

# **ВІСНИК**

## **ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ**

Збірник наукових праць

**СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА**

**ВИПУСК 39**

ЛЬВІВ  
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ  
2012

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. – Вип. 39. — 168 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць  
Випуск 39**

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)*

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.  
Серія КВ № 16224-4696 Р*

*Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії  
Протокол № 10 від 22 червня 2012 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.;  
**Ільчук О. О.**, к.е.н. (відпов. секретар);  
**Міценко Н. Г.**, к.е.н., проф.;  
**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. Шевчук В. О.**

# ЗМІСТ

## 1. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

<i>Кіндрат О. В.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: АДАПТИВНІСТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД.....	5
<i>Лазур П. Ю.</i> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	8
<i>Піхняк Т. А.</i> ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	13
<i>Левицький В. В.</i> ВПЛИВ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	18
<i>Рижмань Л. Д.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ ВАЖЕЛІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	22
<i>Танчак Я. А., Борщ О. Л.</i> ПРОБЛЕМИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗАХІДНИХ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ.....	26
<i>Гронь О. В.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	30
<i>Мулярчук В. М.</i> МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	33

## 2. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

<i>Кубай М. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В РАМКАХ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	38
<i>Полагнин Д. Д., Федорович Т. І.</i> МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ.....	42
<i>Радченко О. Д.</i> ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	45
<i>Вірт М. Я., Куцик В. І.</i> ПРИНЦИПИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	50
<i>Костик О. О.</i> БУДІВЕЛЬНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ У СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	53
<i>Дем'янчук Ю. І.</i> СТАБІЛІЗАЦІЙНА ФУНКЦІЯ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ.....	57

## 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

<i>Куцик П. О.</i> ПРОГНОЗНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ – ЯК ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ.....	63
<i>Корягін М. В., Чік М. Ю.</i> ГЕНЕЗИС БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІД ВПЛИВОМ РОЗВИТКУ ПОДВІЙНОГО ЗАПИСУ.....	68

<i>Лаговська О. А.</i> ДРАЙВЕРИ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВА ПОБУДОВИ АДАПТАТИВНОЇ МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ.....	74
<i>Романчук К. В., Радько Н. Г.</i> ДО ПИТАННЯ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В АКТИВІ БАЛАНСУ.....	80
<i>Бабіч І. І.</i> ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ: КОНТРОЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	85
<i>Максімова В. Ф.</i> РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ.....	89
<i>Садовська І. Б., Бортнікова О. О.</i> ПОБУДОВА ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У СИСТЕМІ ОПЕРАТИВНОГО ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	94
<i>Чік М. Ю.</i> ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ.....	97
<i>Воронко Р. М., Левик Х. М.</i> СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ.....	101
<i>Макарук Ф. Ф., Марценюк Р. А.</i> БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПРИДБАННЯ ПРОДУКЦІЇ ЗАГОТІВЕЛЬНО- ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	106
<i>Микитюк П. П.</i> НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	110
***	
<i>Башияннин Г. І., Свінцов О. М., Скірка Н. Я.</i> ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДСИСТЕМИ ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ.....	117
<i>Горін І. І.</i> ПІДГОТОВКА КАДРІВ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	121
<i>Єжельий Ю. О.</i> ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ „ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ”.....	125
<i>Перепьолкіна О. О.</i> ГЛОБАЛЬНІ ФІНАНСОВІ КРИЗИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	129
<i>Драбовський А. Г.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	135
<i>Тягунова Н. М.</i> РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	139
<i>Ларіков В. Ю.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....	142
<i>Ларікова Л. Ф., Сурженко Л. О.</i> ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПРИНЦИПІВ У НОРМУВАННІ ВИТРАТ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ.....	148
<i>Сидоренко В. А.</i> УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ.....	154
<i>Абумуфрех М.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В РЕГІОНІ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ.....	161
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ.....	165

# 1. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРА

УДК 338.24 :65.011

Кіндрат О. В.

## УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: АДАПТИВНІСТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ЗАСАД

*Анотація.* Розглядається позиціювання економічної категорії “фінансово-економічна стійкість” у загальній системі управління підприємством. Запропоновано концептуальну спрямованість організаційно-економічного механізму управління стійким розвитком підприємства в сучасній ринковій економіці.

*Ключові слова:* фінансово-економічна стійкість, підприємство, загальноекономічне середовище, системи управління, концептуальний базис, фінансовий менеджмент

Kindrat O.

## FINANCIAL AND ECONOMIC ENTERPRISE STABILITY MANAGEMENT: THE ADAPTIVENESS OF CONCEPTUAL FOUNDATIONS

*Summary.* The positioning of the economic category of "financial and economic stability" in the general system of enterprise management is considered. The conceptual orientation of the organizational and economic mechanism of sustainable business development in the modern market economy is suggested.

*Keywords:* financial and economic stability, enterprise, general economic environment, management systems, conceptual basis, financial management

### 1. Вступ

Загострення фінансово-економічної кризи, низка інших чинників і факторів глобального соціально-економічного середовища суттєво впливають на фінансово-економічну стійкість суб'єктів ринкової економіки, крайньо ускладнивши процеси практичного управління цим категорійним поняттям. Підприємства національної трансформаційної економіки більшою мірою, ніж компанії розвинутих економік, відчувають наслідки фінансових криз, нестабільності і стагнації загальноекономічних процесів, втрачають свою фінансово-економічну стійкість та орієнтири конкретних форм і методів управління нею. З цієї причини вироблення обґрунтованих теоретико-наукових базових засад є актуальною тематикою сучасних економічних досліджень за напрямком формування адаптивних до сучасних умов управлінських підходів у забезпеченні стійкого функціонування економічних суб'єктів.

Крім потреби удосконалення економічних конвенцій, сучасні особливості ринкового середовища зумовлюють необхідність наукового переосмислення самої категорії “фінансово-економічна стійкість”, її кількісного виміру й обґрунтування на цій основі нових засад управління цим багатомірним поняттям, виходячи із реальних умов вітчизняної економіки. Незважаючи на достатньо розроблену теорію антикризового управління, прикладний зміст управлінських технологій, багато аспектів організаційно-економічного механізму управління фінансово-економічною стійкістю підприємства в

умовах невизначеності загальноекономічного середовища залишається нерозробленими навіть на теоретичному рівні. Сучасні умови ринкового середовища висувають проблематику стійкості економічних систем як одну із найважливіших, а тому дослідження цієї тематики стають особливо актуальними.

Щодо тематичного спрямування статті доречним є класичний вислів в економіці – “для того, щоб чимось управляти, його потрібно конкретизовано визначити та оцінити”. У такому контексті О. В. Іваницька, досліджуючи управління фінансовою стійкістю підприємств в умовах реструктуризації галузі, відзначає, що “залишається відкритим для дискусій питання про сутність фінансової стійкості підприємства в умовах зростання кризових явищ в економіці” [1, с.13].

О. В. Федорчук за результатами дисертаційного дослідження робить висновок, що “незважаючи на велику кількість підходів сьогодні в Україні немає єдиної моделі, яка б дала змогу кваліфіковано оцінити перспективний фінансовий стан та була б базою для прийняття адекватних антикризових рішень” [2, с. 6]. В. Й. Плиса та І. І. Приймак також відзначають “практично відсутні розробки механізму формування та реалізації стратегії забезпечення фінансової стійкості вітчизняних ділових одиниць” [3, с. 6].

Для подальшого розвитку цієї сфери економічної науки О. Є. Шмигель акцентує увагу на потребі розробки “кількісних і якісних величин, які б характеризували стабільність, надійність підприєм-

ства ... основних критеріїв та показників, місця фінансової стійкості в системі фінансового менеджменту” [4, с. 212]. Поряд з цим, для забезпечення ефективності управління економічною стійкістю функціонування підприємств О. М. Гончаренко вважає за необхідне „здійснити вибір вектора змінних, побудувати модель зв'язків макропараметрів у вигляді системи диференціальних рівнянь, сформулювати обмеження за домінуючими змінними, що відносяться до мікропараметрів економічної системи і за рахунок керуючих параметрів забезпечити економічну рівновагу підприємства” [5, с.43].

Незважаючи на низку проблемних питань, пов'язаних з оцінкою і аналізом фінансово-економічної стійкості сучасного підприємства, особливо актуальними в умовах непередбачуваної мінливості та невизначеності зовнішнього (макроекономічного) середовища, є вироблення принципових підходів до формулювання адаптивного концептуального базису для забезпечення практичного “застосування в процесі управління економічною стійкістю, як одного з найбільш значимих функціональних напрямків загальної системи менеджменту” [6, с.320].

У вітчизняній економічній літературі більшість напрацьовань у сфері управління фінансово-економічною стійкістю розглядається в контексті загрози банкрутства й антикризового управління, існуючі методології оцінювання цієї економічної категорії не зорієнтовані на управління, виступаючи переважно інструментом фрагментарної статичної фіксації її рівня як одного із базових об'єктів фінансового менеджменту. Чіткого позиціонування дефініцій фінансово-економічної стійкості як відтворювального процесу в рамках конкретних концепцій управління не розроблено. Метою нашої статті є розкриття рівня адаптивності до сучасних економічних умов існуючих теоретико-методологічних основ концепції управління фінансово-економічною стійкістю підприємств постіндустріального типу, її місця в системах менеджменту.

## **2. Суть та чинники формування фінансово-економічної стійкості підприємства**

Фінансово-економічна стійкість як комплексне, багатofакторне і багатовимірне поняття знаходиться під впливом різнорідних фінансово-економічних процесів, суттєвий вплив на яке в сучасних умовах має загальноекономічне середовище. В узагальненому вигляді фінансово-економічна стійкість розглядається як синтезована характеристика підприємства на певний момент часу, яка відображає доцільну структуру економічного потенціалу, його здатність підтримувати ключові фінансові, виробничо-економічні, маркетингові та інші показники на нормативно заданому рівні під впливом збурювань зовнішнього і внутрішнього середовища, забезпечуючи при цьому можливості інноваційно-інвестиційного розвитку.

У економічній літературі наводиться аргументація про те, що в класичній ринковій економіці лише третина причинно-наслідкових факторів банкрутства підприємств чи суттєвого зниження їх фінансово-економічної стійкості припадає на зовніш-

ні фактори, – решту пов'язуються з внутрішніми чинниками діяльності. На фінансово-економічну стійкість підприємства сучасне зовнішнє середовище чинить більший вплив, аніж будь-коли існувала така залежність. Глобалізаційні і макрофактори диктують умови (кон'юнктура ринку) діяльності сучасного підприємства, а мезофактори і фінансово-інвестиційні інститути ринку безпосередньо впливають на його фінансово-економічну стабільність.

Оскільки доцільна і збалансована структура економічних ресурсів все ж дозволяє мінімізувати чи пом'якшити негативну дію зовнішніх факторів на стійкість економічної одиниці, “визначення границь фінансової стійкості підприємства відноситься до числа найбільш важливих економічних факторів” [7, с. 127]. Ефективність управління фінансово-економічною стійкістю безпосередньо залежить від ланцюга управлінських рішень: оперативних, тактичних і стратегічних.

## **3. Адаптивні підходи до управління фінансово-економічною стійкістю підприємства**

Для можливостей стабільного функціонування суб'єкта економіки, в умовах що склалися, необхідні нові (адаптивні) підходи до процесу управління, передбачаючи якісно нове розміщення акцентів і встановлення нових співвідношень між структурними елементами процесу управління фінансово-економічною стійкістю. Очевидно, що концептуальний базис підсистеми управління фінансово-економічною стійкістю у загальній системі менеджменту, як і самі засади стратегічного управління, виходячи із ускладнення ринкового середовища, повинні бути переглянуті.

Недостатньо досліджені параметри фінансово-економічної стійкості підприємства як складної соціально-економічної системи в умовах мінливості загальноекономічного середовища, її головні ознаки, ключові фактори впливу на неї, критерії її забезпечення, співвідношення зовнішніх і внутрішніх ризиків у цьому понятті, спричиняють невисоку ефективність управління стабільним функціонуванням і забезпеченням розвитку підприємства в сучасних умовах. Головна складність управління фінансово-економічною стійкістю полягає у тому, що її не можна розглядати як головну мету діяльності чи функціонування підприємства – вона наслідково залежна від ступеня ризикованості отримання основних результатів (прибутковості, зростання ринкової вартості капіталу тощо).

