контроль за їх розміщенням та своєчасністю оплати, але є досить громіздкою.

Рекомендуємо спростити порядок реєстрації відпочивальників, які прибувають до санаторію без путівок, та автоматизувати систему їх реєстрації. Для контролю необхідно періодично звіряти відомості журналів реєстрації відпочивальників з відомостями путівок і документами на оплату з використанням методу репрезентативної вибірки. Для цього використовують відомості журналів реєстрації, які є в адміністративному корпусі, лікувально-діагностичному центрі, їдальні; спальних корпусах.

Особливої уваги потребує документування медикаментів у лікувально-діагностичному центрі. Документування руху матеріальних цінностей у спальних корпусах має свої особливості.

Щоквартально проводяться звірки бухгалтерії з усіма службами санаторію для складання актів, в яких вказуються залишки запасів на складах та розбіжності, якщо вони, між відомостями бухгалтерського обліку та фактичними.

Висновки. Проведене дослідження свідчить, що у вчених є різні погляди на суть та організацію первинного обліку. Зроблений аналіз первинного документування обліку у санаторно-курортних установах та запропонована система первинного обліку посилить збереження належних санаторію матеріальних цінностей та надасть своєчасну інформацію про витрати санаторію з метою їх управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік: [навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050201 "Менеджмент організацій" та 7.050107 "Економіка підприємств"] / Бутинець Т. А., Чижевська Л. В., Береза С.Л. ; [за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця]. – Житомир: ЖІТІ, 2000.-672 с.
2. Загородній А.Г. Фінансовий словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – [2-ге видання, виправлене і доповнене]. – Львів: Видавництво "Центр Європи", 1997. – 576 с.
3. Индукаев В.П. Организация оперативного учета и контроля издержек производства / Индукаев В.П. – М.: Финансы и статистика. – 143 с.: ил.
4. Кисилевич Т. И. Бухгалтерский учет в санаторно-курортных организациях / Т. И. Кисилевич, О. И. Шарипова - М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
5. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві: підручник / [Литвин Ю. Я., Олійник В. М., Палюх М. С., Семчишин М. В.] ; за ред. заслуженого діяча науки і техніки України, академіка АН вищої школи України Ю.Я. Литвина. - Тернопіль: Тернопіль, 1998. – 376 с.
6. Організація первинного обліку та економічного аналізу на прикладі підприємств торгівлі: навчальний посібник / [Рудницький В.С., Лазаришина І.Д., Бачинський В.І., Поліщук В.Л.]. - К.: ВД Професіонал, 2004,- 480с.
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / Сопко В.В. - К.: КНЕУ, 1998. – 448 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Розглядаються сучасні проблеми організації фінансування охорони здоров'я. Проаналізовано дослідження багатьох вчених, які висвітлювали цю проблему. Визначено пріоритетні підходи щодо організації фінансового забезпечення охорони здоров'я/

Ключові слова: організація, охорона здоров'я, фінансове забезпечення.

Misholivskiy B. I.

ORGANIZATION OF FINANCING OF HEALTH PROTECTION

The modern problems of organization of financing of health protection are examined in the article. Researches of many scientists which lighted up this problem are analysed. Certainly priority approaches in relation to organization of the financial providing of health protection

Key words: organization, health protection, financial providing.

Вступ. Право кожного в Україні на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування гарантується Конституцією України (ст. 49). Суспільство і держава відповідальні перед сучасним і майбутніми поколіннями за рівень здоров'я і збереження генофонду народу України. У діяльності держави пріоритетними напрямками є охорона здоров'я, поліпшення умов праці, навчання, побуту і відпочинку населення, розв'язання екологічних проблем, вдосконалення медичної допомоги і запровадження здорового способу життя.

Обов'язковою умовою відповідної якості медичного обслуговування є фінансове забезпечення – один із найбільш вагомих факторів, які впливають на розвиток галузі охорони здоров'я. Сучасний стан фінансування охорони здоров'я України за рахунок бюджету є вкрай недостатнім і не створює передумов для виконання якісної медичної допомоги в необхідних обсягах, особливо для соціально незахищених прошарків населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття, принципи і форми фінансового забезпечення охорони здоров'я України були предметом дослідження багатьох науковців: М.І. Боднарука, О.В. Виноградова, В.П. Давидової, Т.П. Єфименко, В.І. Лемішовського, З.М. Лободіної, Є.О. Маліка, Н.Г. Нагайчук, В.І. Сердюк, І.М. Солоненко.

Постановка завдання. Метою нашої статті є дослідження теоретичних положень та фактичного стану фінансового забезпечення установ охорони здоров'я України та використання досвіду Європейських країн, системи охорони здоров'я яких вважаються одними з найкращих у світі.

Виклад основного матеріалу. Щодо самого терміну фінансове забезпечення, то В. Опарін вважає, що це структурна підсистема фінансово-кредитного механізму, система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер суспільства.

Найбільш значними джерелами фінансування охорони здоров'я є: державний та місцевий бюджети, приватне фінансування, безпосередні платежі населення, програми міжнародної гуманітарної допомоги як додаткове джерело фінансування, кошти громадських, релігійних і благодійних організацій, страхові фонди.

П.Й. Атамас поняття «фінансування» розглядає, як забезпечення бюджетних установ грошовими коштами для здійснення їхньої статутної діяльності [2, с.51].

Н. Карпишин вважає, що кожен економічний суб'єкт формує власну модель фінансового забезпечення, якою визначає склад і структуру джерел фінансування й відповідні форми руху коштів [1, с. 28].

На думку Я. Буздуган, фінансове забезпечення — це метод фінансового механізму, з допомогою якого формують і використовують фонди коштів і який характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства. А фінансове забезпечення охорони здоров'я — це метод фінансового механізму, що визначає принципи, джерела й форми фінансування суб'єктів господарювання, діяльність яких спрямована на охорону, збереження, зміцнення та відновлення здоров'я громадян.

Фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок державного та місцевих бюджетів, благодійних фондів, державного соціального медичного страхування, добровільного медичного страхування, платежів юридичних і фізичних осіб, ініціативних фондів та програм, кредитування (рис. 1).

Традиційно найбільшим джерелом фінансового забезпечення охорони здоров'я є кошти державного та місцевих бюджетів, тоді як кошти, отримані з інших джерел, — лише додатковий фінансовий ресурс.

Загальний фонд формується кошторисним та програмно-цільовим методом фінансування. Кожен із цих методів має певні недоліки, зокрема, кошторисний метод не дозволяє оперативно змінювати розміри коштів, необхідних для виконання певного обсягу робіт у разі його зміни, та оперативно маневрувати ними у разі необхідності зміни однієї статті фінансування на іншу.

Недоліком програмно-цільового методу є те, що воно здійснюється за залишковим принципом і в разі нестачі бюджетних коштів (що сьогодні характерно з огляду на фінансову кризу) призупиняється передусім фінансуванням цільових програм.

Кошти, які залучають бюджетні заклади охорони здоров'я до спеціального фонду кошторису, не відіграють значної ролі в їх фінансовому забезпеченні, однак на практиці спостерігається тенденція до поступового пожвавлення некомерційної діяльності в цій сфері.

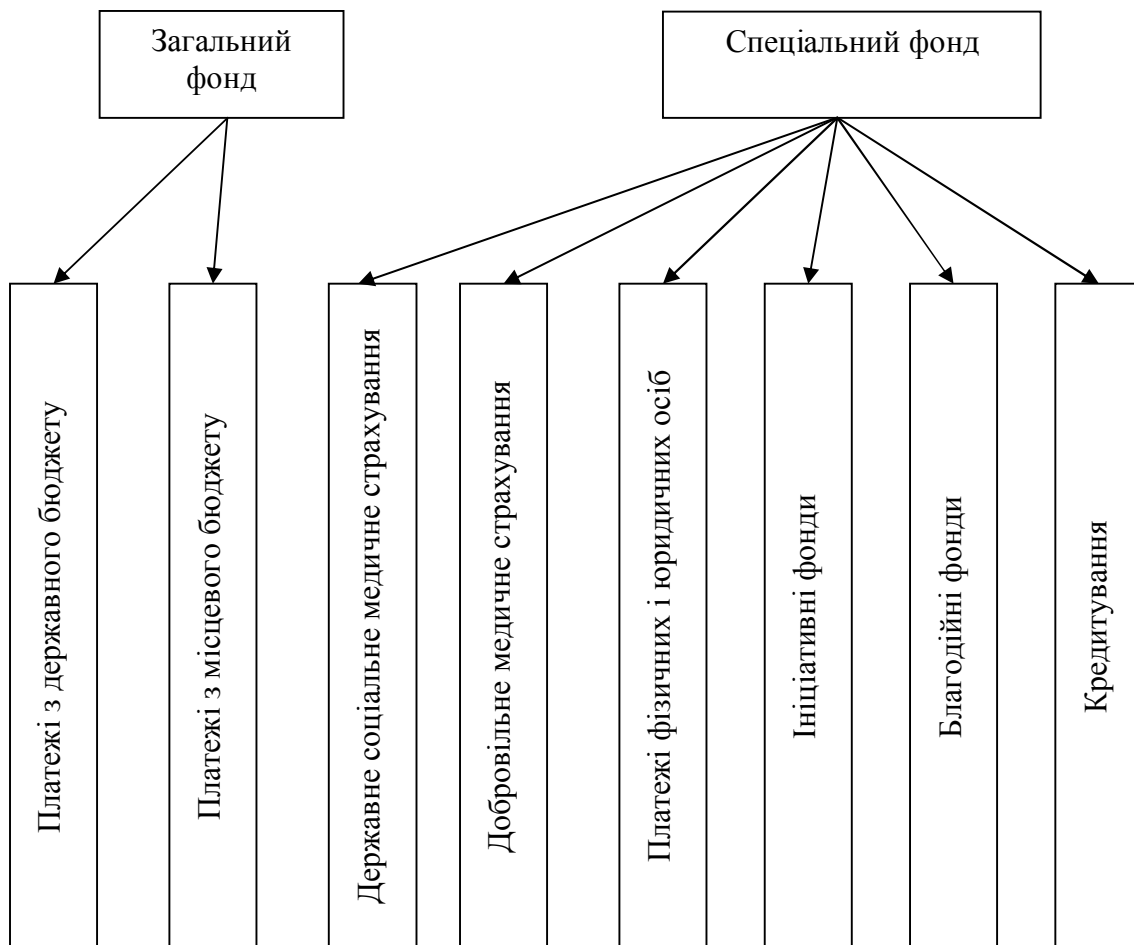


Рис. 1. Джерела багатоканального фінансування охорони здоров'я

Сьогодні більшість бюджетних закладів охорони здоров'я дітей також мають право формувати власні кошти від надання платних послуг та здійснення іншої некомерційної діяльності, дозволеної законодавством, включати їх до спеціального фонду кошторису та використовувати на потреби за цільовим призначенням. Некомерційна діяльність бюджетних установ не має на меті отримання прибутку і нею займаються у загальнодержавних інтересах для залучення додаткових фінансових ресурсів. Впровадження механізмів некомерційного самофінансування діяльності закладів охорони здоров'я стало вимушеним кроком держави через дефіцит бюджетних фінансових ресурсів і неспроможність держави повноцінно утримувати цей сектор.

Аналіз літературних джерел свідчить, що в Україні за останні роки ідея багатоканального фінансування охорони здоров'я мала розвиток у наукових працях В. Загороднього, В. Рудого, Н. Солоненко, водночас деякі вчені, зокрема О. Голяченко, виступили проти впровадження багатоканального фінансування, мотивуючи це тим, що відповідно до Конституції держава зобов'язана забезпечити повноцінне фінансування цієї галузі. Крім цього, критикувалися і окремі джерела фінансування охорони здоров'я [3, с. 65].

Велика кількість українських науковців і політиків пропонують ввести систему медичного страхування. Вони здебільшого одностайні щодо впровадження цієї системи в Україні, а щодо її форми і термінів введення, то думки розбігаються. Деякі вчені вважають, що в Україні терміново необхідно провести реформу з введенням системи державного обов'язкового медичного страхування.

На нашу думку, така реформа необхідна, але проводити її треба не терміново, а поступово, оскільки система може працювати лише в умовах нормального розвитку суспільства, коли забезпечено стабільний розвиток економіки, коли працює виробництво, коли виплачують заробітну плату. Тільки за таких обставин роботодавці зможуть здійснювати певні обов'язкові платежі у вигляді страхових коштів для забезпечення діяльності системи охорони здоров'я. В умовах кризи, коли більшість підприємств не працює, або працює не на повну потужність, забезпечити надходження цих платежів вкрай непросто. Запровадження цієї системи в законодавчому, а значить, в обов'язковому порядку призведе до посилення податкового тиску на виробника, що негативно вплине на розвиток виробництва, оскільки окрема частина підприємств і, відповідно, роботодавців, не витримає цього тиску і припинить своє існування, а інша перейде працювати "в тінь", приховуючи чисельність працівників і ухиляючись різними способами від сплати податків і платежів.