Ефективною підсистемою загальної системи менеджменту підприємства, яка спроможна поточно впливати на фінансово-економічну стійкість, розглядається контролінг. Контролінг як організована на підприємстві система економічного управління зазвичай характеризується ефективним інструментом в управлінні фінансово-економічною стійкістю. Проте організація повноцінної контролінгової системи, яка на стратегічному рівні синтезує моніторинг позицій підприємства на фондових ринках і в межах галузі, довгострокове планування, аналітичні зрізи облікової інформації та принципові методи стратегічного аналізу, може бути доцільною (і можливою) лише на достатньо великих підприємствах.

Проблемність управління стабільністю функціонування вітчизняних підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища значною мірою пов'язується із труднощами у встановленні їх реальної поточної і, особливо, прогнозно-фінансово-економічної стійкості. На наш погляд, визначення параметрів фінансово-економічної стійкості для цілей управління повинно базуватися на інтегральних критеріях у координатах ієрархічної структури показників фінансово-економічного стану та рівня результативних показників ефективності за обраним критерієм. Передусім йдеться про їх вагому для таких цілей складову – групи показників ліквідності, фінансової стійкості та ефективності виробничої діяльності. Традиційно також важливою вважається структура капіталу, питома вага довгострокової заборгованості тощо, проте необхідним, на нашу думку, в сучасній ринковій економіці є врахування розриву ринкової і балансової вартості власного капіталу, що в „класичних” моделях не враховується.

На теперішній час стала нормою різка зміна рейтинговими агентствами чи іншими спорідненими ринковими інституціями інтегрального показника фінансово-економічної стійкості макро- чи мікрорівневих економічних систем, який значною мірою спирається на показник їх ринкової капіталізації. Низка теоретичних та практичних проблем оцінювання й аналізування фінансово-економічної стійкості вітчизняних підприємств, використання цих результатів у загальних процесах управління широко та в різних координатах представлені в економічній літературі. При цьому інколи, спрощуючи проблематику, „використовують показники, які, як правило, є показниками оцінки інших сторін фінансово-економічної діяльності підприємства” [8, с. 212].

Управління фінансово-економічною стійкістю найдоцільніше розглядати з позиції забезпечення збалансованого стану економічних ресурсів, їхньої продуктивності – прибутковості і зростання капіталу та стабільного обсягу виробництва у довгостроковій перспективі, а “забезпечення фінансової рівноваги складає суть фінансового менеджменту” [9, с. 43]. З такої позиції як в оцінно-аналітичних системах, так і в управлінських концепціях більшої значимості повинен мати показник наявності власного оборотного капіталу.

У вітчизняній економіці яскравого вираження набула потреба в розробленні нових (адаптивних до вітчизняних економічних умов) чи приведенні до реальної економічної практики існуючих методичних підходів до оцінювання фінансово-економічної стійкості підприємств національної економіки, результати застосування яких дадуть об'єктивнішу характеристику рівня цієї стійкості та дозволять приймати якісно нові управлінські рішення щодо зниження ризикованості фінансово-господарської діяльності, підвищення її ефективності та забезпечення фінансового розвитку [10, с. 6]. Попри наведену, виходячи із реального стану розробок у цій предметній сфері економіки, все ж можна стверджувати, що в оглядовому періоді адаптація системи управління фінансово-економічною стійкістю віт-

чизняних суб'єктів господарювання може базуватися на “принципі реакційності”, тобто інтуїтивно-го пристосування управлінських рішень до нових зовнішніх чинників нестабільності.

#### 4. Висновки

Основою забезпечення можливості функціонування суб'єкта господарювання у сучасній економіці виступає його фінансово-економічна стійкість як збалансована сукупність ресурсного потенціалу, що відповідає вимогам ринку і здатний подолати негативні загальноекономічні впливи на підприємство. Розробка адаптивних концептуальних засад управління фінансово-економічною стійкістю підприємств у сучасних економічних умовах повинна спиратися на більш об'ємний базис результативних показників оцінно-аналітичного інструментарію, який, у свою чергу, повинен агрегувати своєю методикою додаткові фактори і чинники загальноекономічного впливу, результати прогнозних моделей.

Виходячи з умов, що склалися у сучасній ринковій економіці, управління фінансово-економічною стійкістю підприємства найоб'єктивніше зосереджувати на структурній ліквідності і фінансовій стійкості, розкритих у базових показниках структури капіталу, його маневреності, розміщення капіталу в активах. В управлінні фінансово-економічною стійкістю сучасного суб'єкта ринкової економіки важливим є створення резервних і страхових фондів, резервів капіталу, величина та структура яких формується залежно від фінансово-економічної позиції конкретного підприємства і стану загальноекономічного середовища загалом.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Іваницька О. В. Управління фінансовою стійкістю підприємств в умовах реструктуризації галузі: монографія / О. В. Іваницька. – К. : ТОВ “ДКС центр”, 2009. – 276 с.
2. Федорук О. В. Методичні основи діагностики імовірності банкрутства підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / О. В. Федорук, Національний транспортний університет, 2011. – 20 с.
3. Плиса В. Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: моногр. / В. Й. Плиса, І. І. Приймак. – Львів: Видавництво ННВК “АТБ”, 2009. – 144 с.
4. Шмигель О. Є. Напрямки забезпечення фінансової стійкості підприємств / О. Є. Шмигель // Інноваційна економіка. – 2009. – №2. – С. 211-219.
5. Гончаренко О. М. Методичні аспекти оптимального управління стійкістю підприємства / О. М. Гончаренко // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2010. – №39. – С.39-43.
6. Сергеева О. В. Діагностика економічної стійкості як складова системи управління підприємством / О. В. Сергеева // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2007. – №27. – С. 320-326.

7. Будник М. Н. Финансовая устойчивость предприятия в условиях рыночной экономики / М. Н. Будник, С. А. Чуденцова // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(3). – С. 127-131.

8. Корженевська В. М. Роль та значення фінансової стійкості в забезпеченні стабільного розвитку підприємства / В. М. Корженевська // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №6. – С. 210-213.

9. Станиславчик Е. Обеспечение финансового равновесия как тактика управления компанией / Е. Станиславчик, Н. Шумская // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №12. – С.43-51.

10. Тридід О. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: монографія / О. М. Тридід, К. В. Орехова. – К.: УБС НБУ, 2010. – 143 с.

УДК 336.717

Лазур П. Ю.

## РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Анотація.* Проаналізовано сучасний стан та визначено головні «хвороби росту» малого підприємства у Львівській області. Обґрунтовано необхідність та окреслено напрями проведення політики державного регулювання підприємницької сфери у досліджуваному регіоні.

*Ключові слова:* мале підприємництво, регіон, чинники розвитку малого підприємства в регіоні, державне регулювання підприємницької діяльності

Lazur P.

## THE ROLE AND IMPORTANCE OF THE SMALL ENTERPRISE IN BUSINESS THE SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE LVIV REGION

*Summary.* The current status and the main « growth illnesses» of the small enterprise in Lviv region are defined and analyzed. The necessity and directions of running the policy of enterprise sphere government control in the researched region are grounded and outlined.

*Keywords:* small enterprise, a region, factors of small enterprise development in the region, government control of entrepreneurial activity

### 1. Вступ

Важлива роль у досягненні соціально-економічної та політичної стабільності держави і її регіонів належить малому підприємству. Розвиток цього сегменту обумовлений вагомими конкурентними перевагами в структурі національної економіки, якими є: гнучкість, мобільність, дрібносерійне виробництво, можливість підвищення ефективності через вузьку спеціалізацію, швидка окупність витрат. За рахунок створення нових робочих місць мале підприємство вирішує проблеми зайнятості, сприяє пом'якшенню соціальної напруги в суспільстві та демократизації ринкових відносин. Таким чином, воно виступає не просто структурним елементом ринкової економіки, але й рушійною силою її розвитку.

Упродовж існування державної незалежності України мале підприємництво пройшло етапи від зародження та прискореного розвитку до стагнації і стабілізації. За цей період кількість суб'єктів малого підприємства зростає більш, ніж у шість разів (з 47084 од. у 1991 р. до 289600 у 2010 р.) та досягла рівня середньоєвропейського показника. Проте малі підприємства розташовані на території нашої держави неоднорідно – більше третини з них зосереджено в п'яти регіонах – АР Крим, Дніпро-

петровській, Харківській, Львівській та Одеській областях. Така нерівномірність регіонального розвитку пояснюється тим, що Україна є сукупністю неоднорідних територій, кожна з яких наділена особливими, притаманними тільки їй характеристиками.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідження проблем малого підприємництва в Україні зародилось з початком ринкових перетворень та відповідним формуванням законодавчої бази здійснення підприємницької діяльності. Фундаментальні їх розробки відображено в роботах З. Варналія [1-3], С. Дриги [4, 5]. Соціально-економічні проблеми підприємництва розглядаються у працях Н. Краснокутської [6], О. Кужель [7, 8], Д. Покришки [9], Я. Жаліла [9], Д. Ляпіна [9], Я. Белінської [9], Л. Васільєва [10], Н. Галан [11], Т. Гоголь [12], В. Кішак [13] та В. Рибчак [14] детально досліджують світовий досвід розвитку малого підприємства і його державного управління. Таким чином, можна констатувати, що певний науковий інтерес дослідження феномена підприємництва в Україні присутній. Проте, незважаючи на широкий спектр розгляду проблем підприємства, регіональні аспекти його діяльності залишаються недостатньо досліджуваними. Не маючи всебічної



інформації з місць, важко судити про загальне і, тим більше, поспішати з висновками для усієї країни, адже вони можуть бути однобічними, неповни-

11,1% більше від середнього показника по Україні (63 підприємства), однак нижче від аналогічного показника попередніх чотирьох років (таблиця 1).

Таблиця 1

**Динаміка кількості малих підприємств Львівської області у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення**

Роки	Кількість малих підприємств України в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення		Кількість малих підприємств по Львівській області в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення		
	одиниць	Динаміка, % до попереднього року	одиниць	Динаміка, % до попереднього року	% до середнього показника по Україні
2000	44	-	51	-	115,9
2001	48	109,1	53	103,9	110,4
2002	53	110,4	56	105,7	105,7
2003	57	107,5	59	105,4	103,5
2004	60	105,3	62	105,1	103,3
2005	63	105,0	63	101,2	100,0
2006	72	114,3	72	114,3	100,0
2007	76	105,6	76	105,6	100,0
2008	72	94,7	75	98,7	104,2
2009	75	104,2	79	105,3	105,3
2010	63	84,0	70	88,6	111,1

ми, неглибокими і призвести до помилкового розуміння проблеми. Актуальність даної проблеми, недостатність наукових розробок і практичних рекомендацій щодо прискорення формування малого підприємництва регіонів зумовили вибір теми та основні напрями дослідження. Оскільки одне з провідних місць з-поміж решти областей України посідає Львівська область, вбачається повчальним і цінним звернутися до досвіду цієї адміністративно-територіальної одиниці, визначити, які чинники сприяють розвитку підприємницького сектора регіону, і відшукати головні гальмуючі причини або протидіючі фактори цього процесу.

**3. Стан та проблеми розвитку малого підприємництва у Львівській області**

Проаналізувавши тенденції розвитку малих підприємств Львівської області, ми дійшли до висновку, що тут лише красива статистика на фоні усієї країни, проте реальні показники невтішні. Відносні та абсолютні показники сектора малого підприємництва регіону відрізняються не лише від аналогічних показників європейських країн, але й від результатів середніх та великих підприємств.

На початок 2011 року мале підприємництво Львівщини формувалося із більш, ніж 17 тис. малих підприємств та понад 94 тис. фізичних осіб-підприємців. Проте, державну реєстрацію у 2010 році здійснило на 3,5% суб'єктів підприємницької діяльності менше, ніж у попередньому (10920 суб'єктів у 2010 р. проти 11316 у 2009 р.), а це свідчить про уповільнення динаміки кількісного розвитку малого підприємництва регіону.

За показником кількості малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення Львівська область посіла друге місце серед регіонів України – 70 підприємств (перше – м. Київ – 250), що на

Одним із визначальних показників, що характеризує роль малого підприємництва в економічному розвитку країни та її регіонів є показник його участі у ВВП (регіональному продукті). У розвинених країнах заходу підприємства малого бізнесу виробляють близько 2/3 доданої вартості, а їх частка у структурі ВВП коливається у межах 50-80% [15, с. 90; 16]. В Україні питома вага малих підприємств у ВВП не перевищує 15% (рис. 1). У Львівській області ситуація дещо краща, однак, далека від світових стандартів – малими підприємствами виробляється близько 30% регіонального продукту [17].

Мале підприємництво розвивається в багатьох сферах господарства регіону, проте найбільша кількість малих підприємств зосереджена в сфері торгівлі (36,5%), активізувалася діяльність підприємств, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжирингом та наданням послуг підприємцям (18,3). Водночас, незначною була їх частка в промисловості (14,1%), сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (4,2%), які є пріоритетними для Львівщини (рис. 2), а це свідчить про низьку продуктивність розвитку малого бізнесу в економіці регіону.

У відповідності до структури малого підприємництва за видами економічної діяльності, найбільший внесок в обсяги реалізованої продукції здійснили малі торгові підприємства – 58,0% від загального обсягу реалізації цієї сфери, несуттєвим був їх внесок у розвиток промисловості – 12,4%, сільського господарства, мисливства і лісового господарства – 1,3%. Частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації області у 2010 році знизилася і склала 18,3% проти 19,4% в 2009 році. Проте обсяги реалізації, у порівнянні з попереднім роком,

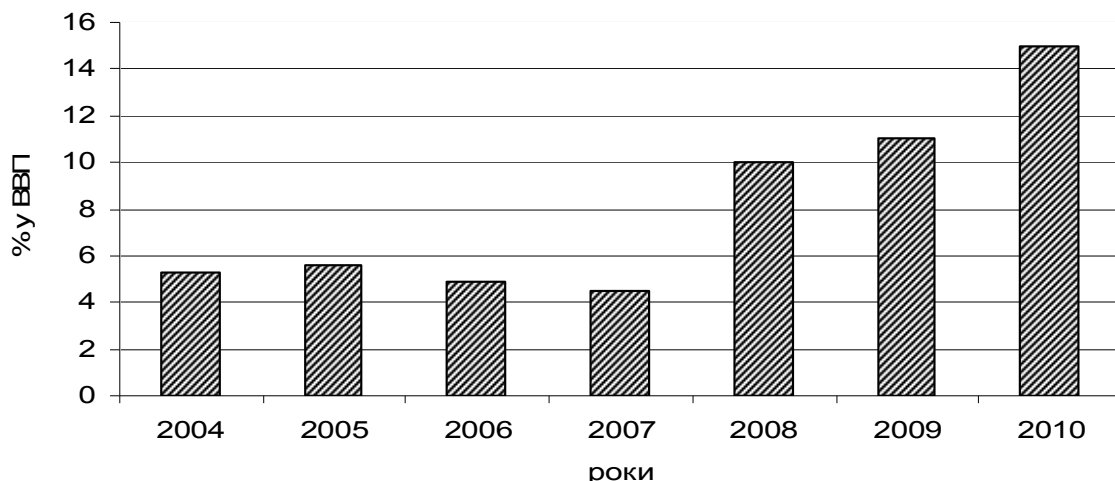


Рис. 1. Питома вага підприємств малого бізнесу у ВВП України в 2004-2010 рр., % [16]

зросли на 0,8 млрд грн (з 16,3 млрд грн 2009 р. до 17,1 млрд грн у 2010 р.).

Аналізуючи фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування, ми виявили, що у 2010 році 61,7% з них закінчили рік прибутковими. Проте, сума збитків, яку понесли збиткові підприємства, перевищила суму прибутків прибуткових підприємств, тому загальний фінансовий результат цього сектору був негативним і становив 400 млн грн збитку. Найбільше збиткових підприємств було зосереджено в промисловості (38,5%), будівництві (42,1%), готельно-ресторанному бізнесі (45,1%), у сфері транспорту та зв'язку (40,9%) в житлово-комунальному господарстві, галузі культури та спорту (40,9%), тобто у тих галузях, які потребують найбільше капіталовкладень. Найбільший збиток (444,5 млн грн) понесли підприємства, які займалися операціями з неру-

хомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям. Позитивне сальдо (та, відповідно, додатний рівень рентабельності) мали лише підприємства фінансового сектора, освіти, сільського господарства, мисливства та лісового господарства, що пов'язано з активною державною підтримкою цих сфер.

Важливою соціальною функцією малого підприємництва в нестабільних умовах перехідної економіки є формування нових робочих місць, пом'якшення соціальної напруги в суспільстві та демократизація ринкових відносин. Однак, проведений аналіз засвідчив, що розвиток малого підприємництва в області характеризується як скороченням кількості зайнятих працівників, так і низьким рівнем оплати праці. Така ситуація може бути як наслідком економії роботодавців на виплату зарплати, так і наслідком глибокої тінізації цього сектора

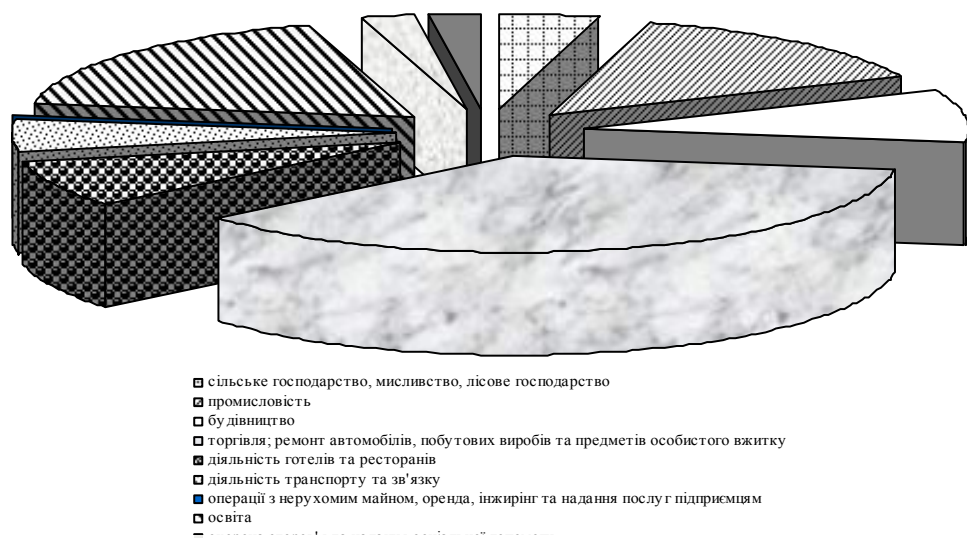


Рис. 2. Структура малих підприємств Львівської області за видами економічної діяльності у 2010 році, % до загальної кількості

економіки. Усе це призводить до загального зниження розміру пенсій теперішнім пенсіонерам та працівників малих підприємств після досягнення ними пенсійного віку, а це свідчить про низьку соціальну спрямованість малого бізнесу на Львівщині.

- низький інвестиційний рейтинг української економіки;
- відсутність мотивації до інвестиційно-інноваційної діяльності;

Таблиця 2

**Показники з праці та зарплати малих підприємств Львівської області у 2000-2010 рр. [18-21]**

Рік	Зайнятість на малих підприємствах Львівської області		Заробітна плата працівників малих підприємств Львівської області		Заробітна плата по економіці в цілому		Відношення заробітної плати працівників малих підприємств Львівщини до середньої в економіці, %
	тис. ос.	динаміка, % до попереднього року	грн	динаміка, % до попереднього року	грн	динаміка, % до попереднього року	
2000	125,6	-	126,78	-	230,00	-	55,1
2001	126,9	101,0	156,88	123,7	311,00	135,2	50,4
2002	129,7	102,2	186,93	119,2	376,00	120,9	49,7
2003	135,4	104,4	231,09	123,6	462,00	122,9	50,0
2004	128,9	95,2	281,33	121,7	590,00	127,7	47,7
2005	121,7	94,4	371,85	132,2	806,00	136,6	46,1
2006	136,1	111,8	532,38	143,2	1041,00	129,2	51,1
2007	133,0	97,7	665,26	125,0	1351,00	129,8	49,2
2008	130,1	97,8	884,09	132,9	1806,00	133,7	49,0
2009	127,7	98,2	953,64	107,9	1906,00	105,5	50,0
2010	122,3	95,8	1078,87	113,2	2239,00	117,5	48,2

Проведений аналіз засвідчив, що 2010 рік не був сприятливим для малого бізнесу Львівської області – зменшилася кількість малих підприємств, тривало скорочення зайнятості на них, надалі залишався збитковим фінансовий результат їх діяльності. Основними “хворобами росту” малого бізнесу, на наш погляд, є:

- суперечливість і неповнота нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб’єктів малого бізнесу (правове поле підприємницької діяльності в Україні формують 4 кодекси, близько 80 законів, десятки указів Президента України, сотні постанов Кабінету Міністрів України та кілька тисяч підзаконних актів міністерств і відомств, постанов і правил органів місцевого самоврядування, ряд положень яких суперечать один одному. Відсутність системності спричинює дублювання правових норм, закріплених у нормативних актах різної юридичної сили, а нагромадження зайвих регуляторних документів значно ускладнює як процедуру відкриття, так і процедуру здійснення підприємницької діяльності);
- значна кількість контролюючих органів (контролюючі функції в Україні здійснює 79 організацій і за цим показником наша держава займає першість з-поміж усіх країн СНД);
- обмежений доступ до фінансових ресурсів та низький рівень розвитку сектора фінансових послуг (за критерієм доступності позик у міжнародних рейтингах Україна посіла 121 місце (досліджувалося 126 країн), а відсоткові ставки для малого підприємництва перевищують 20%);

– неефективність податкового законодавства (вітчизняна податкова система є однією із найобтяжливіших у світі та регулюється 600 законами і підзаконними актами, які нерідко суперечать один одному щодо нарахування чи адміністрування одного й того ж виду податкового платежу);

- низький рівень професійної підготовки працівників (у сфері малого бізнесу переважає частка населення з повною загальною середньою освітою – близько 58% зайнятих);
- незадовільний фінансовий стан малого підприємництва, його галузева структура та функціональна спрямованість;
- низький рівень бюджетної підтримки (суми коштів, які передбачались з державного бюджету на виконання заходів Національної програми сприяння розвитку малого бізнесу за останні 10 років знизилися у 36 раз, та й ті суми урядом не дотримувались) тощо.

**4. Напрями активізації підприємницького потенціалу Львівщини**

Аналіз світового та вітчизняного досвіду засвідчив, що вагома економічна, політична і соціальна роль малого підприємництва можлива лише за умови проведення виваженої та обґрунтованої політики державного регулювання даної сфери. Незважаючи на незначний спад, Львівська область має усі шанси не лише зрівняти відносні та абсолютні показники сектора малого підприємництва з аналогічними показниками європейських країн, але випередити їх, адже для цього вона має достатній потенціал та необхідні ресурси – економічні, фінан-

сові, людські. Напрямами, на які необхідно впливати є [22, с.170]:

1) створення загальних умов для функціонування підприємництва;

2) допомога окремим малим підприємствам, з метою їх кращого пристосування до ринкових умов господарювання.

У межах першого напрямку необхідно розглядати конкурентну політику держави, яка повинна гарантувати підприємцям економічну свободу, захищати інтереси споживачів і стимулювати формування конкурентного середовища.

У рамках другого напрямку необхідно досліджувати форми, методи та інструменти фінансової, бюджетної, податкової, кредитної, митної політики, що їх застосовує держава щодо підприємницького сектора, розглядати конкретні види допомоги, які вона йому надає.

Серед заходів, що можуть бути реалізовані силами місцевої влади доцільно виділити:

-налагодження співпраці з представниками малого бізнесу шляхом координації дій з їх асоціаціями чи безпосередньо;

-розширення інфраструктури підтримки підприємництва, сприяння налагодженню коопераційних зв'язків між представниками малого бізнесу шляхом виконання ролі посередника у цьому процесі;

-запровадження практики стратегічного планування з метою вироблення стратегічних напрямків розвитку підприємництва та їх підтримки (на наш розсуд, стратегічними для Львівщини є сільське господарство, інформаційні технології та туристична індустрія);

-залучення представників малого бізнесу до формування навчальних планів з урахуванням місцевих потреб;

-гарантування участі малого підприємництва в державних закупівлях;

-створення в бюджеті області фонду прикладних досліджень та визначення конкурсних умов його використання;

-підвищення прозорості діяльності влади.