Доцільно звернути увагу на Європейський досвід організації фінансування охорони здоров'я. Так у світовій практиці виокремлюються три моделі фінансування охорони здоров'я:

- державна модель охорони здоров'я, яка існує переважно (до 90%) за рахунок бюджетних коштів (Великобританія, Ірландія, Данія);

- бюджетно-страхова модель охорони здоров'я, яка діє за допомогою цільових внесків підприємців, громадян і субсидій держави із загальних чи спеціальних бюджетних надходжень. При цьому фінансування із позабюджетних фондів медичного страхування переважає у більшості розвинутих країн: Німеччина – 78%, Італія – 87%, Франція – 71%, Швеція – 91%;

- комерційна система медичного страхування, яка ґрунтується на приватно - підприємницькій основі і функціонує за рахунок реалізації медичних послуг населенню (Ізраїль, Нідерланди) [4, с. 625].

Основні відомості про загальні витрати на охорону здоров'я в окремих країнах Європи у відсотках до валового національного продукту та в доларах на одного громадянина наведено в табл. 1.

Витрати на охорону здоров'я в окремих країнах Європи [4, с. 628]

Країна	Загальні витрати від валового національного продукту (%)	Витрати у розрахунку на одну людину з урахуванням купівельної спроможності національних валют (дол. США)
Швейцарія	9,9	2283
Франція	9,7	1835
Австрія	9,3	1777
Фінляндія	8,8	1363
Нідерланди	8,7	1531
Італія	8,6	1523
Норвегія	8,2	1592
Греція	7,5	1266
Велика Британія	7,1	1213
Люксембург	6,9	1933
Данія	6,8	1296
Західна Європа загалом	8,0	1337
Україна	4,03	43

У більшості економічно розвинутих країн Північної та Західної Європи система страхової медицини передбачає три основних джерела оплати витрат на медичну допомогу:

- відрахування із заробітної плати застрахованих: у Франції – 6 % від заробітної плати, у Німеччині – 11,8%, у Бельгії – 8,4%, в Австрії – 10,1%, у Франції і Нідерландах – 19%;

- відрахування з державного бюджету: у Нідерландах – 10 %, у Німеччині – близько 20 %, у Скандинавських країнах - від 20 до 50%;

- відрахування з прибутків підприємців – 50 % у Німеччині, близько 5 % усіх коштів на медичну допомогу у решті країн.

Питома вага застрахованого населення в цих країнах становить 60-80 % [5, с. 66].

У жодній країні ці моделі не реалізовано у "чистому" вигляді. Як правило, спостерігається поєднання всіх трьох способів фінансування з переважанням одного з них.

Висновки. Перебудова економіки охорони здоров'я повинна починатися із зміни загальної системи фінансування, що передбачає обов'язковий відхід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується за активної участі підприємств, організацій, установ різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення.

Вибір Україною однієї з моделей фінансування охорони здоров'я матиме вплив на організацію та методику обліку і контролю доходів і витрат закладів охорони здоров'я. Це зумовлює перспективу подальших наукових досліджень в галузі охорони здоров'я щодо обліку та контролю доходів і витрат закладів охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Карпишин Н. І. Фінансове забезпечення охорони здоров'я в реалізації державних функцій на ринку медичних послуг: Дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. / ТНЕУ / Карпишин Н. І. — Тернопіль, 2006. — 168 с.
2. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах: навчальний посібник / Атамас П.Й. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 288с.

3. Виноградов О. В. Державне управління багатоканальним фінансуванням закладів охорони здоров'я / О. В. Виноградов // Статистика України. – 2006. – №2. – С. 65-67.
4. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я / [за заг.ред. Ю. В. Вороненка, В. Ф. Москаленка]. – Тернопіль: Укрмедкнига, 2000. – 680 с.
5. Бабич А. М. Экономика социального страхования / Бабич А. М., Жильцов Е. Н., Егоров Е. А. - М.: ТЕИС, 1993. –189 с.

УДК 339.138

Скибінський С. В., Бук Л. М., Ванівський М. М.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ УМОВ СТАНОВЛЕННЯ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ В СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ

Розглянуто в ретроспективі місце споживчої кооперації в торгівлі. перешкоди розвитку товарного знака в радянському періоді. Порівняно сприйняття марки в різні періоди. Наведено окремі показники становища товарного знака споживчої кооперації. Розглянуто приклади використання марок у системі споживчої кооперації

Ключові слова: споживча кооперація, товарний знак, марка, товар.

Skybinskyj S. V., Buk L. M., Vanivskyj M. M.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF CONDITIONS OF DEVELOPMENT AND THE WAYS OF CONSUMER COOPERATION' TRADEMARKS IMPROVEMENT

The place of consumer cooperation in trade is considered in retrospective. The impediments of trademark development in soviet period are determined. The perception of brand in different periods is compared. Some indicators of consumer cooperation's trademark condition are given The examples of brands using in consumer cooperation system are considered.

Key words: consumer cooperation, trademark, brand, goods.

Вступ. Актуальність розвитку брендингової діяльності на підприємствах споживчої кооперації зумовлена посиленням конкуренції з боку вітчизняних та іноземних виробників, підвищенням вимог споживачів. Цьому сприяє, водночас, наявність власного сегмента покупців, необхідність збереження матеріально-технічної бази та позитивні тенденції у фінансово-господарській діяльності споживчої кооперації. Національне законодавство та постанови з'їздів споживчої кооперації регулюють її розвиток в Україні [1, 2]. Вітчизняні науковці досліджували діяльність підприємств споживчої кооперації у перехідному періоді та в ринкових умовах, а також приділили увагу запровадженню концепції маркетингу [3, 4, 5]. Проте питання створення, використання, поширення підприємствами споживчої кооперації, їхніми спілками торгових марок для завоювання бажаних конкурентних позицій висвітлювалися недостатньо.

Постановка завдань. Мета статті – визначити напрями і виявити можливості використання і удосконалення товарних знаків підприємств споживчої кооперації, що сприятиме їх адаптованості до сучасних ринкових умов функціонування. Для досягнення означеної мети необхідно було вирішити такі завдання: визначити місце, яке в ретроспективі займала споживча кооперація; виокремити перешкоди становлення товарних знаків, які були властиві радянському періоду; здійснити ретроспективний аналіз місця товарної марки у системі споживчої кооперації, ґрунтуючись на завданнях кооперації, виявити фінансові

можливості застосування товарних знаків на підприємствах та сприйняття марок покупцями, проаналізувати рівень використання їх у системі споживчої кооперації тощо.

Виклад основного матеріалу. Здійснюючи ретроспективний аналіз товарних знаків, середовища та умов їх застосування, зауважимо, що в радянський період товарний знак в сучасному його тлумаченні не був потрібний. Адже регіональні ринки були поділені між торговельними системами переважно державної торгівлі і споживчої кооперації. Провідне місце у роздрібній торгівлі займала державна торгівля, на яку припадало 2/3 товарообороту. Споживча кооперація здійснювала торгівлю у сільській місцевості (близько 70% кооперативного товарообороту) та займала близько 30% в загальному обсязі роздрібногo товарообороту [6].

Діяльність споживчої кооперації багатопрофільна – поряд з торгівлею здійснюється організація харчування і заготівель, а також виробництво товарів. Проте застосування товарних знаків було обмеженим з урахуванням низки особливостей того періоду (рис.1).

Для того, щоб зрозуміти, яке місце у системі споживчої кооперації займали торгові марки, потрібно розглянути завдання і функції споживчої кооперації, фінансові можливості її підприємств і динаміку основних показників діяльності, сприйняття марок покупцями.

Основним завданням кооперативів XIX ст. - поч. XX ст. було створення належних умов для придбання недостатньо захищеними прошарками міського і сільського населення споживчих товарів. Отже, присутні у тому чи іншому вигляді елементи марки (товару, споживчого кооперативу) існували не для того, щоб розпізнати товари, а швидше всього використовувались в пунктах продажу цих товарів, доступ до яких мали пайовики. На противагу цьому у подальші періоди аж до початку ринкових перетворень споживчі кооперативи здійснювали торговельне обслуговування всього населення, за деякої переваги в продажу товарів підвищеного попиту пайовикам. За цих обставин позначки ЦС УКС використовувались для розпізнавання належності торговельної мережі або іншого підприємства до системи споживчої кооперації.



Рис. 1. Перешкоди розвитку товарного знака в доринковий період

Незважаючи на сприятливу ситуацію для удосконалення марки з огляду на фінансове становище підприємств і організацій споживчої кооперації в радянський період, належної уваги цьому не приділялося, і популяризація існуючих позначень товарів виробництва підприємств споживчої кооперації не вважалася доцільною. Кризовий стан у 1990-х рр. економіки та, зокрема підприємств споживчої кооперації не тільки не сприяв зверненню уваги фахівців на торгову марку, як засобу конкурентної боротьби, але ставив під сумнів взагалі подальше існування цих підприємств.

В останні роки спостерігається позитивна динаміка в основних галузях споживчої кооперації (табл.1), а також у фінансовому становищі її підприємств. Переважна більшість з них працює прибутково і їх кількість зростає. Так, частка прибуткових суб'єктів господарювання становила в 2004 р. - 87,4%, в 2005 – 90,1 % , в 2006 – 92,7%, в 2007 – 94,9%, в 2008 – 97% [8].

Таблиця 1

Динаміка обсягів діяльності за основними галузями споживчої кооперації у 2003-2007 рр.

Галузь	Рік								
	Обсяг, млн.грн.					Динаміка, %			
	2003	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
В-во	414,4	422,7	448,2	516,3	502	102,0	106,0	115,2	97,2
Заготівля	498,8	499,2	568,8	602	643,7	100,1	113,9	105,8	106,9
Послуги	248,2	281,1	348,5	413,2	510,6	113,3	124,0	118,6	123,6
Ресторанне госп-во	395,1	446,7	479,9	516,8	604,7	113,1	107,4	107,7	117,0
Торгівля	1894,7	2158,1	2610,3	2947,9	3331,7	113,9	121,0	112,9	113,0

Джерело: складено на основі показників діяльності споживчої кооперації у 2003-2007 рр.

За 2004-2008 рр. обсяг роздрібного товарообороту споживчої кооперації становив 15 млрд.грн. і збільшився за цей період у 2,2 раза, товарооборот ресторанного господарства – 2739 млн.грн., заготівельний оборот – 3 млрд.грн., виробництво і реалізація промислової продукції – 2,4 млрд.грн [8]. Отже, з огляду на ці показники, а також враховуючи значну кількість суб'єктів господарювання (21 облспоживспілка, 228 райспоживспілок, 200 районних споживчих товариств, 1933 споживчих товариств) та підприємств (12,7 тис. об'єктів роздрібною торгівлі, 3,9 тис. закладів ресторанного господарства, 6, 2 тис. об'єктів з надання послуг, 155 заготівельних підприємств), доречним в системі споживчої кооперації є створення спеціальної інфраструктури, підприємства якої були б здатні виконувати низку маркетингових функцій, в тому числі рекламування, популяризацію товарних знаків.

За активного розвитку споживчої кооперації в Радянському Союзі поняття марки в її широкому розумінні для покупців, споживачів фактично не існувало. Сьогодні вітчизняний споживач почав усвідомлювати значення марки, але торгові марки системи споживчої кооперації майже втратили для нього актуальність.

Зокрема, проведене опитування покупців засвідчило, що переважно відома торгова марка асоціюється з якістю – на це вказали 49,6% респондентів (рис.2), а також є визначальним чинником під час купівлі побутової, аудіо-відео техніки (34% респондентів), для 19,6% опитаних марка відіграє основну роль під час купівлі одягу та взуття, для 18,9% - косметичних товарів, для 17,5% - продуктів харчування та напоїв.

Товарний знак споживчої кооперації (УКС УКООПСПІЛКА) більшість показників, які характеризують, визначені на підставі опитування (табл. 2), свідчать про необхідність удосконалення роботи з поширення цього товарного знака.