Підтримка малого підприємництва на основі перелічених заходів створить сприятливі умови для активізації підприємницького потенціалу регіону, а сектор малого підприємництва матиме усі шанси стати основою ринкових структур в усіх галузях, забезпечити перелив інвестицій в сфері найбільш ефективного додатку ресурсів і з'єднати тим самим процеси структурної політики і формування ринку.

## 5. Висновки

Мале підприємство, як найбільш масова та динамічна складова ринкової економіки, так і не стало рушійною силою соціально-економічного розвитку Львівщини – області, що має достатньо високий потенціал для цього. Основними „хворобами росту” підприємницького сектора в регіоні є: суперечливість і неповнота нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів малого бізнесу; значна кількість контролюючих органів; обмежений доступ до фінансових ресурсів та низький рівень розвитку сектора фінансових послуг; ускладнена процедура започаткування бізнесу; низький

інвестиційний рейтинг української економіки; відсутність мотивації до інвестиційно-інноваційної діяльності; нестабільність податкового законодавства; низький рівень професійної підготовки працівників; незадовільний фінансовий стан підприємства, його галузева структура та функціональна спрямованість; низький рівень бюджетної підтримки тощо. Вагома економічна, політична і соціальна роль малого підприємництва можлива лише за умови проведення виваженої та обґрунтованої політики державного регулювання даної сфери. Головними напрямками, на які необхідно впливати є: створення загальних умов для функціонування підприємництва; допомога окремим малим підприємствам, з метою їх кращого пристосування до ринкових умов господарювання. Серед пріоритетних заходів, що можуть бути реалізовані силами місцевої влади виділяємо: налагодження співпраці з представниками малого бізнесу; розширення інфраструктури підтримки підприємництва; запровадження практики стратегічного планування; залучення представників малого бізнесу до формування навчальних планів з урахуванням місцевих потреб; гарантування участі малого підприємництва в державних закупівлях; створення в бюджеті області фонду прикладних досліджень та визначення конкурсних умов його розподілу; підвищення прозорості діяльності влади.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варналій З. С. Мале підприємство: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – К.: Знання, 2001. – 277 с.
2. Варналій З. С. Мале підприємство: основи теорії та практики / З. С. Варналій. – [2-ге вид., випр. і доп.] – К.: Знання, КОО, 2003. – 302 с.
3. Варналій З. С. Основи підприємства: навч. посібн. / З. С. Варналій. – [вид. 3-тє.] – К.: Вид-во знання-Прес, 2006. – 350 с.
4. Дрига С. Г. Мале підприємство України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С. Г. Дрига. – К., 2009. – 442 с.
5. Розвиток малих підприємств (статистичне оцінювання впливу на економічне зростання та конкурентоспроможність країни): монографія / [І. Г. Манцуров, С. С. Ващасв, С. Г. Дрига, О. А. Чуприна, А. В. Яценко]. – К.: КНЕУ, 2009. – 181 с.
6. Краснокутська Н. Підприємницький потенціал України в порівнянні з країнами ЄС / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С. 25-33.
7. Кужель О. Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку / О. Кужель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недоступный объект гиперссылки.**
8. Про стан та перспективи розвитку підприємства в Україні: Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.]. – К., Держкомпідприємство, 2010. – 240 с.
9. Механізми розвитку підприємства в умовах посткризового відновлення економіки України:

аналіт. доп. / [Д. С. Покришка, Я. А. Жаліло, Д. В. Ляпін, Я. В. Белінська та ін.]. – К.: НІСД, 2010. – 72 с.

10. Васильєва Л. М. Розвиток малого підприємництва в зарубіжних країнах / Л. М. Васильєва // Держава та регіони. – 2010. – №2. – С. 55-58.

11. Галан Н. І. Системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах: автореф. дис... к.е.н./Н. І. Галан – К.: КНЕУ, 2006. – 20 с.

12. Гоголь Т. А. Світовий досвід розвитку малого бізнесу та його адаптація в Україні / Т. А. Гоголь // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія „Економічні науки”. – 2010. – № 46. – С. 67-72.

13. Кіщак В. В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії / В. В. Кіщак // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 26–33.

14. Рибчак В. І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 441-446.

15. Біломістний О. М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі

розвитку економіки України / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №1(7). – С. 90-93.

16. Тохтамиш Т. О. Аналіз діяльності малих підприємств / Т. О. Тохтамиш : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/25\\_NNP\\_2011/Economics/10\\_91677.doc.htm](http://www.rusnauka.com/25_NNP_2011/Economics/10_91677.doc.htm)

17. Львов: проблемы и перспективы развития малого бизнеса в регионе. Информационно-аналитические материалы: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zn.ua/ARCHIVE/lvov\\_problemy\\_i\\_perspektivy\\_razvitiya\\_malogo\\_biznesa\\_v\\_regione\\_informatsionno-analiticheskie\\_materia-61736.html](http://zn.ua/ARCHIVE/lvov_problemy_i_perspektivy_razvitiya_malogo_biznesa_v_regione_informatsionno-analiticheskie_materia-61736.html)

18. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: ТОВ „Август Трейд”, 2011. – 559 с

19. Діяльність суб'єктів малого підприємництва: Статистичний збірник. – К., 2011. – 203 с.

20. Малі підприємства Львівщини: Статистичний збірник. – Львів, 2010. – 95 с.

21. Тенденції у малому бізнесі Львівщини у 2010 році: Прес-реліз Головного управління статистики у Львівській області від 08.07.2011 №102.

22. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика / В. А. Рубе – М.: ТЕИС, 2000. – 231с.

УДК 336.717

Піхняк Т. А.

## ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

***Анотація.** Проаналізовано сучасний стан та проблеми розвитку малого підприємництва у Львівській області. Обґрунтовано необхідність трансформації державної політики у сфері підприємницької діяльності регіону та розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності управління розвитком малого підприємництва у Львівській області.*

***Ключові слова:** мале підприємництво, економіка регіону, показники стану малого підприємництва, проблеми розвитку малого підприємництва, державна політика у сфері підприємницької діяльності, перспективи розвитку малого підприємництва*

Pikhnyak T.

## THE PROBLEMS AND PROSPECTS OF SMALL ENTERPRISE REGIONAL DEVELOPMENT THE EXPERIENCE OF LVIV REGION

***Summary.** The current status and problems of small enterprise development in Lviv region are analyzed. The necessity of the public policy transformation in the field of region's entrepreneurial activities is grounded and the recommendations in relation to the increase of the efficiency of small enterprise development management in Lviv region are developed.*

***Keywords:** small enterprise, region's economy, indexes of small enterprise status, problems of small enterprise development, public policy in the field of entrepreneurial activities, prospects of small enterprise development*

### 1. Вступ

Формування в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки пов'язано з становленням малого підприємництва як повноцінного ринкового суб'єкта. Від розвитку підприємницького сектора

залежить розв'язання низки важливих питань загальнодержавного та регіонального значення: забезпечення зайнятості населення; формування так званого середнього класу, подолання бідності; посилення економічного потенціалу регіонів; сприя-

ння розвитку конкуренції; зменшення обсягу трудової міграції і відтоку активної частини населення за кордон.

Незважаючи на те, що впродовж тривалого періоду економічних реформ наголошувалося на необхідності розвитку малого підприємництва в Україні, в дійсності його стан залишається незадовільним. Викликає занепокоєння той факт, що за роки реформ підприємницький сектор так і не зміг знайти свого місця у вітчизняній економіці і не отримав належного ефекту від позитивних тенденцій останніх років. Тому сьогодні життєво необхідним є включення розвитку малого підприємництва до загальної стратегії економічного зростання та структурної перебудови української економіки. Особливої актуальності ця проблема набула на регіональному рівні, де підприємницький потенціал використовується не так ефективно, як у столиці. Неоцінений внесок сектор малого бізнесу може справити в економіку Львівщини. Адже науково-технічний та освітній потенціал області є достатньо розвинутим, що пояснюється прагненням галичан за будь-які гроші навчати своїх дітей. Високою є інвестиційна привабливість регіону – його територією пролягають шляхи, котрі з'єднують Україну з Польщею, Угорщиною, Словаччиною, Румунією. За оцінками журналу "Times" у 2009 році Львівщина зайняла третє місце за інвестиційною привабливістю серед регіонів Східної Європи. Однак фінансові результати малого підприємництва Львівської області не дають великого ефекту як для власників і працівників підприємств, так і для бюджету держави та регіону.

Проблемам розвитку малого підприємництва в Україні присвячено чимало праць. Авторитетним джерелом для даного дослідження послужила Національна доповідь Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні [14], в якій проаналізовано умови та визначено перспективи роз-

витку сектора малого підприємництва у вітчизняній економіці. Важливим внеском у розробку проблеми стали праці О. Прокопенка та Л. Криворучка, в котрих виконано аналіз поточного фінансово-економічного стану малих підприємств та державної політики щодо їх підтримки [12]. Вагомий внесок у розвиток теорії малого бізнесу та розробку концепції підтримки малого бізнесу здійснила Л. Чубарева [3]. Разом з тим, в умовах зміщення акцентів державнодержавного на регіональний рівень, мало уваги приділяється дослідженню регіональних проблем розвитку цього сектору економіки. Недостатньо розробленими залишаються питання формування цілісної системи управління розвитком малого підприємництва в регіонах, розробки ефективних організаційно-економічних механізмів його активізації на місцевому рівні. Саме це і визначає актуальність вибраної теми, структуру запропонованого дослідження та логіку викладеного матеріалу.

## 2. Стан та особливості розвитку малого підприємництва у Львівській області

Проаналізувавши показники розвитку малого підприємництва у Львівській області, ми виявили, що, незважаючи на високий потенціал підприємницької діяльності, підприємницький сектор так і не став "драйвером" економіки регіону. Відносні та абсолютні його показники відхиляються не лише від аналогічних показників розвинених країн, а й від результатів середніх та великих підприємств і спостерігається тенденція до їх погіршення.

У 2010 році в області діяло більш, ніж 17 тис. малих підприємств [1]. На 10 тис. осіб наявного населення припадало 70 малих підприємств, що вище від загальнодержавного показника на 7 одиниць, однак нижче від аналогічного показника попереднього року на 9 одиниць (рис. 1).

Одним із найважливіших показників стану та ваги внеску малого підприємництва в економіч-

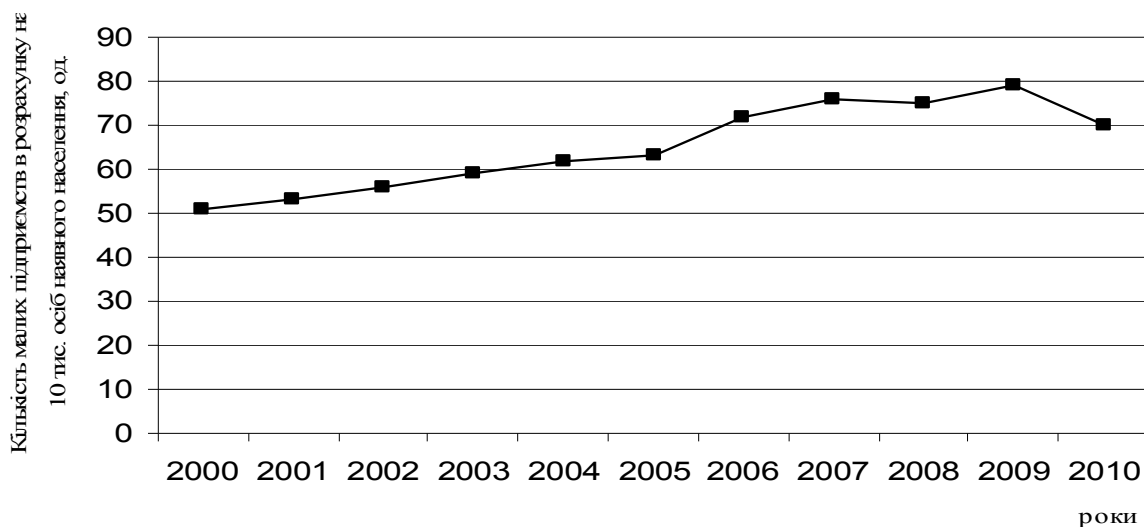


Рис. 1. Кількість малих підприємств у Львівській області в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць

ному розвитку регіону є показник питомої ваги у регіональному продукті. В розвинених ринкових економіках значення цього показника сягає 50-80% [2, с. 90; 3, с. 7; 4]. На Львівщині підприємствами сектору малого бізнесу виробляється близько 30% регіонального продукту [5], а це в 1,7-2,7 раз менше, ніж у світі.

Однією з головних функцій малих підприємств є формування робочих місць. У розвинених ринкових економіках на малих підприємствах працює біля 50% зайнятого населення [6, с. 30; 7]. В 2010 році на підприємствах сфери малого бізнесу Львівської області працювало 117,9 тис. найманих працівників, а це порядку 7,7% працездатного населення та 31% від кількості зайнятого населення області. При цьому впродовж кількох останніх років цей показник не тільки не зріс, але й знизився: у 2010 році відносно 2009 року кількістю найманих працівників зменшилася на 4,4% (5,3 тис. осіб); у 2009 році зменшення становило 2,1% (2,6 тис. осіб); в 2008 – 2,0% (2,6 тис. осіб); у 2007 – 2,0% (2,6 тис. осіб) [8]. Основними причинами цього є зростання кількості підприємств з нечисленним штатом та низький рівень оплати праці на малих підприємствах. Проведений аналіз показав, що середній рівень заробітної плати працівників малих, великих і середніх підприємств суттєво різняться і ця різниця становить 1,8 раз (рис. 2). Рівень оплати праці на малих підприємствах області лише на 17% перевищив прожитковий мінімум для працездатних осіб та рівень мінімальної заробітної плати. При цьому темпи зростання заробітної плати в цілому по регіону випереджали темпи зростання заробітної плати працівників малих підприємств.

Беручи активну участь у промисловому виробництві розвинених країн [6, с. 29]), малий бізнес виступає каталізатором інноваційного розвитку. У Львівській області внесок малих промислових підприємств у загальний обсяг реалізованої продукції

галузі становить близько 5%, а інноваційна активність цих підприємств є надзвичайно низькою. Так, за даними 2010 року лише 13,4% підприємств області займалися інноваціями (у 2000 р. – 18,0%), а впровадило новинки всього 11,5% підприємств (у 2000 р. – 14,8%) [9]. На наш погляд, головною причиною такого стану є низький рівень фінансування новацій. Якщо у США на здійснення науково-технічних робіт виділяється близько 369 млрд дол, в Німеччині – 69 млрд дол, в Канаді – 24 млрд дол, Росії – 25 млрд дол, Франції – 43 млрд дол, [10, с. 93], то в Україні у 2010 р. на реалізацію технологічних інновацій було виділено 8045,5 млн грн. Порівнюючи обсяги річних витрат на одного дослідника в США та в Україні, ми виявили, що у США вони є в 55,7 раз вищими, ніж в Україні (195 і 3,5 тис дол відповідно) [11]. Значна частина витрат на дослідження і розробки у розвинених країнах припадає на державний сектор. Так, в Німеччині питома вага державних коштів у фінансуванні новацій становила 27,8%, в Італії – 48,3%, в Канаді – 32,8%, в Росії – 62,6%, у Великобританії – 31,9%, у США – 27,7%, у Франції – 38,4%, в Японії – 16,2% [10, с. 94]. В той же час, більшість вітчизняних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, фінансують проведення науково-технічних робіт власними силами – частка робіт, що фінансувалися з власних джерел становила 59,4%, тоді як питома вага бюджетних коштів є незначною і становить 1,1%. Якщо великі промислові підприємства мають достатньо коштів для фінансування науково-технічної діяльності, то малі особливо гостро відчують брак грошових засобів і є менш привабливими як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Аналізуючи структуру джерел фінансування, ми виявили неможливість автономного існування підприємств малого бізнесу. На кінець 2010 р. сукупна кредиторська заборгованість підприємств цієї сфери становила 1381,9 млн. грн. [1]. При цьому

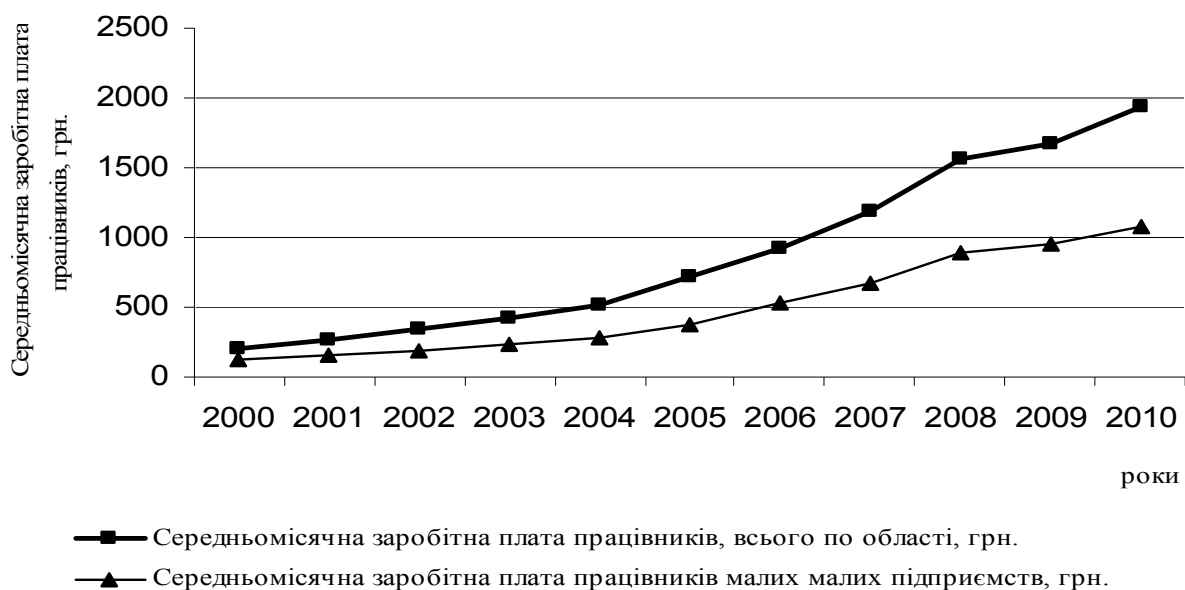


Рис. 2. Співставлення заробітної плати працівників малих підприємств із середнім по регіоні, грн

слід зазначити, що кредиторська заборгованість виникла не внаслідок зростання доступності до зовнішніх джерел фінансування, оскільки левову її частку складає заборгованість за товари, роботи, послуги, що свідчить про труднощі у розрахунках між підприємствами [12, с. 171].

Аналіз фінансових результатів діяльності малих підприємств Львівської області у 2010 р. показав, що 38,3% з них закінчили рік збитково і впродовж останніх кількох років спостерігається тенденція до зростання частки збиткових підприємств (у 2007 році їх питома вага становила 31,9%, в 2008 – 34,8%, у 2009 – 38,1%) [8]. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств становив 440 млн грн збитку [8]. Упродовж року рентабельно працювали лише сільськогосподарські підприємства, підприємства фінансової та освітянської сфери і торгівлі.

Проведений аналіз свідчить, що розвиток підприємництва на Львівщині не відповідає вимогам часу, а сектор малого бізнесу так і не став “драйвером” економіки регіону: по-перше, спостерігається уповільнення динаміки кількості малих підприємств на 10 тис. осіб та її відставання як від розвинених країн, так і країн пострадянського простору; по-друге, за показником стану та ваги внеску малого підприємництва у регіональному продукті малий бізнес відстає від аналогічного показника розвинених країн у 1,7-2,7 раз; по-третє, низькою є соціальна значимість малого підприємництва; по-четверте, нерациональною є галузева структура малого підприємництва, що не сприяє його інноваційному розвитку; по-п’яте, сектор малого підприємництва Львівщини сильно залежить від зовнішніх джерел фінансування і не здатен до автономного існування; по-шосте, сукупний фінансовий результат малих підприємств показує від’ємне значення.

### **3. Проблеми розвитку малого підприємництва Львівщини**

Мале підприємництво Львівщини як особлива форма економічної активності регіону зіштовхнулося з цілою низкою чинників, які не створюють умов для його розвитку. Головними перешкодами для малого підприємництва є: непередбачуваність змін нормативно-правового поля підприємницької діяльності та їх невідповідність державній регуляторній політиці (лише за 3 місяці 2010 року на рівні центральних органів виконавчої влади набули чинності 162 регуляторних акти [13], з яких проходили погодження з Держкомпідприємництва тільки 137); відсутність реальних та дієвих механізмів підтримки цього сектора (на реалізацію Регіональної програми розвитку малого підприємництва у Львівській області на 2009-2010 роки кошти було виділено лише на інформаційно-методичну допомогу суб’єктам підприємницької діяльності, а безпосередня фінансова допомога їм не надавалася); велика кількість необґрунтованих адміністративних бар’єрів; надмірний податковий пресинг (вітчизняна система оподаткування є однією із найбільш обтяжливих у світі). У рейтингу простоти і зручності податкових систем Paying Taxes, підготовленому Світовим банком разом з Price Waterhouse Coopers, у

2010 році Україна посіла 181 сходинку із 183, залишивши позаду лише Венесуелу та Білорусь); нестабільність умов ведення бізнесу; висока вартість кредитних ресурсів (відсоткові ставки для малого підприємництва здебільшого перевищують 20%); низький рівень кваліфікації кадрів (за даними 2008 р. 57,7% працівників, зайнятих у сфері малого бізнесу – особи з повною загальною середньою освітою [14, с. 49]). Недостатня компетентність в управлінні фірмою, низький рівень кваліфікації кадрів, нестача початкового та обігового капіталу послаблює перспективи інноваційного розвитку малого підприємництва регіону, робить його більш чутливим до зовнішніх факторів.

Кризові та депресійні тенденції української економіки, несприятливий підприємницький клімат (згідно з оцінками рейтингу “Ведення бізнесу-2011” [15] за показником легкості ведення бізнесу у 2011 р. Україна посіла 145 місце (Грузія – 12, Вірменія – 48, Казахстан – 59, Білорусь – 68, Молдова – 90, Росія – 123), опинившись між Сирією (144) та Гамбією (146)!), висока корумпованість владних структур (за індексом сприйняття корупції “Transparency International” у 2010 р. Україна посіла 134 позицію серед 178 досліджених країн, приєднавшись до групи найгірших представників списку; індекс свободи від корупції “Heritage Foundation” 2011 р. також видав Україні невтішні результати, поставивши її на 152 місце серед 179 досліджених держав; в доповіді “Freedom House” про індекс корупції у країнах з перехідною економікою в 2011 р. зазначається, що Україна, так само як і Росія, Білорусь та Молдова, продемонстрували найгірші показники серед європейських країн з перехідною економікою [16]), знижує мотивацію до створення нових підприємств. За оцінками Світового банку, другий рік поспіль в Україні триває зниження кількості новостворених підприємств. У 2009 р. таких підприємств виявилось майже вдвічі менше, ніж у 2007 р. Вважаємо, що подальший розвиток ситуації без виваженого державного втручання спроможний призвести до повного занепаду підприємництва із подальшим загостренням соціальних та економічних проблем у регіонах.