Не сприяють поширенню товарного знака споживчої кооперації незначна частка ринку споживчої кооперації України загалом та окремих споживспілок, незначний рівень поінформованості про товарний знак споживчої кооперації; низький показник купівель товарів досліджуваного знаку та окремих марок підприємств споживчої кооперації і незначна частота купівель цих товарів загалом; значний відсоток втрачених покупців, які почали купувати товари інших марок; слабка маркетингова підтримка товарного знаку та марок підприємств споживчої кооперації.

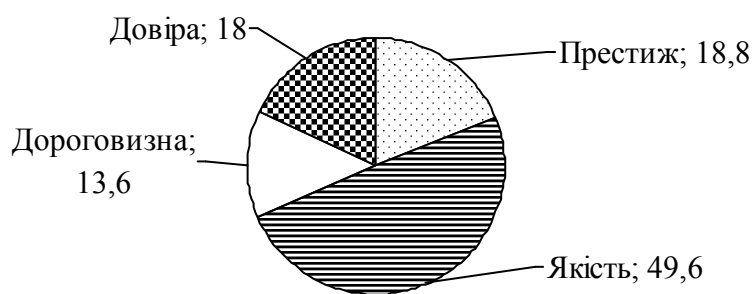


Рис. 2. Асоціації респондентів з відомою маркою, %

Таблиця 2

Оцінювання товарного знака споживчої кооперації, %

Назви показників	Значення
Поінформованість	28,8
Показник купівель	21,8
Задоволення покупців	52,3
Показник рекомендацій	16,5
Показник втрачених покупців	57,8

З іншого боку, сприятливими для удосконалення товарного знака споживчої кооперації та марок її підприємств є достатня поінформованість про марки окремих підприємств споживчої кооперації в регіоні їх знаходження; високий показник задоволення покупців купівлею товарів досліджуваного товарного знака; присутність правового захисту.

Прикладом успішного брендингу в системі споживчої кооперації на початку ХХ ст. був кооператив «Маслосоюз», створений у Стрию. Лінійка якісних молочних продуктів, які пропонувалися на прилавках цих фірмових магазинів, не мала б перспективи навіть на внутрішньому ринку, якби кооператив не подбав про сервіс та брендинг. Покупці у маслосоюзівських крамницях без застережень купували молочні продукти, на яких була перевірена торгова марка — чотирилисник конюшини. Добре позиціонований товар Маслосоюзу дозволяв просувати ви вироби інших кооперативів, які згодом з'явилися на полицях маслосоюзівських магазинів. У 1939 р. Маслосоюз налічував 57 крамниць, а також експортував продукцію до Німеччини, Чехії, Австрії, Франції, Швейцарії та інших європейських країн [7].

Маслосоюзівські магазини можна вважати також прикладом вдалого брендингу в роздрібній торгівлі. Зважаючи на те, що у поточному періоді в структурі підприємств споживчої кооперації переважну частку займають підприємства роздрібною торгівлі (54,3%) (рис.3.), доцільно створювати так звані «приватні» марки (марки роздрібною торгівлі).

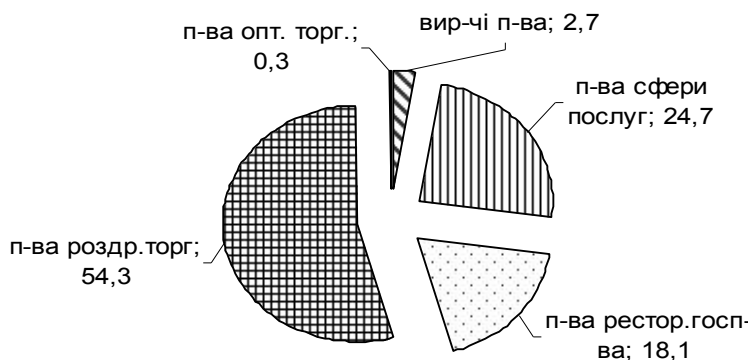


Рис. 3. Структура підприємств споживчої кооперації у 2007 році, %

У Тернопільській області створено маркети «Теко» (тернопільська облспоживспілка), у Рівненській – «Рікос» (рівненський заготівельно-виробничо-збутовий комбінат), у Хмельницькій – «Декос» (ДП «Деражнянський плодоконсервний завод»). Зазначені торгові марки набувають популярності не лише серед пайовиків, а загалом серед сільського населення цих областей.

У багатьох сучасних маркетах системи споживчої кооперації у зовнішньому оформленні відсутні елементи товарного знака системи споживчої кооперації, які були в минулому (КООП), тобто вони зовні майже нічим не відрізняються від приватних крамниць. Проте асортимент товарів, ціна на більшість з них, рівень обслуговування кращі в кооперативних маркетах. Тому товарний знак в екстер'єрі маркетів сприяв би залученню відвідувачів – потенційних покупців товарів.

Виробничі потужності системи споживчої кооперації, прирівняння їх за дотриманням технології виробництва, рівнем якості товарів до державних робить їх товари (ковбаси, копченості, плодоконсервна продукція) конкурентоспроможними порівняно з виробниками приватних виробничих підприємств. Наприклад, «Рікос» і «Декос» є не лише назвами для магазинів, але й марками товарів (переважно плодоконсервної продукції), що випускається підприємствами - їх власниками. Проте товари виробництва підприємств споживчої кооперації, як показують спостереження, або не містять у маркуванні елементів товарного знака споживчої кооперації, або якщо і містять, то недостатньо рекламуються.

У структурі підприємств споживчої кооперації (див. рис. 3) значною є частка підприємств сфери платних послуг (майже 25%), тому доцільно створювати так звані «сервісні» марки. Цьому сприяє й зростання обсягу реалізованих послуг – з 281 млн.грн. у 2004 р. до 625 млн.грн. у 2008 р. [8].

Отже, з розвитком ринкових відносин брендинг, як явище, набуває поширення і стає актуальним практично для всіх підприємств, які прагнуть успішно конкурувати та працювати на вітчизняному і закордонних ринках. Щодо підприємств споживчої кооперації, то інфраструктура створення і поширення торгових марок все ще залишається досить обмеженою. Проте, варто зазначити, що в цьому напрямі намітилися позитивні тенденції. Поступово розробляють та розвивають власні марки облспоживспілки та підприємства їх підпорядкування.

Важливим є прийняття відповідних постанов [1, 2], в яких наголошується на необхідності застосування маркетингу та розвитку товарного знака споживчої кооперації. Зокрема, у Постанові Ради Центральної спілки споживчих товариств України «Про фірмовий знак (логотип) та бренд-бук Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки)» від 21 листопада 2007 р. затверджується фірмовий знак (логотип) та бренд-бук Укоопспілки. Правління кооперативних організацій усіх рівнів зобов'язані з метою популяризації та ідентифікації підприємств, установ і організацій споживчої кооперації України широко й послідовно запроваджувати фірмовий знак (логотип) та бренд-бук на вивісках, фасадах, куточках споживача, спецодязі, друкованих виданнях, ярликах, цінниках, бланках офіційних документів, транспортних засобах тощо, а також як елемент товарного знака продукції кооперативного виробництва [2].

Висновки. Отже, в напрямі удосконалення товарних знаків споживчої кооперації, на нашу думку, підприємствам споживчої кооперації доцільно використовувати для товарів стратегію поєднання єдиної марки (товарного знака УКС) з індивідуальними марками підприємств, з акцентом на останніх. Це дозволить на початкових етапах уникнути можливої негативної асоціації покупців та ризиків щодо репутації марок, зважаючи на різні підприємства - виробники. Враховуючи високий рівень поінформованості покупців про марки підприємств споживчої кооперації, що розташовані в області їх проживання, а також з огляду на наявні фінансові, кадрові, матеріальні ресурси, підприємствам споживчої кооперації, районним та обласним споживспілкам варто зосередити увагу передусім, на створенні брендів обласного значення. Необхідно розробляти і популяризувати „приватні” (закладів торгівлі) та „сервісні” (послуг) марки в системі споживчої кооперації. Усе це обумовлює перспективу подальших наукових розробок щодо удосконалення товарного знака Укоопспілки та товарних марок підприємств споживчої кооперації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова XIX з'їзду споживчої кооперації України "Про Стратегію розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.)" від 23 березня 2004 р. – Київ, 2004. – 62 с.
2. Постанова Ради Центральної спілки споживчих товариств України V зборів XIX скликання «Про фірмовий знак (логотип) та бренд-бук Центральної спілки споживчих товариств України (Укррспілки)» від 21 листопада 2007 р. // <http://lawua.info/jurdata/dir105/dk105187.htm>
3. Басій Н.Ф. Маркетингова концепція торговельної діяльності підприємств споживчої кооперації: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.06.01 / Басій Н.Ф. – Львів, 2003. – 20 с.
4. Звіт про науково-дослідну роботу по темі: Посилення ролі споживчої кооперації в формуванні сільського ринку. – Т.11 / Науковий керівник доц. С.В. Скибінський. – 1997.
5. Чукурна О.П. Маркетингова стратегія підприємств споживчої кооперації в умовах трансформаційної економіки: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к.е.н.: 08.06.01 / Чукурна О.П. – Одеса, 2004. – 20 с.
6. Опельбаум Ш.В. Организация советской кооперативной торговли: учебник для кооперативных вузов./ Опельбаум Ш.В. — М.: «Экономика», 1974. – 375 с.
7. Швагуляк-Шостак О. З газом і в Європі / О. Швагуляк-Шостак // Український діловий тижневик "Контракти". – 2006. – №47. // <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/8193/4720068193.html>
8. Споживча кооперація України (2004-2008 р.р.) . – XX з'їзд споживчої кооперації України. – м.Київ. – 18 березня 2009 р. – 50 с.

УДК 368:629.33/36

Андрушків І. П.

«ЗЕЛЕНА КАРТКА» - СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ АВТОМОБІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Розглядається суть і мета діяльності системи міжнародних договорів «Зелена картка».

Ключові слова: страхування, страховик, страхувальник, страховий поліс, транспортний засіб.

Andrushkiv I. P.

A «GREEN CARD» IS THE SYSTEM OF INTERNATIONAL CONTRACTS OF MOTOR-CAR INSURANCE

Consider the essence and purpose of system of international treaties «Green Card».

Key words: insurance, insurer, insured, insurance, vehicle.

Вступ. Страхування є однією з ланок фінансової системи держави і являється однією з найдавніших категорій суспільних відносин. Як і фінансові відносини загалом, страхування зумовлено рухом грошових засобів у процесі розподілу і перерозподілу грошових доходів та нагромаджень усіх суб'єктів виробництва й обміну [3]. Але разом з тим, для страхування властиві економічні відносини, змістом яких є перерозподіл доходів та коштів для нагромадження лише з метою відшкодування матеріальних чи інших втрат (здоров'я, працездатності).

Одним із найпоширеніших видів страхування відповідальності в усьому світі є страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів, яке забезпечує виплату потерпілому грошового відшкодування в розмірі суми, яка була б стягнута з власника транспортного засобу за цивільним позовом на користь третьої особи за шкоду життю та

здоров'ю, а також за пошкодження належного їй майна, які виникли внаслідок аварії або дорожньо-транспортної пригоди з вини страхувальника.

Досліджували означену тему такі вчені, як В.Д. Базилевич [4], К.С. Базилевич [4], О.Д. Вовчак [3], О.Д. Заруба [4], В.В. Мачурський [5], С.С. Осадець [7] та інших.

Постановка завдання. Мета полягає у розкритті суті і мети діяльності системи міжнародних договорів «Зелена картка».

Виклад основного матеріалу. «Зелена картка» — назва системи міжнародних договорів і страхового полісу. Дана система була введена на початку 50-х років у країнах ЄС. «Зелена картка» засвідчує наявність у власника транспортного засобу страхового покриття, яке діє на території будь-якої країни Євросоюзу та деяких інших середземноморських і північноафриканських країн, що приєдналися до цієї системи. Метою створення системи було спрощення міжнародного руху автотранспортних засобів через забезпечення страхування ризиків відповідальності перед третіми особами у зв'язку з використанням таких транспортних засобів відповідно до вимог країни відвідування. Система забезпечує гарантування компенсації потерпілим особам у разі дорожньо-транспортних пригод відповідно до національного законодавства країни відвідування і допоможе власникам транспортних засобів зняти з себе відповідальність за матеріальну шкоду, що може бути нанесена майну, здоров'ю та життю постраждалих осіб на території країн-членів системи «Зелена картка»[4].

"Зелена картка" є міжнародно визнаним сертифікатом, в якому вказані країни, де таке страхове покриття має законну силу, а також реквізити страховика, страхувальника (транспортного засобу) і термін дії виданої карти.