### **4. Напрями покращення підприємницького клімату в регіоні**

Для подальшого розвитку підприємницької діяльності Львівщина має достатній потенціал та відповідні ресурси. Однак для того, щоб цей потенціал приніс віддачу, необхідно вжити низку заходів на рівні органів державної влади та місцевого самоврядування. Напрямами, на які необхідно активно впливати, є:

-адаптація правового поля підприємницької діяльності до умов СОТ та угод з ЄС шляхом спрощення процедури започаткування та ведення бізнесу, внесення змін щодо класифікації малого, середнього і великого бізнесу;

-сприяння створенню інфраструктури малого підприємництва, підтримка регіональних відділень, регіональних спілок та асоціацій шляхом виконання ролі посередника при встановленні такої кооперації, створення обласного регіонального відділе-



ння Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств. Об'єднання в спілки та асоціації забезпечить вирішення багатьох проблем, з якими підприємець не зможе впоратись самотужки, створить можливість для формування передумов успішного ведення бізнесу;

-розвиток підприємницьких та управлінських навиків серед населення за допомогою таких заходів: удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів у відповідності до специфіки соціально-економічного розвитку регіону; введення "основ підприємництва" у середніх школах; надання фінансової підтримки організаціям, які реалізують просвітницькі заходи щодо формування сприятливого підприємницького клімату;

-фінансова підтримка пріоритетних сфер підприємницької діяльності. На наш погляд, найбільш привабливими сферами підприємницької діяльності у Львівській області є: готельно-туристична індустрія, інформаційні технології, переробна промисловість, машинобудування та аграрний бізнес;

-формування мотивації вкладення коштів у пріоритетні сфери підприємницької діяльності шляхом надання кредитних пільг та податкових канікул;

-концентрація зусиль органів влади та галузевих об'єднань на підвищенні ефективності заходів з просування вітчизняних товарів і послуг на зовнішніх ринках та захисту внутрішнього ринку;

-зниження податкового тиску на суб'єктів підприємництва шляхом зменшення кількості податкових платежів, та надання податкових пільг для підприємств, що започатковують свою діяльність у пріоритетних секторах економіки регіону;

-гарантування участі малого підприємництва в державних закупівлях;

-скорочення корупції в органах державної влади тощо.

Реалізація зазначених заходів та їх широке обговорення з представниками бізнесу сприятиме взаємоузгодженню інтересів особи, суспільства і держави шляхом збільшення кількісних та якісних показників розвитку підприємств і регіонів у цілому, забезпечить посилення позитивного іміджу країни на світовій арені.

## 5. Висновки

Малий бізнес як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя, є невід'ємною складовою економіки регіону, без якої господарська система не зможе не лише розвиватися, але й функціонувати. Проте на Львівщині, незважаючи на високий потенціал підприємницької діяльності, підприємницький сектор так і не став "драйвером" економіки регіону. Основними проблемами, що стримують його розвиток є: упереджені та корумповані правоохоронні органи, висока вартість кредитних ресурсів, надмірна кількість регуляторних актів, недосконале та суперечливе законодавство, високе податкове навантаження, обмежений доступ до державних інвестицій, політична нестабільність, високий ступінь тінізації економіки, адміністративні бар'єри для ведення бізнесу. Для забезпечення передумов розвитку малого підприємництва регіону необхідно поєднувати дерегуляцію підприєм-

ницької діяльності із системними заходами державного впливу, спрямованими на удосконалення правового поля підприємницької діяльності, формування інфраструктури малого підприємництва, підтримку регіональних відділень, регіональних спілок та асоціацій, розвиток підприємницьких та управлінських навиків серед населення, фінансову підтримку пріоритетних сфер підприємницької діяльності, формування мотивації вкладення коштів у пріоритетні сфери підприємницької діяльності, зниження податкового тиску на суб'єктів підприємництва, гарантування участі малого бізнесу в державних закупівлях, скорочення корупції в органах державної влади.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тенденції у малому бізнесі Львівщини у 2010 році // Прес-реліз Головного управління статистики у Львівській області. – 08.07. 2011. – № 102.
2. Біломістний О. М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №1(7). – С. 90-93.
3. Чубарева Л. І. Малий бізнес: теорія, механізми підтримки становлення і розвитку / Л. І. Чубарева // Автореф. дис. ... к.е.н. – Донецьк, 2008. – 19 с.
4. The Observatory of European SMEs; Analytical Report. – Eurobarometer, 2009 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/analysis/observatory\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory_en.htm)
5. Львов: проблемы и перспективы развития малого бизнеса в регионе. Информационно-аналитические материалы / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zn.ua/ARCHIVE/lvov\\_problemy\\_i\\_perspektivy\\_razvitiya\\_malogo\\_biznesa\\_v\\_regione\\_informatsionno-analiticheskie\\_materia-61736.html](http://zn.ua/ARCHIVE/lvov_problemy_i_perspektivy_razvitiya_malogo_biznesa_v_regione_informatsionno-analiticheskie_materia-61736.html)
6. European business – Facts and figures. — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2007. – 30 с.
7. Ключко Ю. О. Малий та середній бізнес в Україні: стартові можливості, нинішні реалії, сценарії на майбутнє / Ю. О. Ключко / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.management.org.ua/conference/docs/1108379721\\_SME-04-02.doc](http://www.management.org.ua/conference/docs/1108379721_SME-04-02.doc)
8. Основні показники діяльності малих підприємств у Львівській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://stat.lviv.ua/ukr/themes/26/theme\\_26\\_3\\_01.php?code=26&ind\\_page=statables](http://stat.lviv.ua/ukr/themes/26/theme_26_3_01.php?code=26&ind_page=statables)
9. Інноваційна активність підприємств Львівщини у 2010 році // Прес-реліз Головного управління статистики у Львівській області. – 20.04.2011. – № 58.
10. "Група восьми" в цифрах. 2009: Стат.сб./ Росстат.– Г90. – М., 2009. – 131 с.
11. Бутнік-Сіверський О. Б. Інтелектуальний капітал (теоретичний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ipdo.kiev.ua>
12. Прокопенко О. В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан / О. В. Прокопенко, Л. Б. Криворучко // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3. Т.1. – С. 167-175.

13. Інформаційна довідка щодо результатів моніторингу та набуття чинності регуляторних актів та надання звітів про відстеження результативності дії регуляторних актів (за 3 місяці 2010 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

14. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, та ін.]. – К., Держкомпідприємство, 2010. – 240 с.

15. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs. – Washington, DC: The World Bank, 2010.

16. Партнерство з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України: Програма Американської торгівельної палати в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chamber.ua/files/documents/updoc/.../ACC-Partnership-2011-ukr.pdf>

УДК 658.51

Левицький В. В.

## ВПЛИВ СИСТЕМИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* Проаналізовано сутність економічної стійкості підприємства, розглянуто вплив стійкості підприємства на системи адаптивного управління ним та запропоновано підходи до удосконалення чіткої системи зворотного взаємозв'язку між адаптивним управлінням та економічною стійкістю підприємства.

*Ключові слова:* стійкість, підприємство, адаптація, адаптивне управління

Levytskyi V.

## ADAPTIVE MANAGEMENT SYSTEM INFLUENCE ON THE ENTERPRISE ECONOMIC STABILITY

*Summary.* The essence of the enterprise economic stability is analysed. The adaptive management system influence on the enterprise economic stability is considered also. The main approaches to the improvement of precise interdependence between adaptive management and enterprise economic stability are proposed.

*Keywords:* stability, enterprise, adaptation, adaptive management

### 1. Вступ

Нестабільність середовища господарювання є характерною умовою розвитку підприємства в ринковій економіці. Характерними умовами сучасної діяльності підприємства є невизначеність ринку, термінів і умов поставок, поведінки власників, конкурентів, органів державної влади.

У цих умовах ефективне функціонування підприємства можливе за рахунок забезпечення належного рівня економічної стійкості. Чим вище стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, як наслідок, менше ризик виявитися на краю банкрутства [1-3].

Підприємство існує та розвивається в активному зовнішньому середовищі, пристосовується до його змін. Складність і нестабільність ринкового оточення вимагають від підприємства постійного удосконалення форм та методів господарювання.

Зовнішнє середовище обмежується в залежності від цілей підприємства та поділяється на економічну, суспільну й екологічну системи. Кожна з цих систем є сукупністю факторів прямого та непрямого впливу. Фактори прямого впливу безпосередньо та негайно впливають на діяльність підприємства і відчують на собі аналогічний вплив з його

боку – постачальники, споживачі, конкуренти, посередники, групи інтересів, державне регулювання економіки.

Управління змінами на вітчизняних підприємствах має бути більшою мірою орієнтоване не на вирішення існуючих проблем, а на використання наявних можливостей та сильних сторін підприємства. Інакше кажучи, управління організаційними змінами має здійснюватися на засадах адаптивного підходу, який передбачає використання в якості бази організаційних змін існуючого потенціалу підприємства та виявлення його потенційно сильних сторін.

Забезпечення економічної стійкості підприємств пов'язане із застосуванням новітніх методів, технологій та інструментів адаптації підприємства до динамічних умов зовнішнього середовища, здатних забезпечити ефективність використання внутрішніх ресурсів [4].

### 2. Огляд літературних джерел

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, які зробили вагомий внесок у розробку даної проблеми, необхідно відзначити: О. В. Ареф'єву, І. О. Бланка, В. А. Василенко, А. Е. Воронкову, І. В. Гончара, В. В. Димченко, Г. В. Козаченко, Л. О. Лігоненко, В. В. Назарова, Т. В. Сухорукову, В. Б. Суворова, К. П. Попова, С. Ф. Покропівного,

О.В. Шубравську, Н.А. Хруща та інших. Значний внесок у розробку теоретичних та методичних аспектів управління підприємств здійснили науковці І. Ансофф, В. М. Геєць, М. Маскон, К. А. Раїцький. Проблеми розвитку адаптації механізму функціонування підприємств висвітлені такими дослідниками як: С. Ю. Алексєєв, М. М. Буднік, С. А. Кравченко, Ю. Л. Степанова, Н.А. Туріна. Практичні рекомендації щодо пристосування підприємства до зовнішнього оточення надані у роботах О. Гетьмана, М. Кизима, Ж. Крисько, О. Кузьміна, В. Пономаренка, О. Раєвської, Ф. Хмілья [6-10].

Але, незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених адаптивному управлінню, ще багато теоретичних питань потребують подальшого розгляду. Отже, є потреба уточнення змісту адаптивного управління та його принципів, а також окреслення значення інформаційної і організаційної систем у процесах забезпечення ефективності адаптивного управління підприємством та впливу на економічну стійкість підприємства через систему фінансових показників.

Процес управління стійкістю підприємства має складний характер і потребує врахування великої кількості чинників при прийнятті рішень урахування великої кількості чинників, особливостей чинного законодавства, сучасних форм організації бізнесу, ринкової кон'юнктури. Задля ефективного досягнення цілей підприємства необхідна відповідна система управління, тобто певна сукупність органів і структурних підрозділів, що забезпечують прогнозування (передбачення) й координацію діяльності усіх ланок з одночасним забезпеченням економічної стійкості підприємства та адаптивною системою управління.

### **3. Теоретична модель впливу адаптивного управління на систему управління стійкістю підприємства**

Система управління підприємством як економічна категорія становить особистий інтерес для керівника, а її вивчення й удосконалення є його постійним завданням. Управління стійкістю підприємства як економічним процесом повинно забезпечувати: збереження структури системи; підтримку режиму діяльності; реалізацію програм, цілей функціонування даних систем в умовах різних зовнішніх та внутрішніх впливів.

У свою чергу, стійкість управління як економічний процес визначається властивістю системи зберігати свій первісний стан спокою чи руху в умовах зовнішніх впливів. Це одна з найважливіших передумов для будь-якої системи, у тому числі й для системи управління [5, с. 138].

Система управління стійкістю підприємства як економічним процесом базується на трьох основних складових: інформаційній підтримці процесів розробки і реалізації рішень; наборі типових бізнес-процедур для вирішення поставлених завдань; на системі активізації персоналу. Оптимізація та динаміка даних складових є основним напрямом удосконалення системи управління та створення економічно стійкого процесу функціонування підприємства.

Необхідно зазначити, що в економічній літературі не склалося однозначного тлумачення предмету адаптивного управління. На думку більшості авторів, воно розглядається як сукупність дій та методів, що характеризуються здатністю керуючої системи реагувати на зміну зовнішнього середовища. Проте, на нашу думку, воно є окремим видом управління, а саме, гнучким, інноваційним управлінням промисловими підприємствами, здатними пристосуватися до нових умов в зовнішньому та внутрішньому середовищі за допомогою нових інструментів та методів управління.

Отже, метою адаптивного управління, а саме ймовірнісною теоретичною моделлю, є пошук найефективніших варіантів ухвалення та виконання рішення, направлено на функціонування та розвиток промислових підприємств у конкурентному середовищі.