Згідно з принципами, закладеними в основу страхування за системою "Зелена картка", страхуванню підлягають вантажні і легкові автомобілі, автобуси. При цьому [2]:

1. Страхіві підприємства, яким було дозволено проводити автострахування цивільної відповідальності в межах національних територій, об'єдналися в бюро автостраховиків.

2. Кожне національне бюро стало стороною міжнародної угоди, що визначає чинність системи "Зеленої картки".

3. Автомобіліст-резидент, який має транспортний засіб в одній з країн-учасниць угоди, при подорожі на ньому в інші країни, підписавши угоду, міг звернутися до свого національного страховика для одержання страхового покриття, необхідного для додержання закону країни відвідування.

4. Страховик забезпечує необхідне страхове покриття і надає документальне свідоцтво у формі "Зеленої картки", виданої національним бюро автостраховиків, членом якого він є.

5. Якщо водій (автомобіль) став учасником ДТП в країні відвідування, страховик країни базування гарантує виплату будь-якої компенсації, що належить третій особі, згідно з місцевими правилами страхування цивільної відповідальності. Виконання цих зобов'язань продавця гарантується національним бюро автостраховиків, в яке входить страховик, що видавав "Зелену картку".

Зазначимо, що система "Зеленої картки" діяла успішно до тих пір, доки не з'явилися ознаки того, що вона недостатньо зручна переважно з двох причин:

- зростання числа власників автомобілів істотно збільшило частоту перетину ними кордонів. Кожного разу, коли автомобіль перетинав кордон, необхідно було подати "Зелену картку", що в особливо напружені періоди, наприклад, під час річних відпусток, призводило до виникнення черг на контрольно-пропускних пунктах;

- подання "Зеленої картки" водієм транспортного засобу при перетині кордону між державами - членами ЄЕС суперечило ідеалу Співтовариства. Відміна перевірки "Зеленої картки" на межі дозволила б будь-якій людині відчувати, що Співтовариство надає першорядне значення його вигодам у повсякденному житті [7].

Вирішення проблеми було знайдено внаслідок застосування системи "Зеленої картки" на основі координації приватних угод між бюро страховиків різних країн і національних

законодавчих актів країн Співтовариства. Утворена нова структура виявилася ефективною, незважаючи на можливість її різноманітного тлумачення через подвійну законодавчо-нормативну базу.

Новий механізм регулювання ґрунтувався на таких основних принципах, передбачених в першій Директиві ЄЕС з автостраховання:

1. Кожний транспортний засіб, що перебуває в будь-якій країні, яка є членом ЄЕС, повинен підлягати обов'язковому страхуванню цивільної відповідальності в порядку, передбаченому законодавством цієї країни.

2. Вимога обов'язкового страхування стосується не тільки використання транспортного засобу в межах країни базування, але і в межах всіх країн Співтовариства, де діє договір "Зеленої картки".

3. Характер і обсяг обов'язкового страхового покриття будуть залишатися такими, якими вони передбачені в законодавстві кожної країни, але зважаючи на відсутність на нинішньому етапі єдності правил страхування цивільної відповідальності в країнах ЄЕС, величина страхового покриття може змінюватися після перетину межі.

4. У випадку, якщо з транспортним засобом відбулася аварія в країні відвідування, бюро автостраховиків цієї країни гарантує, що жертва ДТП отримає необхідне відшкодування, тобто Бюро діє як страховик.

5. У випадку, коли бюро країни відвідування зазнало витрат на компенсацію наслідків ДТП, відшкодування повинно бути здійснене бюро країни базування, в якому застрахований транспортний засіб [5].

Видозмінення схеми функціонування "Зеленої картки" ґрунтувались на тому, що автомобіліст, додержуючись вимог обов'язкового страхування, що ставляться країною, де базується транспортний засіб, одержує покриття від страховика, який є членом одного з національних бюро автостраховиків, взаємопов'язаних між собою угодою про взаєморозрахунки і гарантії на державному рівні країн-членів ЄЕС.

Варто зазначити, що особливістю цієї системи є те, що з погляду жертви ДТП не має значення, чи були додержані всі формальності щодо страхування і реєстрації транспортних засобів, оскільки бюро автостраховиків у будь-якому випадку в разі ДТП забезпечує виплату передбаченої компенсації за завдану шкоду.

Що стосується України, то першим кроком до вступу в систему було створення в березні 1994 р. Постановою Кабінету міністрів України Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

В умовах економічної кризи і інфляції введення такого виду страхування було сприйняте не як соціальний захист, а як додатковий податок на власників транспортних засобів. Тому ухвалою Кабінету міністрів №21 цей вид страхування припинили і зобов'язали страхові компанії повернути страхові платежі в місячний термін. І лише 28 вересня 1996 р. Постановою КМУ №1175 було визначено порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів і правові засади створення Моторного (транспортного) страхового бюро України, яке невдовзі приєдналось до системи "Зелена картка".

Завдяки запровадженню обов'язкового страхування цивільної відповідальності транспортних засобів Україна приєдналася до міжнародної системи "Зелена картка" в червні 1997 р. Важливим фактором стало те, що МТСБУ, як добровільне об'єднання страховиків, функції якого визначені статтею 13 Закону України "Про страхування", отримало необхідне законодавче підґрунтя для діяльності на міжнародному рівні.

У складі Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ) є понад 130 страхових компаній, які займаються цим видом обов'язкового страхування як на внутрішньому ринку, так і при виїзді за кордон. Серед них 15 повних членів Бюро, яким надається право розповсюджувати власну "Зелену картку", а саме: ВАТ "Універсальна", АТ УСК "Гарант-Авто", НАСК "Оранта", УАСК "Аска", ЗАТ СП Талінстрах", АСК "Остра-Київ", АСК "Енергополіс", ВАТ СК "Скайд-Вест", АСК "Карпати", ЗАТ "Укрінмедстрах", ЗАТ Страхова група "ТАС", ЗАТ «СК Кредо-класік», ЗАТ «СК ЕТАЛОН» та ін.

Умови страхування і форма сертифікатів за цим видом страхування затверджені МТСБУ і є єдиними для усіх вітчизняних компаній. Тарифні ставки, затверджені Кабінетом Міністрів України, також єдині для всіх українських страховиків, що займаються цим видом страхування. Сьогодні страховики пропонують два види полісів:

- «Уся Європа», який стосується усіх європейських країн.

- «Східна Європа», що є дійсним на території Білорусії, Молдови, Румунії та Болгарії

[7].

Важливо зазначити, що при виїзді за кордон наявність «Зеленої картки» є обов'язковою вимогою.

За 55 років свого функціонування європейська система "Зеленої картки" охопила 44 країни із загальною кількістю населення біля 800 мільйонів осіб. Кількість транспортних засобів, на які поширюється дія "Зеленої картки", перевищує 250 мільйонів, а із розширенням Європейської економічної зони масштаби дії страхового захисту системи "Зеленої картки" значно зросли.

Висновки. У підсумку зазначимо, що система «Зелена картка» є ефективною в багатьох країнах, оскільки соціальний захист потерпілих і винуватців дорожньо-транспортних пригод у більшості країн світу здійснюється через ефективні механізми обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспорту. Не випадково більшість європейських держав пострадянського простору намагаються адаптувати своє законодавство до вимог міжнародної системи автострахування "Зелена картка" з метою запровадження єдиних норм і принципів врегулювання наслідків автомобільних катастроф.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про внесення змін до Закону України "Про страхування". Закон України від 4 жовтня 2001 р. №44// Урядовий кур'єр. – 2001. – 7 лист.
2. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. — К.: Знання, 1997.— 216 с.
3. Вовчак О. Д. Страхування: навчальний посібник / Вовчак О. Д. - Львів: "Новий Світ", 2005.- 480 с
4. Заруба О. Д. Страхова справа: підручник / Заруба О. Д. - К. : Товариство "Знання", 1998.- 321 с.
5. Мачурський В. В. Правові основи страхування: навч. посібник / Мачурський В. В. - К.: КНЕУ. 2003. – 302 с.
6. Серебровський В. И. Избранные труды по наследственному и страховому праву / Серебровський В. И. – М., 2003. –455 с.
7. Осадець С. С. Страхування: підручник / Осадець С.С. - К.: КНЕУ. – 2002. – 599 с.

УДК 339.13.027

Карпунь І. Н.

САНАЦІЯ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглядається суть механізму санації у фінансово-економічному оздоровленні підприємства і повній його перебудові внаслідок антикризових заходів. Особливу увагу звернуто на фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств. Саме висока динамічність, гнучкість та універсальність як пріоритетних засобів робить їх головним джерелом і чинником економічних змін. Тобто фінансова санація в системі антикризового управління є найбільш ефективною формою впливу на причини кризи підприємства.

Ключові слова: фінансово-кредитна система, санаційні заходи, банкрутство підприємств, антикризове управління, стратегія санації, програма санації, фінансово-економічна діагностика.

RENOVATION IN A SYSTEM OF ENTERPRISE CRISIS MANAGEMENT

Considering a care mechanism of reorganization in the financial-economic recovery and complete transformation of company due to the anti-crisis measures. Particular attention is given to financial matters and relations arising in the process of mobilization and use of internal and external sources of enterprises financial recovery exact is that high dynamics, flexibility and versatility as a priority means makes them the main source and factor of economic change. As so financial reorganization is the most effective form of influence of the causes of the enterprises crisis in anti-crisis management.

Key words: finance-credit system, restoring actions, bankruptcy of enterprise, anti-crisis management, strategy of renovation, program of renovation, financial-economic diagnosis.

Вступ. Стратегічним завданням ефективного розвитку виробничого потенціалу вітчизняних підприємств має стати структурна перебудова економіки та її базових галузей. Таку перебудову необхідно здійснювати, на думку численних аналітиків, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого — через ліквідацію (корпоратизацію чи конверсію) збиткових і збанкрутілих підприємств. Однак численні розрахунки показують, що завершення справи про банкрутство і ліквідацію підприємства-боржника не завжди вигідно. Так, в Україні кошти отримані від ліквідації підприємств-боржників, у середньому становили 1,5% вимог кредиторів, а в міжнародній практиці підприємництва цей показник становив 30% [3]. З іншого боку рівень задоволення вимог державних органів (бюджети усіх рівнів, податкові служби) від ліквідації (продажу) підприємства дуже низький, а тому необхідно передусім розробляти механізм фінансової санації боржника.

Аналіз досліджень і публікацій. На фоні економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості ринку товарів і послуг, системи інвестування, збільшення кількості банкрутств вітчизняних підприємств характерним є зростання інтересу до кризових явищ, природи їх виникнення, механізмів попередження та ліквідації наслідків. Досліджували природу економічних криз (банкрутств) та ґрунтовно описали ці складні процеси такі відомі економісти, як Жан Шарль Леонор де Сисмонді, Д. Рікордо, К. Маркс, Й. Шумпетер, М. Кондратьєв, С. Кузнецьк, К. Жюгляр, Дж. Кітчин тощо, а також вітчизняні — С. Покропивний, А. Бланк, Дж. Миль, Г. Гольдштейн, О. Терещенко, Ш. Бланкарт, С. Росс, А. Райзберг, А. Фатхутдинов, В. Марцин та ін. Особливо ватро згадати і про вагомий внесок у розвиток теорії криз, який зробив М. Туган-Барановський. Він дав визначення кризи, як точки перелому підвищувальної та понижувальної хвилі суспільного господарювання [8]. Однак проблема банкрутства (кризи) ще мало досліджена в Україні і потребує ґрунтового вивчення.

Метою статті є визначення стратегічних завдань та тактики проведення санації як головного фактора антикризового управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Визначення санації як економічного поняття зробили відомі зарубіжні економісти (Н. Здравомислов, Б. Бекенферде, М. Гелінг) — це система фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності підприємства-боржника в довгостроковому періоді. Сукупність цих санаційних заходів можна класифікувати за різними ознаками (табл. 1) [5].