Ми пропонуємо наступні принципи адаптивного управління:

- принцип варіативності рішень – можливість різних варіантів вирішення задач, уміння здійснювати систематичний відбір варіантів, порівнювати їх і знаходити оптимальний варіант;
- принцип прозорості – гарантує максимально повний облік інтересів різних учасників управлінського процесу, що забезпечує інформацією суб'єктів управління;
- принцип інформаційної забезпеченості – наявність єдиного інформаційного простору;
- принцип адаптивної стійкості – уміння пристосовуватися до нових умов;
- принцип ієрархічності – обумовлює впорядкованість зв'язків за горизонталлю та вертикаллю у межах підприємства;
- принцип ефективності управління – створення сучасної матеріальної бази, формування кваліфікованого та мотивованого персоналу, їх вплив на систему управління.

Функції системи адаптивного управління безпосередньо пов'язані з базовими, такими як, прогнозування й планування; організація роботи; активізація й стимулювання; координація та регулювання; контроль, облік і аналіз.

Основну роль у реалізації адаптивного управління відіграє управлінське рішення, тому у практичному плані адаптивне управління буде здійснюватись на основі запропонованих нами принципів у тісному взаємозв'язку з фінансовими показниками діяльності підприємства.

Механізм адаптивного управління підприємством у конкурентному середовищі є сукупністю принципів, інструментів й технологій ухвалення і виконання управлінських рішень. Їх прийняття визначається інформаційною системою підприємства, що визначається як єдиний комплекс програмно-технічних та організаційних рішень, здатний накопичувати інформацію про стан справ на промисловому підприємстві, охоплюючи виробничі, технологічні, фінансові, логістичні, маркетингові, кадрові та інші процеси, об'єднуючи всі підрозділи промислового підприємства в єдиний інформаційний простір.

З метою взаємодії рівнів управління інформаційні потоки повинні формуватися за вертикальним (стратегічний, тактичний, оперативний рівень) і горизонтальним (за суб'єктами) розподілом інформації за мірою її надходження. Переваги даної інформаційної системи полягають у більш повному використанні інформації та у скороченні термінів ухвалення рішень.

Для створення та впровадження адаптивної системи управління підприємством необхідно з'ясувати, які критерії організаційної системи, стиль та властивості управлінської політики й політики в області маркетингу дозволяють досягти найефективніших результатів, а які можуть заважати розвитку компанії, тому процеси адаптації, на нашу думку, складатимуть наступну систему складових для типового підприємства:

- стратегічний маркетинг, спрямований на інновації в продукції, ринках, каналах збуту;
- автоматизацію управління діяльністю, оновлення комп'ютерних технологій;
- удосконалювання форм й методів управління, проведення організаційно-структурних змін у підприємстві;
- урахування особливостей ринкової ситуації у галузі виробництва.

Можна виділити перспективні підходи, спрямовані на адаптивні зміни підприємства (табл. 1).

вах, умовах недоліку інформації з прийнятними параметрами функціонування, досягаючи поставленої мети в допустимих межах.

Адаптивні системи, на відміну від систем з постійними параметрами, здійснюють автоматичне підстроювання параметрів, забезпечуючи тим самим виконання основної умови – показника якості – в процесі нормального функціонування систем.

Тому, на нашу думку, адаптивне управління – це таке управління підприємством, що дозволяє йому шляхом використання механізму адаптації, що полягає у безперервному відстеженні відповідності фактичного рівня адаптації нормативному, вносити своєчасні зміни у стратегічні, поточні й оперативні плани з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства за умови прогнозування змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

### 5. Висновки

Характерною ознакою ринкової економіки є невизначеність, що обумовлена конкуренцією суб'єктів господарювання й періодичністю прояву криз. У цих умовах ефективне функціонування підприємства можливе за рахунок забезпечення належного рівня економічної стійкості. Чим більша стійкість підприємства, тим більше воно незалежно від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури і, як наслідок, менше ризик виявитися на краю банкрутства.

Таблиця 1

Підходи до адаптивних змін підприємства

№	Підходи	Цілі	Змістове наповнення
1.	Моніторинг процесів	Контролювання заданих параметрів діяльності	Постійне вимірювання параметрів процесів, їх співвідношення із запланованими показниками (термінами, найменуванням і характеристиками), експертиза виконання технологічних рішень
2.	Пожвавлення	Підвищення ефективності використання власного потенціалу	Узгодження внутрішніх зусиль з станом зовнішнього середовища, орієнтація на ринок шляхом реструктуризації організаційної структури, реінжинірингу бізнес-процесів, адаптації всіх елементів системи до змінного зовнішнього середовища
3.	Ревіталізація	Відновлення ділової активності існуючих систем управління	Пошук ділових можливостей та нових видів бізнесу, оновлення систем винагород
4.	Реструктуризація	Побудова ефективної економічної моделі діяльності підприємства	Впорядкування інфраструктури шляхом реформування відносин власності та напрямів розвитку, запровадження системи внутрішнього підприємництва

### 4. Адаптивне управління як елемент стійкості підприємства

Основною задачею адаптації під умови, що змінюються, є формування гнучкої системи управління, здібної до самоорганізації й перебудови – це і є задачею синтезу системи управління виробничої системи. Вона повинна відповідати критерію оптимальності діяльності організаційної системи управління – характеризує мету, яку повинна досягти система управління за своїми визначальними показниками якості при заданих обмеженнях.

Стійкість характеризує здатність організаційної системи управління працювати в агресивних умо-

Таким чином, адаптивне управління підприємствами – це управлінська діяльність, представлена у вигляді взаємозв'язаного комплексу дій на об'єкти управління, націлених на підтримку конкурентоспроможності за допомогою механізму управління інноваційними процесами, коли бажаний стан системи визначається на основі попереднього процесу управління, за допомогою спостереження за управлінськими показниками.

Для практичного впровадження підходу адаптивного управління необхідно вдосконалення аналізу виробничої діяльності підприємства, методів збору, обробки й аналізу інформації. Необхідна

розробка теорії та методик адаптивного управління підприємствами, що дозволять зробити оцінку рівня адаптації на підставі системи показників, сприятимуть удосконаленню системи аналізу, установленню нормативних значень показників оцінки адаптації. Але, адаптивне управління не може бути зведеним лише до дій тільки стратегічного характеру, до розробки базових стратегій адаптації, не може бути спрямовано на досягнення лише рівноваги з навколишнім середовищем, не регламентується розмірами адаптивних витрат, воно визначається як таке управління підприємством, що дозволяє шляхом використання механізму адаптації, що полягає в безперервному відстеженні відповідності фактичного рівня адаптації нормативному, вносити своєчасні зміни у стратегічні та поточні плани з метою забезпечення виживання підприємства та досягнення при цьому встановленої мети. Адаптація не може асоціюватися з поняттями продуктивності, гнучкості або стійкості, вона не є рисою, що притаманна соціально-економічній системі, адаптацію слід визначати як безперервний процес розробки і реалізації дій, спрямованих на зміни внутрішнього середовища згідно з вимогами навколишнього. Результатом адаптивного управління є підвищення конкурентоспроможності підприємства та його стійкості.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеев С. Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия : монография / С. Б. Алексеев. – Донецк : ДонНУЭТ, 2007. – 170 с.
2. Гетьман О. О. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 488 с.
3. Кравченко С. А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка : монография / С. А. Кравченко. – К. : ННЦ ИАЭ, 2008. – 444 с.
4. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38-42.
5. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
6. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 496 с.
7. Сідун В. А. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – [вид. 2-е, переробл. та доповн.] – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 356 с.
8. Степанова Ю. Л. Поняття адаптації підприємства / Ю. Л. Степанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук, праць. – 2007. – № 18 (II). – С. 57-61.
9. Хміль Ф. І. Основи менеджменту : підручник / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
10. Шубравська О. Сталій економічний розвиток: поняття і напрям досліджень / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1 (518). – С. 36-42.

## МОДЕРНІЗАЦІЯ ВАЖЕЛІВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, здійснено моніторинг існуючих проблем у контексті реалій сучасної економічної науки та дисбалансів економічного простору, а також окреслено передумови й домінанти модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

*Ключові слова:* модернізація, важелі, управління, конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства

Rizhman L.

## MODERNIZATION OF INSTRUMENTS BY COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

*Summary.* Some theoretical, methodological and practical approaches of modernization of levers management by competitiveness of the agricultural enterprises are considered in detail. Real problems monitoring is made together with investigation of disbalances in economy and trade. Dominating idea as to the lever management modernization by competitiveness of the agricultural enterprises is determined.

*Keywords:* modernization, levers of management, competitiveness, agricultural enterprises

### 1. Вступ

Методи ведення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, й зокрема, форми конкурентоспроможності, характеризуються недосконалістю й обмеженістю. Організаційний консерватизм управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, а також процесами вдосконалення якості продукції, зумовив потребу пошуку нових механізмів і методів модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

Мета статті – науковий пошук теоретико-методичного й практичного забезпечення модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Серед вітчизняних і зарубіжних науковців вагомих вклад у розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності внесли В. Андрійчук, В. Амбросов, В. Галушко, Х. Гринько [2], О. Гудзь [3, 4], І. Гуторова [5], Є. Жданко [6], Г. Калетник, С. Кваша, М. Кропивко, Г. Кулешова [7], І. Лукінов, М. Малік [8], В. Онегіна, Н. Правдюк, П. Стецюк, Н. Тарнавська [9], В. Ткаченко, О. Шпичак та ін. А також російські вчені Азов Г. Л., Воронов А. О., Корчагіна Є. В., Кулібанова В. В. та ін. Серед зарубіжних учених Портер М., Майкл Є., Пейс П. В., Стефан Є. Г. та інші, які досліджували проблему конкурентоспроможності підприємств у сфері матеріального і нематеріального виробництва. Проте, принципи функціонування сільськогосподарських підприємств у ринковому середовищі та проблема модернізації важелів управління їх конкурентоспроможності

практично не досліджуються з точки зору галузевої специфіки.

### 3. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю

При прийнятті технологічних, господарських і управлінських рішень щодо забезпечення виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції необхідна своєчасна й об'єктивна оцінка результатів економічної та господарської діяльності виробничих підрозділів і сільськогосподарських підприємств. А це потребує розробки підходів щодо модернізації важелів управління кредитоспроможністю сільськогосподарських підприємств та одного з її основних внутрішніх факторів – собівартості продукту, що виготовляється за відповідний період на певному етапі сільськогосподарського виробничого процесу.

Конкурентоспроможність як похідна конкуренції – це мірило спроможності об'єктів або суб'єктів до самовираження і самоствердження в умовах конкурентної боротьби [1]. Основою економічної діяльності є динамічний, цілеспрямований процес забезпечення самовдосконалення через систему економічної життєздатності сільськогосподарського підприємства, підґрунтям якої слугує необхідний рівень конкурентоспроможності, з її характерною ознакою і змістом – наявністю реалізаційних факторів та елементів.

У сучасних умовах конкуренція відбувається на мікрорівні (товар, підприємство), мезорівні (галузь), макрорівні (національна економіка) і мега-рівні (світова економічна система) та є необхідною умовою ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств [7]. Аналіз різних шкіл

теорії конкуренції дозволив відокремити новітні підходи до визначення характеру цієї категорії, серед яких: “соціальний” (конкуренція є специфічною формою співіснування, співробітництва бізнесових та урядових структур); “екологічний” (умови ведення бізнесу знаходяться у тісному зв’язку з екологічною системою, яка розвивається циклічно); “інноваційний” (умови ведення бізнесу та формування конкурентних переваг визначаються особливостями інноваційного розвитку економіки та суспільства) тощо. Майже усі проаналізовані економічні школи визначають вирішальний вплив на рівень конкурентоспроможності національної економіки інноваційних чинників, які створюють умови для збереження та накопичення конкурентних переваг високого рівня [10]. Посилення міжнародної конкуренції, поглиблення процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації, подальша інтеграція національних економік до глобального економічного середовища суттєво впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств.

Ретроспективний аналіз економічних шкіл (американська, британська, скандинавська), окремих теорій (конкурентних переваг, чотирьох стадій розвитку націй тощо) і концепцій (регіональних кластерів, еkleктичної парадигми, взаємодії ланцюга додатку вартості та кластера, техноекономічної парадигми) дозволяє виявити фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

На рівень конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; суб’єктивні та об’єктивні; за наслідками факторних впливів вони розрізняються на позитивні і негативні; за часом впливу – статичні й динамічні; а також виявляються на всіх стадіях життєвого циклу сільськогосподарської продукції: проектування, виробництво, перевірка, коректування. Поруч із загальними чинниками, що впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, виявлено специфічні, серед них: природні фактори, кліматичні умови, територіальна приналежність, сезонність, попит на сільськогосподарську продукцію, рівень платоспроможності економічних суб’єктів і населення в країні.