Класифікація санаційних заходів

Назва ознаки	Назва заходу	Зміст заходу
1	2	3
Види санаційних заходів за сферами діяльності	Технологічні	Зміна технологій, оновлення основних засобів, поліпшення організації виробництва, автоматизація та комп'ютеризація підприємства, застосування нових видів матеріалів, альтернативних видів палива та енергії, розробка нових видів продукції, підвищення їх якості.
	Фінансово-економічні	Поліпшення якості планування, обліку, аналізу, контролю на підприємстві, бізнес-інжиніринг процесів, запровадження моніторингу зовнішнього середовища, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, поліпшення системи мотивації персоналу, використання ризик-менеджменту, управління змінами та інші прогресивні методи управління, пошук інвесторів, залучення фінансових ресурсів та їх ефективне використання, управління ліквідністю, платоспроможністю, конкурентоспроможністю.
	Правові	Зміна організаційно-правової форми бізнесу, формування відносин довіри з контрагентами, укладання угод з кредиторами, пошук правових можливостей розв'язання проблем.
Види заходів за етапами проведення санації	Гуманітарні	Збереження робочих місць, освіта і підвищення кваліфікації працівників, справедлива винагорода за працю, використання резервів підвищення продуктивності праці, реалізація творчого потенціалу кадрів для подолання кризи.
	Дослідницькі	Аналіз економічної діяльності та фінансового стану підприємства, моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії, концепції та плану оздоровлення, оцінка запропонованих заходів, контроль за їх практичним виконанням.
Види санаційних заходів за впливом на майбутнє	Прикладні	Реалізація плану санації через процеси постачання, виробництва, збуту.
	Тактичні	Відновлення ліквідності, платоспроможності, підвищення ефективності діяльності, поліпшення фінансового стану.
	Стратегічні	Розробка стратегії санації, оцінка змін зовнішнього середовища, впровадження змін технології, технічне переозброєння підприємства, створення нових видів продукції, зміна та розширення ринків збуту, поліпшення системи управління, налагодження партнерських стосунків з контрагентами.

У цьому аспекті необхідно звернути увагу на те, що законодавство Німеччини, Італії, Франції, Швеції, Росії та інших держав передбачає насамперед механізм санації підприємств. Це пояснюється особливостями економічного і соціального розвитку, принципами побудови національних фінансових систем та їх складників – фінансів підприємств.

Стратегія — це узагальнена модель довгострокових дій організації, що мають бути виконані для досягнення стратегічної мети за допомогою розподілу та координації ресурсів [7].

У своїх працях О.О. Терещенко [9] виокремлює чотири види стратегії оздоровлення підприємств: наступальна; стратегія делегування повноважень; стратегія компромісу; захисна. Так, С.Л. Благодетелева-Вовк [1] зауважує, що наступальна стратегія широко застосовується на Заході, особливо в США. Стратегія делегування характерна для протекційно налаштованих до власного бізнесу країн, зокрема Євросоюзу, Японії, Китаю. Стратегія компромісу та консенсусу ґрунтується на східній філософії та світогляді. Найбільш характерною для практики вітчизняних господарських суб'єктів є стратегія захисту. Однак в умовах кризи вітчизняних підприємств, на нашу думку, більш ефективно створювати і використовувати ту стратегію оздоровлення підприємства, яку за допомогою стратегічного управління можна конкретизувати у санаційній концепції, яка у свою чергу є основою для розроблення програми

та плану санації, тобто ту систему спрогнозованих, взаємопов'язаних заходів, що спрямовані на вихід підприємства з кризи. Такий підхід повинен формуватися на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливість залучення стороннього капіталу та обґрунтованих стратегічних завдань санації.

Концепція антикризового управління є основою формування його стратегії і тактики. Закладені в ній ідеї та механізми конкретизуються в плані антикризових заходів (плані санації). Хибні принципи, які домінували за централізованого планування, стали одним із факторів низької ефективності діяльності численних підприємств. Відсутність планів або прорахунки в їх складанні, як свідчить практика розвинених країн та вітчизняний досвід, є суттєвим чинником, який може зумовити фінансову кризу на підприємстві та незадовільно антикризове управління.

Наявність плану фінансового оздоровлення у підприємства-боржника є основним критерієм його санаційної спроможності, а звідси і прийняття обґрунтованого рішення про можливість санації як у судовому, так і в досудовому порядку. Однак у практиці часто зустрічаються розбіжності між підприємством та інвесторами щодо обсягу капіталу, джерел фінансування, фактора ризику тощо. Тому план необхідно складати так, щоб була забезпечена умова транспарентності діяльності підприємства та інвесторів.

У плані повинно бути враховано інтереси і пріоритети: податкових органів; кредиторів; власників цінних паперів; постачальників; споживачів; персоналу і робітників. Він повинен містити всі компоненти короткострокових і довгострокових дій підприємства-боржника. Готовий план, який складається зі вступу і чотирьох розділів, затверджується господарським судом.

Третій розділ плану (план антикризових заходів) (рис. 1) визначає конкретні заходи щодо відновлення прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді.

Найбільш уязвимим є фінансовий план, як складник загального плану санації, в якому має бути зазначена величина потреби в капіталі на фінансування антикризових заходів та джерела покриття цієї потреби за окремими періодами. Рішення щодо залучення та використання фінансових ресурсів приймаються на основі двох основних критеріїв: прибутковості та ліквідності (платоспроможності). Особлива потреба підприємства у фінансових ресурсах задовольняється із зовнішніх джерел. Обсяг зовнішнього фінансування дорівнює різниці між загальною потребою підприємства у фінансових ресурсах (інвестиції в основні оборотні кошти) і прогнозною виручкою від реалізації окремих об'єктів, що входять в активи, продаж яких здійснюється в межах санації. Варто зауважити, що у процесі фінансового планування оздоровлення підприємства необхідно розмежовувати планування фінансових результатів та планування вхідних і вихідних грошових потоків, які враховуються при визначенні фінансових результатів, ведуть до відповідних грошових надходжень чи виплат у плановому періоді. Набуте значення повинно коректуватися на позитивній або негативній Cash-Flow, який передбачається (прогнозується) в період проведення санації.

Проекти санації в обов'язковому порядку проходять державну експертизу щодо оцінки їх якості та визначення суб'єктів господарювання, для яких необхідна державна фінансова підтримка. У вітчизняній практиці відбір суб'єктів господарювання, яким можливо надати державну підтримку, визначається за відповідними раніше визначеними критеріями, крім того, здійснюється діагностика їх фінансово-майнового становища.

Для отримання державної підтримки проводиться обґрунтування техніко-економічних показників (факторів) санації підприємства. Найбільша увага приділяється: попиту на продукцію та аналізу ринку; собівартості продукції; оцінці ефективності заходів із санації підприємства; головним техніко-економічним показникам, які підлягають санації, і фінансовій та економічній оцінці санації; забезпеченню ресурсами, напрямам їх поповнення; персоналу, продуктивності праці та ін.

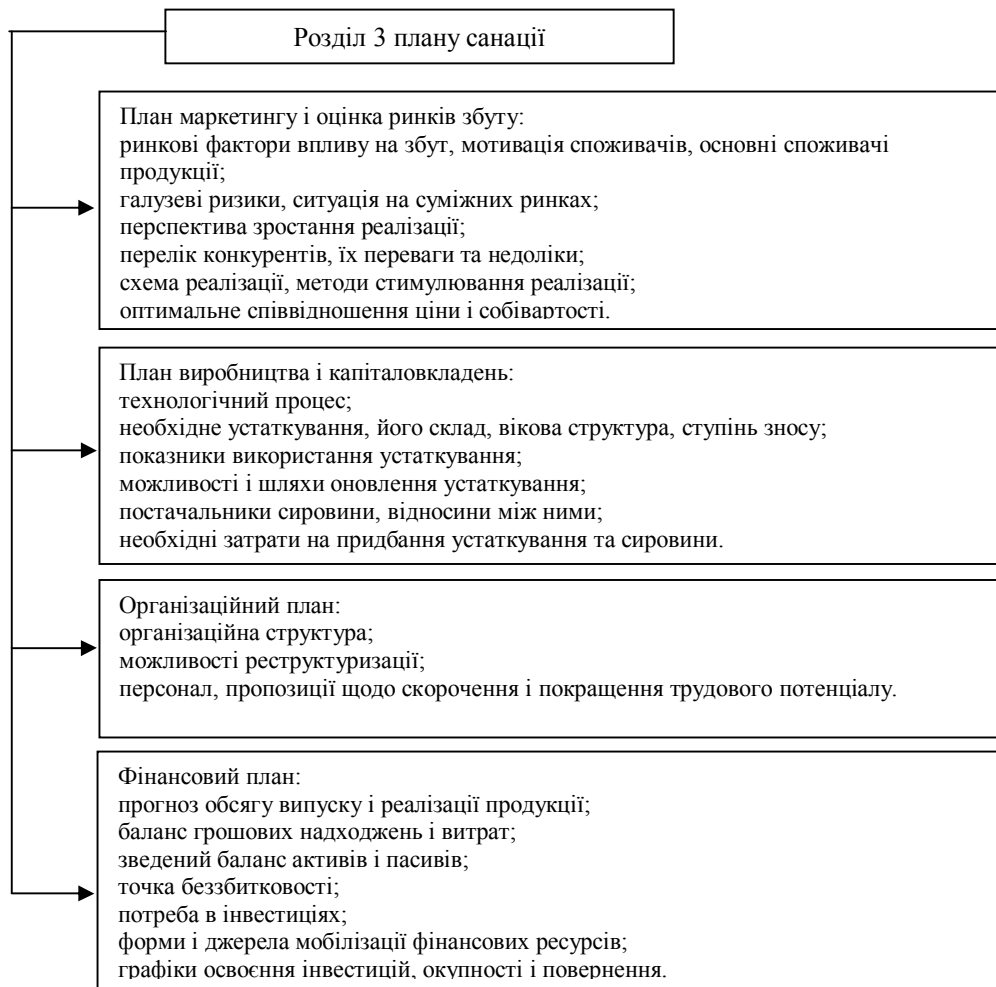


Рис. 1. Структура основної частини плану санації

Згідно з положенням ст. 18 Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” планування заходів фінансової санації повинно відбуватися за визначеною процедурою, відхилення від якої може завдати підприємству-боржнику непоправної шкоди — винесення господарським судом рішення про визнання його банкрутом та подальшу ліквідацію. Крім цього надзвичайно важливо, щоб план санації обов'язково містить заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, щодо повного або часткового задоволення вимог кредиторів, зокрема переведенням боргу (частину боргу) на інвестора, терміни та черговість виплати боржникам або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання взятих згідно з планом санації зобов'язань. Ці вимоги носять категоричний характер. Схвалений комітетом кредиторів план санації та протокол засідання комітету кредиторів подаються керуючим санацією в господарський суд на затвердження.

Модель фінансового оздоровлення підприємства-боржника передбачає послідовне виконання дій. У зв'язку з цим важливе практичне значення є використання алгоритму фінансового оздоровлення суб'єкта оздоровлення (рис. 2) [4].

Разом з тим формування програми здійснення процедур санації виключає необхідність конкретизації показників діагностики стану стратегічних моделей і прийомів оздоровлення внутрішнього середовища підприємства на основі управління: якістю і асортиментом; витратами; доходами; інвестиціями з урахуванням специфіки галузі. Ці складники внутрішнього середовища в процесі безперервного їх аналізу формують постійний контроль параметрів функціонування підприємства з метою вироблення дієвого алгоритму проведення процедур санацій, спрямованих на оздоровлення діяльності суб'єкта господарювання.

У випадку кризової ситуації у конфліктних відносинах навколо фінансово-неспроможного підприємства задіяні його власники, кредитори, працівники, державні органи, споживачі продукції, менеджмент. Якщо конфлікт інтересів у досудовому порядку не знаходить вирішення, то справа вирішується у судовому порядку, тобто порушується справа про банкрутство боржника. Проблема полягає в тому, щоб зберегти висококваліфікований персонал, комерційні відносини з постачальниками сировини та матеріалів тощо.

Природа досліджуваного конфлікту залежить від характеристик санаційної стратегії і плану санації (обсяг потреби в капіталі, джерела фінансування антикризових заходів, фактор ризику). Справа про банкрутство порушується найбільше з ініціативи кредиторів, вимоги яких забезпечені заставою, а також податкових органів, кредиторів, вимоги яких не забезпечені заставою. Якраз між цими групами і виникає конфлікт інтересів під час прийняття рішень щодо санації, мирової угоди чи ліквідації підприємства-боржника. Варто зазначити, що в Україні ініціаторами більшості справ про банкрутство є податкові органи. Це наслідок того, що в Україні кошти, отримані внаслідок ліквідації підприємств-боржників дуже незначні, про що було згадано. Отже, рішення податкових органів здебільшого є причиною неузгодження дій щодо проведення санації.

Висновки. Відсутність в Україні висококваліфікованих санаторів зумовлена недосконалістю податкового, фінансово-кредитного, цінового і митного законодавства. Розв'язання цих питань, зокрема створення інституту санаторів, які б мали змогу здійснювати санацію різними методами, сприятиме подоланню кризи, прискоренню економічної стабілізації і поліпшенню фінансового стану підприємств. Подальшого розвитку потребують дослідження в напрямі пошуку показників результативності використання інноваційних програм, адекватних новим умовам формування конкурентного внутрішнього та зовнішнього середовища, їхній зв'язок з іншими показниками ефективності діяльності підприємства.

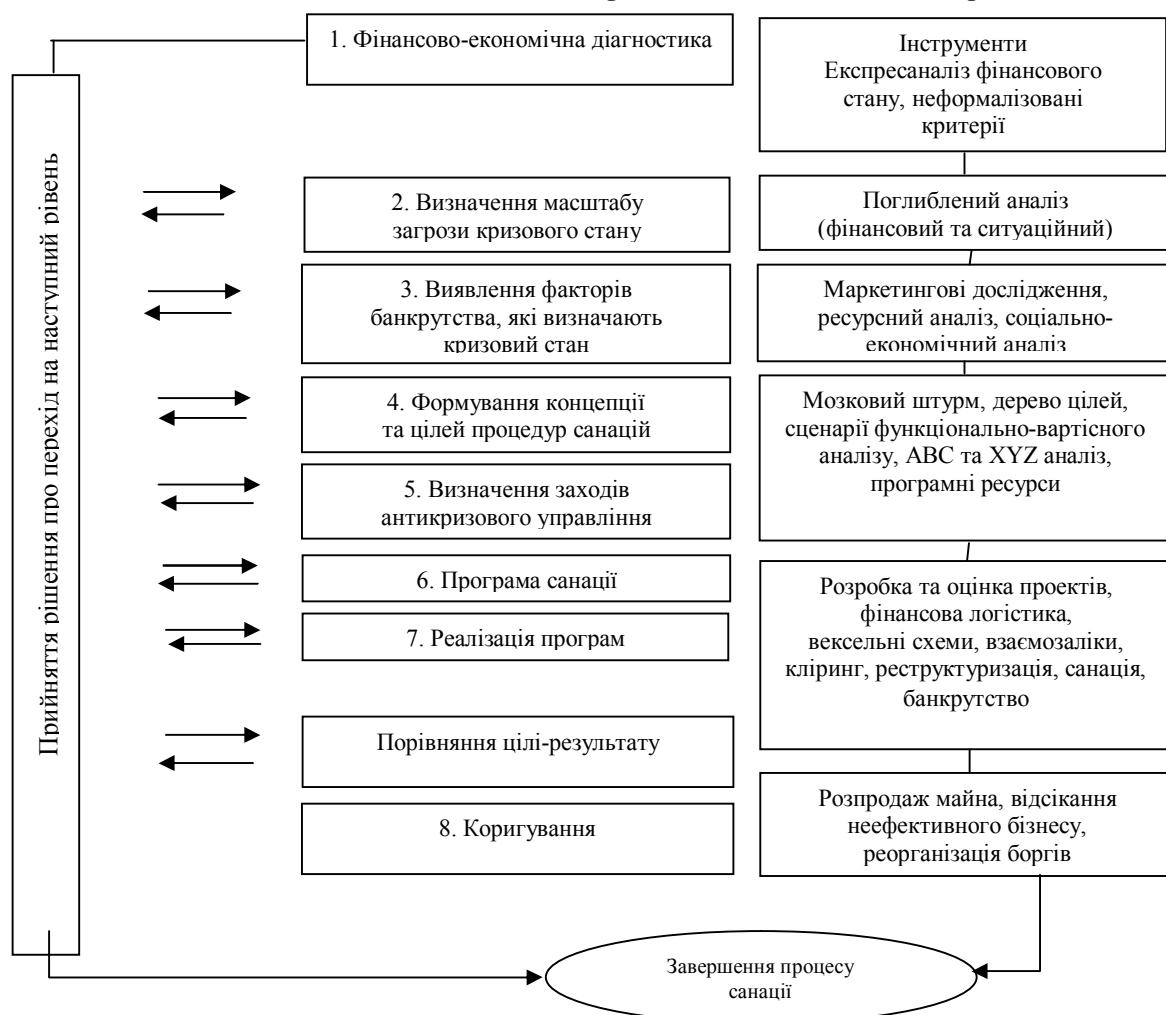


Рис. 2. Алгоритм розроблення і реалізації стратегії управління санацією підприємства

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Благодетельова-Вовк С.Л. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посібник / Благодетельова-Вовк С.Л. - К.: Ніка-Центр, 2006. - 248 с.
2. Україна. Закон. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання банкрутом від 30.06.99.
3. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. - № 1. - 2005. - С. 137-144.
4. Захарін С.В. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративного сектору / С. В. Захарін // Фінанси України. - № 7. - 2006. - С. 101-107.
5. Карпунь І.Н. Антикризові заходи на підприємстві: управління, стратегія, цілі та завдання: монографія / Карпунь І.Н. - Львів: "Магнолія-2006", 2008. - 440 с.
6. Карпунь І.Н. Фінансова санація та банкрутство підприємств (в модулях): навч. посібник / Карпунь І.Н. - Львів: "Магнолія-2006", 2008. - 432 с.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / [Авт. кол.: А.С. Гальчинський., В.М. Геєць та ін.] ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. з питань Європ. інтегр. України. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004.
8. Туган-Барановський Н.И. Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь: Дис. На соискание степени магистра политической экономии и статистики / Туган-Барановський Н.И. - С. - Пб.: Тип. И.Н. Скороходова, 1894. - 512 с.
9. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / Терещенко О.О. - К.: КНЕУ, 2004. - 412 с.

УДК 336. 145.2

Chikita I. B.

ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Проаналізовано видатки місцевих бюджетів у контексті розвитку регіонів, запропоновано оцінку видатків у поєднанні з показником ВРП.

Ключові слова: місцеві бюджети, видатки, валовий регіональний продукт, капітальні видатки, бюджет розвитку місцевих бюджетів.

Chikita I. B.

LOCAL BUDGETS' SPENDINGS IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT.

The article is devoted to the analysis of local budget's spendings in the context of region development. The author suggests an estimation of budget spendings depending on the GRP value.

Key words: local budgets, spendings, gross regional product, capital expenses, budget of development for local budgets.

Вступ. Децентралізація управління у сфері місцевих фінансів пов'язується переважно з фінансовою автономією місцевого самоврядування, зміцненням доходної бази місцевих бюджетів. Однак, на наш погляд, проблема підвищення ефективності функціонування бюджетної системи лежить насамперед у площині раціональності здійснюваних видатків з бюджетів усіх рівнів. Чим раціональніше використовуються бюджетні кошти, тим менша відносна потреба в їх залученні. Отже, збільшення фінансової спроможності місцевого самоврядування визначається значною мірою напрямками та ефективністю використання уже наявних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика видатків місцевих бюджетів досліджується у працях таких вчених, як О. Кириленко, І. Луніна, І. Затонацька, С. Слухай та ін., а також аналізується практиками та експертами. Однак попри наявність досліджень у цьому напрямі, окремі аспекти та особливості формування видатків і їх зв'язок з економічним розвитком регіонів не знайшли свого наукового відображення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення параметрів видатків місцевих бюджетів у контексті регіонального розвитку та пошук напрямів їх оптимізації.

Виклад основного матеріалу. У демократичному суспільстві видатки бюджету найбільш повно задовольняють потреби громадян. Видатки місцевих бюджетів особливо тісно пов'язані з інтересами всіх верств населення і суттєво впливають на соціальний, культурний, економічний розвиток конкретних територій та держави загалом. При забезпеченні суспільних потреб мешканців певної території за рахунок місцевого бюджету є можливість більш повно враховувати їх інтереси, оскільки саме місцева влада володіє інформацією про потреби та вподобання громадян і може створити необхідні умови для надання тих благ і послуг, яких вони найбільше потребують [2, с. 13].

Про вплив місцевих бюджетів на соціально-економічне становище суспільства свідчить частка видатків бюджетів місцевого самоврядування у зведеному бюджеті України (табл. 1). Саме цей показник наводиться урядом для характеристики зростання впливу місцевого самоврядування на прийняття рішень у державі і побудову громадянського суспільства [3].

Таблиця 1

Структура видатків зведеного бюджету за 2000-2007 р.р

Рік	Видатки зведеного бюджету, млн. грн.	в т.ч. державний бюджет		в т.ч. місцеві бюджети	
		видатки, млн. грн.	частка у зведеному бюджеті, %	видатки, млн. грн.	частка у зведеному бюджеті, %
2000	49 117,90	31 219,00	63,6	17 032,20	34,7
2001	54 934,60	33 021,50	60,1	22 392,20	40,8
2002	61 954,30	35 650,80	57,5	24 838,80	40,1
2003	75 285,80	44 028,00	58,5	31 402,10	41,7
2004	91 529,40	62 652,10	68,5	38 763,40	42,4
2005	134 183,20	89 614,80	66,8	52 084,00	38,8
2006	171 811,50	102 957,70	59,9	72 327,0	42,1
2007	226 054,40	129 599,34	57,3	96 455,06	42,7

Розраховано автором самостійно

Джерело: Стат. збірник «Бюджет України 2006» <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/doctypes?stind=11>

Якщо проаналізувати динаміку цього показника з 2000 р., то зауважимо суттєве зростання (на 8 %) частки місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у видатках зведеного бюджету. Попри позитивну динаміку відбуваються деякі коливання (наприклад, зменшення у 2005 р. на 3,6 %), що пов'язано зі зміною політичної ситуації та уряду, відсутністю єдиної стратегії розвитку економіки та суспільства в довгостроковому періоді. Адже децентралізація бюджетної системи, що декларується, повинна мати конкретні кількісні та якісні характеристики, в т.ч., названий показник, визначені як стратегічні орієнтири розвитку економіки та соціальної сфери, на встановлення та досягнення яких, на наше переконання, не повинні впливати зміни урядів та політичних сил при владі. Тільки в такому випадку можлива побудова громадянського суспільства в державі.

У той же час зазначимо, що значна частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті пов'язана передусім з виконанням органами місцевого самоврядування делегованих повноважень держави, зокрема соціальних. Органи місцевого самоврядування не мають жодного впливу на склад, обсяги, планування чи механізм фінансування таких видатків, тому ми можемо стверджувати, що в суспільстві не відбулося зростання значення та самостійності місцевих бюджетів зі зростанням частки їх видатків у зведеному бюджеті України. Це твердження буде обґрунтоване результатами подальшого дослідження.

Про роль місцевих бюджетів в економіці свідчить також частка видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у ВВП, динаміка якої наведена в табл. 2 порівняно з динамікою доходів.

Відбувається поступове зростання частки видатків місцевих бюджетів без трансфертів у ВВП, яке було на рівні 13,6 % у 2007 р. Можна стверджувати, що за рахунок місцевих бюджетів фінансується значна частина потреб суспільства. Для порівняння, видатки державного бюджету у ВВП у 2006-2007 рр. становили 18%. Однак одночасно зріс і розрив між частками доходів і видатків у ВВП – з -1,6 % у 2000 р. до -5,6% і -4,8% у 2006-2007 рр. відповідно. Тобто видатки місцевих бюджетів зростають вищими темпами, ніж доходи, і збільшення видаткових повноважень місцевих бюджетів не підкріплене доходами і не забезпечене зростання їх ролі у суспільному перерозподілі. Це є свідченням неефективної фінансової політики як на рівні держави, так і органів місцевого самоврядування.

Таблиця 2

Частка доходів і видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у ВВП у 2000-2007 рр.

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
частка видатків МБ у ВВП, %	10,0%	11,0%	11,0%	11,7%	11,2%	11,8%	13,3%	13,6%
частка доходів МБ у ВВП, %	8,4%	8,7%	8,6%	8,4%	6,6%	6,9%	7,7%	8,8%
Розрив між доходами і видатками	-1,6%	-2,3%	-2,4%	-3,3%	-4,6%	-4,9%	-5,6%	-4,8%

Джерело: Складено автором за даними Міністерства фінансів України та Держкомстату України

З огляду на відмінності у соціально-економічному становищі регіонів України пропонуємо здійснити оцінку видатків місцевих бюджетів у поєднанні з показниками розвитку відповідних територій, зокрема, валовим регіональним продуктом.

Як видно з рис. 1, регіональне співвідношення видатків місцевих бюджетів і ВРП характеризується суттєвою диференціацією і значними відхиленнями від середнього в країні рівня. Найнижче значення в 2006 р. – 9,4% спостерігалось у Донецькій обл., найвище – 26,7% - у Чернівецькій. Різниця між максимальним і мінімальним значенням становить 17,3 %. У 20 регіонах частка видатків у ВРП ав 2006 р. була вища за середню. Відповідно нижче за середнє значення частки видатків у Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Луганській, Полтавській, Харківській областях та м. Києві, тобто у промислово розвинутих регіонах, які мають значні обсяги ВРП. При цьому порівняно з 2005 р. таких регіонів стало на 3 менше.

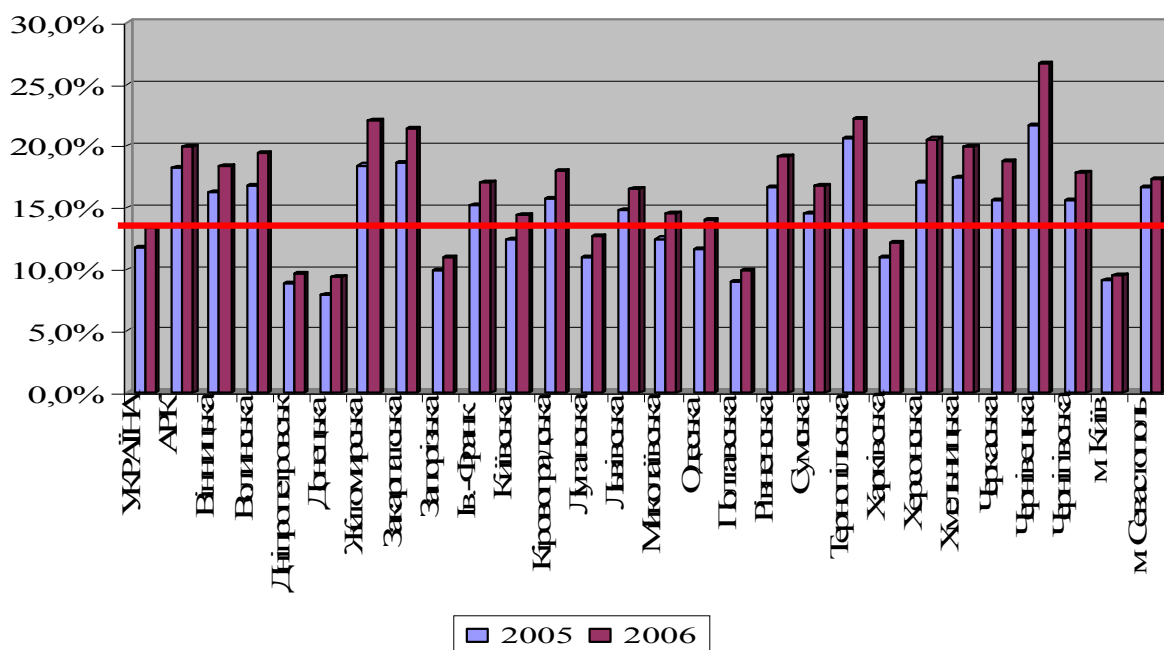


Рис. 1. Частка видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у ВРП

Розраховано автором за даними Міністерства фінансів України та Держкомстату України

Загалом можна простежити такі тенденції:

- у всіх без винятку регіонах у 2006 р. відбулося збільшення частки видатків бюджетів у ВРП порівняно з 2005 р. Найсуттєвіше зростання відбулося в Чернівецькій (+5 в.п.), Житомирській (+3,6 в.п.), Херсонській (+3,4 в.п.) областях, тобто в тих регіонах, де рівень видатків найвищий;

- нижчий за середній по Україні показник частки видатків у ВРП спостерігається у тих регіонах, які створюють значний за обсягом регіональний продукт.

Однак, якщо розглядати перерозподіл доходів через ВРП, то рівень їх диференціації значно нижчий [4]. При цьому спостерігається значний розрив між рівнем доходів і рівнем видатків у ВРП саме в «бідних» регіонах (рис. 2), наприклад, у Чернівецькій обл. він становить 16,6 %, тоді як в областях зі значними обсягами ВРП частки доходів і видатків наближені, наприклад різниця 3,5 % у Донецькій обл., 3,2 % в Дніпропетровській обл., 4,1 % в Запорізькій обл., 4,5 % у Полтавській обл., 0,7 % у м. Києві в 2006 р.

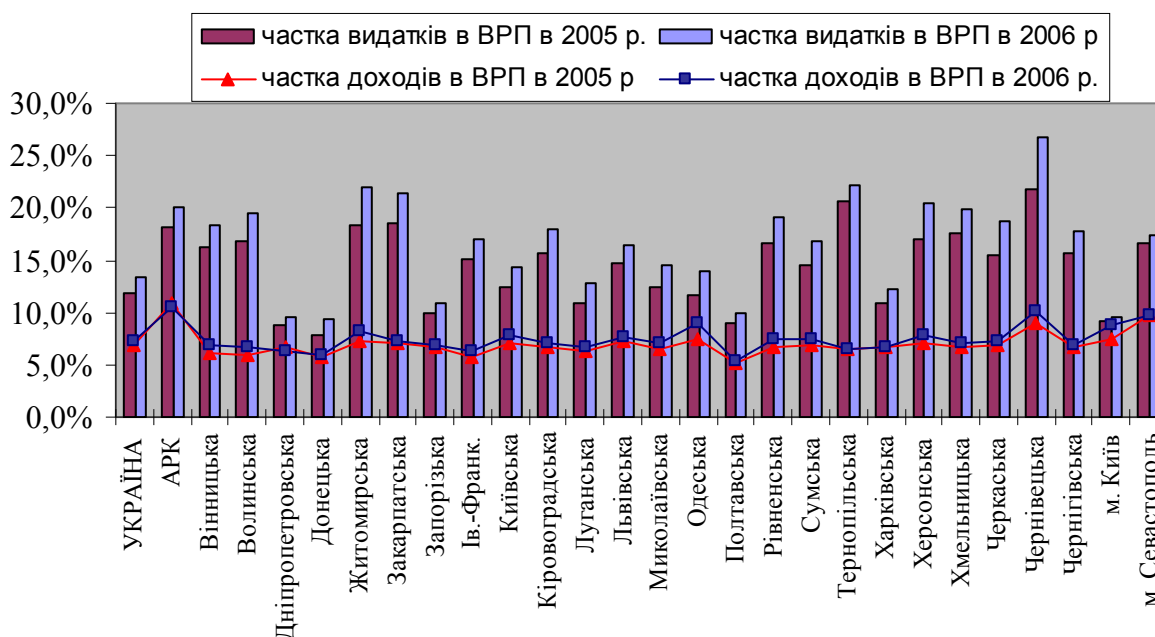


Рис. 2. Співвідношення часток доходів і видатків місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у ВРП в 2005-2006 рр.

Розраховано автором самостійно

Джерело: Стат. збірник «Бюджет України 2006» <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/doctypes?stind=11>

У всіх регіонах обсяг і частка видатків місцевих бюджетів без міжбюджетних трансфертів більшою чи меншою мірою перевищує величину та частку доходів. Це явище, на наш погляд, є негативним і свідчить про завищені зобов'язання бюджетів, в т. ч. соціальні, які не підкріплені відповідними ресурсами. У поєднанні з неефективним використанням бюджетних коштів, високим рівнем корумпованості місцевих чиновників, запозиченнями, які здійснюються місцевими бюджетами і, очевидно, є джерелом покриття розривів між доходною і видатковою частинами бюджету, така ситуація приводить до створення фінансової піраміди на рівні держави, наслідки якої перекладаються на наступні покоління громадян.

Розглядаючи видатки бюджетів усіх рівнів, не можна оминати увагою факт перевищення темпів зростання видатків бюджетів над приростом номінального ВРП. Таке явище можливе в трансформаційній економіці, що швидко розвивається. Однак воно виправдане лише в тому випадку, коли відбувається не за рахунок зростання споживання (поточних видатків).

У регіональному аспекті темпи приросту ВРП в 2006 році зменшилися, тоді як видатки зросли вищими темпами порівняно з ВРП і порівняно з попереднім періодом (табл. 3).

Таблиця 3

Співвідношення темпів зростання видатків місцевих бюджетів і ВРП у 2005-2006 рр.

	2005		2006	
	Темп зростання ВРП, %	Темп зростання видатків МБ, %	Темп зростання ВРП, %	Темп зростання видатків МБ, %
УКРАЇНА	127,9	134,2	123,3	139,0
АРК	129,8	124,0	124,9	137,3
Вінницька	125,7	137,1	121,6	138,0
Волинська	131,2	139,4	117,3	135,7
Дніпропетровська	137,2	132,1	127,0	137,9
Донецька	127,2	130,2	124,7	148,4
Житомирська	124,9	134,0	118,2	141,5
Закарпатська	126,5	136,5	122,2	141,0
Запорізька	130,9	142,7	124,1	137,1
Ів.-Франківська	131,6	145,7	117,6	132,2
Київська	129,3	130,5	124,9	144,9
Кіровоградська	122,9	130,9	119,0	136,1
Луганська	134,4	128,4	122,5	142,3
Львівська	122,9	133,0	125,0	139,4
Миколаївська	120,4	132,2	124,3	145,2
Одеська	121,9	124,5	119,9	144,4
Полтавська	129,4	136,0	122,5	135,9
Рівненська	129,7	131,3	122,9	141,3
Сумська	127,9	136,5	119,2	137,8
Тернопільська	130,1	140,4	125,6	135,4
Харківська	124,8	126,5	125,0	139,5
Херсонська	124,4	140,0	116,9	140,5
Хмельницька	125,4	134,7	120,7	137,7
Черкаська	136,1	136,8	121,6	146,6
Чернівецька	129,2	143,4	121,1	148,9
Чернігівська	123,4	134,1	117,3	133,7
м. Київ	125,7	144,0	123,5	129,2
м. Севастополь	127,6	124,1	135,4	141,0

Розраховано автором самостійно

Джерело: Стат. збірник «Бюджет України 2006» <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/archive/doctypes?stind=11>

На жаль, відсутність відомостей для аналізу за регіонами України не дозволяє зробити обґрунтовані висновки щодо темпів зростання видатків за структурою їх економічної класифікації. Однак можна порівняти показники в середньому по Україні. Як видно з табл. 4, темпи зростання поточних видатків у 2005-2006 рр. перевищили зростання ВРП, а темпи зростання капітальних видатків у 2005 р. були значно нижчими за них. Тому можна зробити висновки, що видатки місцевих бюджетів зросли більшими темпами, ніж валовий регіональний продукт саме у частині поточних витрат, і лише в 2006 р. частково за рахунок значного приросту інвестицій (приріст капітальних видатків становив 70%).

Структура видатків місцевих бюджетів за економічним змістом

Напрямок видатків	2004		2005		2006		2007		темп росту		
	сума	частка	сума	частка	сума	частка	сума	частка	05	06	07
Поточні видатки	32 779,5	81,2	45235,7	84,5	61 527,8	81,2	82354,8	78,5	1,4	1,4	1,3
Капітальні видатки	7 577,1	18,8	8 311,5	15,5	14 253,9	18,8	22498,4	21,5	1,1	1,7	1,6

Розраховано автором самостійно

Джерело: Звіти про виконання бюджету України за 2004-2006 рр <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>

У 2005 р. відбулося зміщення структури видатків у бік зростання частки поточних і зниження частки капітальних витрат місцевих бюджетів загалом по Україні. Така ж тенденція характерна для структури видатків Державного бюджету, а саме: у 2005 р. частка капітальних видатків скоротилась вдвічі (з 18,9% до 9,7%) і попри зростання у 2006-2007 р. так і не досягнула попереднього рівня.

Висновки. Таким чином, запропоноване дослідження видатків місцевих бюджетів через їх взаємозв'язок з ВРП дозволило зіставити окремі показники в регіональному аспекті та визначити їх особливості. Спостерігається значна диференціація видатків, зокрема частка видатків місцевих бюджетів у регіонах з низьким рівнем ВВП суттєво перевищує аналогічний показник для промислово розвинутих областей (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська обл., м. Київ). В усіх без винятку регіонах темпи приросту видатків перевищують темпи приросту доходів місцевих бюджетів і приріст видатків у попередніх періодах. При цьому збільшення видатків у 2005 р. пов'язане із непропорційним зростанням саме поточних, а не капітальних видатків місцевих бюджетів. Це є свідченням як недостатності доходів місцевого самоврядування для здійснення власних та делегованих повноважень, так і неефективної політики щодо здійснення видатків у межах наявних фінансових ресурсів. Крім того, зміна пріоритетів у витрачання коштів державного та місцевих бюджетів, що мала місце в 2005 р. внаслідок зміни політичної сили при владі, уряду та соціальних зобов'язань держави, спричинила негативні тенденції в економіці загалом, дала поштовх кризовим явищам 2008-2009 рр.

На наш погляд, необхідним є розроблення чіткої політики щодо витрачання коштів бюджетів усіх рівнів у середньостроковому періоді для досягнення конкретних параметрів регіонального розвитку. Така політика повинна визначати видатки бюджетів не лише в грошовому вимірі, а насамперед структуру видаткової частини, співвідношення між поточними та капітальними видатками, рівень видатків на соціально-культурну сферу, допустимі темпи приросту видатків в поєднанні з фактичним приростом доходів з метою недопущення перекосів в окремі періоди внаслідок зміни політичної ситуації та для запобігання негативним впливам у майбутньому. Зроблені висновки є основою для подальшого дослідження та пошуку напрямів оптимізації видатків місцевих бюджетів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Звіти про виконання бюджету України за 2004-2006 рр.: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>
2. О.П Кириленко Теорія і практика бюджетних інвестицій: монографія / О.П Кириленко, Б.С. Малиняк, – Тернопіль: Економічна думка, 2007. -288 с.
3. Уряд пропонує збільшити видатки місцевих бюджетів 2009 р. більш ніж на 43 млрд. грн. // ЗІК. – 5 вересня 2008 р. : <http://zik.com.ua/ua/news/2008/09/05/148896>
4. Чікіта І. Б. Стан та перспективи формування місцевих бюджетів в з погляду регіонального розвитку / І. Б. Чікіта// Вестник СевНТУ. Вып. 82 : Экономика и финансы : Сб. научн. труд. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2008. – С. 140-145

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- АНДРУШКІВ** Ірина Петрівна, к.е.н., доц. кафедри банківської справи ЛКА
- АНТОНЮК** Галина Ярославівна, асп. кафедри МЕВ ЛКА
- АНТОНЮК** Ярослав Михайлович, к.е.н., доц. кафедри КДіП ЛКА
- БАЛУК** Надія Романівна, к.е.н., асист. кафедри маркетингу ЛКА
- БОДНАР** Леся Романівна, асист. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- БОРОВИК** Олександр Миколайович, асист. Рівненського національного університету водного господарства та природокористування
- БОРУХ** Ольга Володимирівна, асп. Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ
- БУК** Лариса Михайлівна, к.е.н., асист. кафедри маркетингу ЛКА
- БУФОН** Любов Ярославівна, студентка Інституту економіки і фінансів ЛКА
- ВАНІВСЬКИЙ** Михайло Михайлович, асп. кафедри маркетингу ЛКА
- ГАЙДУК** Ірина Олексіївна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- ГЕРАСИМЕНКО** Тамара Олегівна, к.е.н., доц. кафедри аудиту ЛКА
- ГОРШИНСЬКИЙ** Віктор Миколайович, асп. кафедри аудиту ЛКА
- ГРИНКЕВИЧ** Світлана Степанівна, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства ЛКА
- ДМИТРІВ** Анна Ярославівна, асист. кафедри маркетингу ЛКА
- ДОЛЖАНСЬКИЙ** Андрій Миколайович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- ДУБИК** Вікторія Яківна, асп. кафедри МЕВ
- ЄЛЕЙКО** Василь Іванович, д.е.н., проф., зав. кафедри економетрії і статистики ЛКА
- ЄМЕЛЬЯНОВА** Лідія Олегівна, асп. кафедри міжнародного економічного аналізу та фінансів ЛНУ ім. Івана Франка
- ЗАВІЙСЬКИЙ** Іван Іванович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- ІВАНОВА** Лілія Омелянівна, к.е.н., доц. кафедри маркетингу ЛКА
- КАЛАЙТАН** Тетяна Володимирівна, к.е.н., доц. кафедри аудиту ЛКА
- КАРПУНЬ** Іван Назарович, к. е. н., доц. кафедри менеджменту Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В.Чорновола
- КИЛИН** Оксана Василівна, к.е.н., доц. кафедри регіональної економіки ЛКА
- КІСІЛЕВИЧ** Олександра Василівна, к.ф.-м.н., доц. кафедри економічного прогнозування і ризику ЛКА
- КОВАЛЬ** Лариса Іванівна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- КОВТУН** Олег Іванович, к.е.н., доц., зав. кафедри регіональної економіки ЛКА
- КОЛЯНКО** Оксана Володимирівна, к.е.н., доц. кафедри менеджменту ЛКА
- КОНДРАТЬЄВА** Віра Євгенівна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- КУРЕВІНА** Ірина Олегівна, к.е.н., асист. кафедри МЕВ ЛКА
- КУЦИК** Петро Олексійович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- КУШНІР** Леся Павлівна, асист. кафедри історії України та економічної теорії ЛНУ ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького
- ЛЕПАК** Людмила Андріївна, ст. викл. кафедри ІСуМ ЛКА
- МЕДВІДЬ** Любов Гнатівна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
- МЕЛЬНИК** Ірина Миколаївна, к.е.н., доц. кафедри КДіП ЛКА

МЕЛЬНИК Наталія Павлівна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
МЕЛЬНИК Тарас Миколайович, асист. кафедри аудиту ЛКА
МИШОЛІВСЬКИЙ Богдан Іванович, асист. кафедри аудиту ЛКА
МОКІЙ Анатолій Іванович, д.е.н., проф. кафедри МЕВ ЛКА
МУЗИКА Ольга Михайлівна, асист. кафедри маркетингу ЛКА
ОЗЕРАН Володимир Олександрович, к.е.н., проф. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
П'ЯТКОВСЬКА Оксана Романівна, здоб. кафедри МЕВ ЛКА
ПАНЧЕНКОВА Юлія Валеріївна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
ПЕНЦАК Оксана Степанівна, ст. викл. кафедри економічного прогнозування і ризику ЛКА
ПЕРЕПЬОЛКІНА Олена Олександрівна, к.е.н., асист. кафедри економічної теорії ЛКА
РОМАНЕЦЬ Феодосія Михайлівна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
СЕМІВ Галина Олександрівна, асп. кафедри МЕВ ЛКА
СЕМІВ Сергій Романович, к.е.н., доц. кафедри МЕВ ЛКА
СКИБІНСЬКИЙ Станіслав Володимирович, к.е.н., проф. кафедри маркетингу ЛКА
СТЕФАНЯК Володимир Іванович, асист. кафедри економічного прогнозування і ризику ЛКА
СТОКОЛОСА Тетяна Миколаївна, асп. кафедри фінансів і кредиту ЛКА
СТРУК Наталія Семенівна, к.е.н., доц. кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту ЛНУ ім. Івана Франка
СУЛИМ Марія Володимирівна, к.е.н., доц. кафедри економічного прогнозування і ризику ЛКА
ТРУФІНА Жанна Степанівна, ст. викл. кафедри обліку і аудиту Чернівецького торговельного інституту
ФЛЕЙЧУК Марія Ігорівна, к.е.н., доц. кафедри МЕВ ЛКА
ФУТАЛО Тетяна Володимирівна, д.е.н., доц. кафедри КДіП ЛКА
ХАЛОС Ростислава Ростиславівна, здоб. кафедри економетрії і статистики ЛКА
ЧАБАНЮК Одарка Михайлівна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
ЧЕРКАСОВА Світлана Василівна, к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту ЛКА
ЧІКІТА Ірина Богданівна, ст. викл. кафедри банківської справи ЛКА
ШЕВЧУК Віра Романівна, к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту ЛНУ ім. І. Франка

ЗМІСТ

<i>Антонюк Я. М., Антонюк Г. Я.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	3
<i>Гайдук І. О.</i> РОЛЬ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	6
<i>Горшинський В. М.</i> МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ ТА КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	9
<i>Гринкевич С. С.</i> НАПРЯМИ МОНИТОРИНГУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	13
<i>Дмитрів А. Я.</i> МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ РИНКУ ПОСЛУГ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЛЬВІВЩИНИ.....	17
<i>Должанський А. М.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ НА ПОЛІГРАФІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	23
<i>Єлейко В. І., Борух О. В.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ОСНОВІ НАЙПРОСТІШИХ МОДЕЛЕЙ ТРЕНДІВ.....	27
<i>Ємельянова Л. О.</i> ЯКІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ	31
<i>Завійський І. І., Романець Ф. М.</i> ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВІ ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	35
<i>Іванова Л. О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ЇХ ВРАХУВАННЯ У МАРКЕТИНГОВІЙ СТРАТЕГІЇ.....	38
<i>Калайтан Т. В.</i> КОНТРОЛІНГ: ПРОБЛЕМИ ТЕРМІНОЛОГІЇ	43
<i>Килин О. В., Крамченко Р. І.</i> ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	47
<i>Кісілевич О. В., Дурицька Г. В.</i> РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	52
<i>Колянко О. В.</i> ПОЛІПШЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ	57
<i>Ковтун О. І.</i> СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА І БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	61
<i>Кондратьєва В. Є., Шевчук В. Р.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ АУДИТОРСЬКИМИ ФІРМАМИ ТА АУДИТОРАМИ СИСТЕМ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ	65
<i>Куцук П. О., Коваль Л. І., Герасименко Т. О.</i> ЗМІНА СТАТУСУ ПІДРОЗДІЛІВ-НЕРЕЗИДЕНТІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ГОЛОВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	69
<i>Кушнір Л. П.</i> СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ЗАСНУВАННЯ АГРАРНОЇ КРЕДИТНОЇ КОРПОРАЦІЇ.....	73
<i>Лепак Л. А.</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	76

<i>Медвідь Л. Г.</i>	ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ У НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	79
<i>Мельник І. М.</i>	ПРОБЛЕМИ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	82
<i>Мельник Н. П.</i>	ОБЛІК КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	85
<i>Мельник Т. М.</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ	89
<i>Мокій А. І., Флейчук М. І., Куревіна І. О.</i>	ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	92
<i>Музика О. М.</i>	ЕКОНОМЕТРИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ДЕТЕРМІНАНТ СТРАХОВОГО РИНКУ	96
<i>Озеран В. О., Труфіна Ж. С.</i>	МЕТОДИКА ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У ЗВІТІ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ	101
<i>П'ятковська О. Р.</i>	ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	105
<i>Панченкова Ю. В., Буфон Л. Я.</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНО – МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ.....	108
<i>Пенцак О. С.</i>	ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН	112
<i>Перепьолкіна О. О.</i>	ДЕЯКІ АСПЕКТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	116
<i>Романець Ф. М., Завійський І. І., Кондратьєва В. Є.</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	119
<i>Семів Г. О.</i>	РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОПЕРЕРОБНОЇ СФЕРИ	123
<i>Семів С. Р.</i>	ВПЛИВ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	127
<i>Стоколоса Т. М.</i>	ТРАНСФОРМАЦІЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ.....	132
<i>Струк Н. С.</i>	АНАЛІЗ ІНФОРМАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ, ЯК ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ НА РИНКУ	137
<i>Сулим М. В.</i>	КОМПЛЕКСНА ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗОН РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	143
<i>Сулим М. В., Стефаняк В. І.</i>	ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ: ОБ'ЄКТИВНІ ТА СУБ'ЄКТИВНІ ПІДХОДИ.	147
<i>Футало Т. В.</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ.....	149
<i>Халос Р. Р.</i>	ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	154
<i>Боднар Л. Р.</i>	НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ.....	157

<i>Боровик О. М.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ У РИБНИЦТВІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ЗАСТОСУВАННЯ.....	161
<i>Черкасова С. В.</i>	СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИВАННЯ КОШТІВ НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ.....	166
<i>Балук Н. Р.</i>	МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ МАРКЕТИНГУ.....	172
<i>Дубик В. Я.</i>	ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВЧИХ СТАНДАРТІВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ПОГЛИБЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ.....	176
<i>Чабанюк О. М., Куцик П. О.</i>	ПЕРВИННИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ УСТАНОВ.....	181
<i>Мишолівський Б. І.</i>	ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	184
<i>Скибінський С. В., Бук Л. М., Ванівський М. М.</i>	РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ УМОВ СТАНОВЛЕННЯ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНИХ ЗНАКІВ В СПОЖИВЧІЙ КООПЕРАЦІЇ.....	188
<i>Андрушків І. П.</i>	«ЗЕЛЕНА КАРТКА» - СИСТЕМА МІЖНАРОДНИХ ДОГОВОРІВ АВТОМОБІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ.....	193
<i>Карпунь І. Н.</i>	САНАЦІЯ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	196
<i>Чікіта І. Б.</i>	ВИДАТКИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	202
	ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	208

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 30

Літературний редактор – Капелюшна О. В.

Коректор – Кашуба М. І

Комп'ютерний макет видавництва

Львівської комерційної академії

Підписано до друку 2.07.09 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
26,75 др. арк. 25 ум. др. арк. 16,3 облік. видавн. арк.
Тираж 500 прим. Зам. 398.

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@iac.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.