У процесі аналізу зовнішніх чинників конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, визначено, що у результаті зміни системи правовідносин власності у середині галузі, наряду з появою можливостей, притаманних ринковій економіці: право підприємств більш гнучко реагувати на потреби споживачів, самостійно приймати рішення; створення умов для експортної діяльності; формування ринкового цінового механізму регулювання попиту та пропозиції; поширення альтернатив споживчого вибору тощо. Основними внутрішніми факторами, які забезпечують економічну конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, є якість і собівартість, що мають за основу економічно-технологічну організацію виробництва й мотивацію праці. Водночас, спостерігаються й негативні тенденції, які характеризуються зни-

женням якості сільськогосподарської продукції, відсутністю належного контролю за використанням природних ресурсів, зниженням потенціалу матеріально-технічної бази.

#### **4. Діяльність сільськогосподарських підприємств та основні підходи до модернізації важелів управління їх конкурентоспроможністю**

Конкуренція серед сільськогосподарських підприємств спричиняє значну диференціацію пропозиції сільськогосподарської продукції щодо спектру їх складових, рівня якості й ціни. Виробництво сільськогосподарської продукції залежить від багатьох об’єктивних і суб’єктивних факторів, основними з яких є продовольча доступність. Споживання продукції можна визначити і в показниках інтегральної продукції [2]. Річний показник спожитої сумарної інтегральної продукції тваринного походження на одного жителя України становив у 1990 р. 176,9, а у 2011 р. – 109,7 кг. Основною причиною зниження показника є рівень продовольчої доступності, який залежить від рівня заробітної плати і ціни на продукти харчування. Коефіцієнт продовольчої доступності продуктів споживання знизився у 2011 році, порівняно з цим же показником 1990 року, у 2,3 рази.

Собівартість сільськогосподарської продукції, як аргумент конкурентоспроможності, дає уявлення про сукупні усереднені витрати на виробництво та реалізацію продукції тваринництва у всіх сільськогосподарських підприємствах. На собівартість певного виду сільськогосподарської продукції як на один із ціноутворюючих показників економічної діяльності має вплив велика кількість різних за значенням і походженням чинників [3]. Зовнішні чинники залежать від економічного, політичного й соціального становища в країні, внутрішні – як від підгалузі виробництва, так і від господарських і технологічних особливостей виробника продукції. Рівень показника собівартості сільськогосподарської продукції вказує на ступінь розвитку технологічної системи, використання робочого часу, продуктивність праці, продуктивність сільськогосподарських тварин, використання кормової бази, адміністративні витрати та схему структуризації статей собівартості, а також ставлення держави до питання необхідності розвитку цієї галузі. Структура собівартості сільськогосподарської продукції за статтями витрат дозволяє оцінити економічний стан підприємства – виробника продукції, отримати уявлення про джерела перевитрат або економії, висвітлює загальний рівень необхідності оптимізації (мінімізації) витрат за допомогою економічних, організаційних, управлінських і технологічних важелів.

Технологічна взаємодія матеріальних ресурсів з виробництвом конкурентоспроможною сільськогосподарської продукції має циклічний характер [4]. За цикл виготовлення сільськогосподарської продукції витрачаються необхідні для цього обсяги ресурсів різних категорій, які оцінюються певними вартісними витратами, і ця оцінка подається у вигляді собівартості. Від собівартості і ціни сільськогосподарської продукції залежить економічна й фінансо-

ва результативність економічної та господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Характерним технологічним оціночним показником землі як основного технологічного „конвеєра” є родючість, що безпосередньо залежить від рівня культури ведення землеробства. Економічним показником продуктивності землі є собівартість продукції рослинництва. Корми як матеріальний ресурс, що формує продукцію тваринництва, знаходяться на першому місці в структурі її собівартості. Зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва призвело до зменшення обсягів виробництва ґрунтообробної та збиральної техніки. Порівняно з 1990 роком у 2011 році виробництво тракторів скоротилося в 20 разів, виробництво сівалок – у 8 разів. Кількість наявних одиниць потужності тракторів на одиницю площі сільськогосподарських угідь зменшилася у 2011 році порівняно з 1990 роком в 1,3 рази. Скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин призвело також до різкого скорочення потреби у виробничих потужностях. Водночас сумарний показник уведення потужностей для птиці за 2000–2011 роки включно зріс у 12,4 рази. Поголів'я основних видів сільськогосподарських тварин за останні 20 років значно скоротилося.

Удосконалення структури собівартості сільськогосподарської продукції через деталізацію витратного механізму, контролю за видами витрат неможливе без удосконалення обліково-аналітично-планової системи та системи управління. Ураховуючи це, для впровадження нових принципів господарювання потрібен подальший розвиток ділової ініціативи та підприємництва на рівні провідних технологів, фахівців і керівників різних рівнів та їх технологічно-управлінських функцій [5].

Враховуючи сучасний стан функціонування сільськогосподарських підприємств у контексті перспективної політики сталого розвитку аграрної сфери, потрібно дотримуватися наступних основних принципів: 1) відповідність потребам населення; 2) екологічна безпека сільських територій; 3) економічна доцільність, що передбачає прибутковість діяльності сільськогосподарських підприємств і економічну вигоду для регіону. Задля встановлення рівноваги перерахованих вимог доцільно використовувати трьохмодульну матрицю модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, яка передбачає злагоджені дії на рівнях держави, галузі й окремого сільськогосподарського підприємства.

На практиці сільськогосподарські підприємства використовують лише окремі розрізнені функції маркетингу, слабо організовано співпрацю з посередниками, інновації запроваджуються недостатньо активно [6]. Для модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства важливо комплексне застосування окремих важелів, підпорядкованих єдиній меті – гармонізації інтересів виробника й споживача шляхом комплексних зусиль з виробництва, реалізації й просуванню сільськогосподарської продукції. Модернізація важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства повинна базуватися на таких принципах: 1) ви-

користання сучасного інструментарію управління; 2) врахування взаємодії споживача з оточенням; 3) партнерські відносини між споживачем і підприємством.

У процесі модернізації важелів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства для завдання кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності доцільно використовувати бенчмаркінг, який являє собою систематичну діяльність, спрямовану на аналіз характеристик підприємства та їх зіставлення з характеристиками підприємства-лідера у аграрній сфері, дослідження специфічних продуктів, що дає можливість покращення виробничих процесів або адміністративних методів на прикладі розвитку конкурентів. На першому етапі бенчмаркінгу слід проводити діагностику конкурентоспроможності за соціальними, економічними і екологічними параметрами.

Другий етап має передбачати перейняття досвіду – розробку й впровадження методів управління і технологій, які можуть імітуватися у процесі господарської діяльності, а також моніторинг установлених оціночних показників результатів роботи сільськогосподарського підприємства. Маркетингова діяльність дозволить підвищити попит на сільськогосподарську продукцію, якщо буде проводитись у комплексі.

Прогнозування та встановлення ціни повинні базуватися на результатах маркетингових досліджень, у тому числі, враховуючи підсумки проведених розрахунків за методикою аналізу чутливості попиту. В такому разі проводиться моделювання ціни, засноване на обчисленні і маневруванні питомих ваг якісних складових послуги. Таке моделювання дозволяє: 1) визначити резерви збільшення доходу; 2) обрати пріоритетні напрями розвитку продукту; 3) прогнозувати зміну поведінки конкурентів; 4) перейняти досвід в аспекті політики цін і якісних характеристик продукту. Подальшими діями підприємства має стати обчислення доцільності затрат на підвищення якості структурних складових продукції і зміни її ціни. Уведення в організаційну структуру сільськогосподарського підприємства системи технологічного управління через формування системи категорій провідних і допоміжних служб, основних структурних підрозділів і допоміжних дасть можливість визначитися з пріоритетною роллю керівників і спеціалістів провідних служб у вдосконаленні схеми оперативної обліково-аналітично-планово-контрольної системи та системи управління сільськогосподарського підприємства, системи, що дозволить оперативно відслідковувати собівартість виробленої продукції на кожному з часово-технологічних етапів її виготовлення. Потреба в спеціалізованій інформації потребує розробки і відпрацювання спеціалізованої схеми обліку та звітності, які повинні стати основою оперативного аналізу в оперативному управлінні спеціалізованої служби та всього підприємства, що займається виробництвом сільськогосподарської продукції. Потрібно удосконалювати загальну схему обліку. Кожній спеціалізованій службі необхідно мати свою економічно-спеціалізовану схему обліку, адекватну загальногосподарській схемі внут-



рішньогосподарського обліку, що забезпечить оперативність об'єктивної інформації, враховуючи різні технологічні, господарські, фінансові, ситуативні й тактично-стратегічні процеси. Схема економічно-спеціалізованого обліку слугуватиме забезпеченню потреб щодо збору й систематизації фактів, які дають можливість робити відповідні висновки й приймати необхідні управлінські рішення.

### 5. Висновки

Отже, на рівні сільськогосподарського підприємства необхідним є застосування організаційно-економічного механізму модернізації важелів управління його конкурентоспроможністю із погляду сучасної теорії менеджменту на базі системного підходу. Елементами такого механізму виступають: суб'єкт як рушійна сила, що з визначеною метою запускає в дію даний механізм; цілі як заплановані бажані результати дії механізму; методи як інструментарій, способи й технології процесів досягнення поставленої мети; засоби як сукупність видів і джерел ресурсів, що використовуються для досягнення цілей; об'єкти, як господарське середовище та економічні явища. Мета запровадження механізму у практику – об'єднання процесів керування, функцій й заходів щодо модернізації важелів управління конкурентоспроможністю підприємства в єдину систему цілеспрямованих управлінських впливів. У такому механізмі дії щодо зовнішнього середовища полягають у такому: моніторинг чинників зовнішнього середовища, їхнього впливу й ступеня чутливості до них; трансформація отриманої інформації про ризики, вимоги й можливості в локальні та глобальні цілі підприємства, досягнення яких виражено виявом позитивних ефектів, у тому числі й на зовнішнє середовище; запровадження механізму у дію; системна оцінка ефектів й вдосконалення процесів.

Соціально-економічна ситуація на селі і сільськогосподарському виробництві потребує негайних, неординарних еволюційних змін, в основу яких має бути покладена мотивація праці, зміна підходів у розумінні та оцінці виробничого процесу, ролі, місця й відношення до цього процесу селянина-працівника, а також його безпосередньої участі в розподілі результатів його праці. Без таких змін не може бути й мови про конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, а звідси – і про забезпечення необхідного рівня продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гохберг О. Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу /

О. Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50-57.

2. Гринько Х. В. Механізм формування конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках : монографія / Х. В. Гринько. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2005. – 324 с.

3. Гудзь Е. Е. Повышение конкурентоспособности АПК Украины с помощью интеграционных процессов: финансовый механизм / Е. Е. Гудзь // Материали II Международной научно-практической конференции „Экономический рост республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость”. – Минск : БГЭУ, 2009. – Т. 2. – С.11-12.

4. Гудзь О. Є. Формування та механізм реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства / О. Є. Гудзь, О. С. Степасюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія „Економіка, аграрний менеджмент, бізнес” / [редкол. : Д. О. Мельничук (відп. ред.) та ін]. – К. : ВЦ НУБіП України, 2011. – Вип. 168. – Ч.1 – С. 194-203.

5. Гуторова І. В. Фактори, що формують конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств / І. В. Гуторова // Вісник СНАУ. – 2008. – № 7/2 (30). – С. 94-98. – (Серія „Економіка та менеджмент”).

6. Жданко Є. С. Забезпечення конкурентоспроможності й розвитку підприємств в кризових умовах: проблеми та рішення / Є. С. Жданко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. – Донецк : ДонНУ, 2008. – 1156 с.

7. Кулешова Г. М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г. М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126-132.

8. Малік М. Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : монографія / М. Й. Малік, О. А. Нужна. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 270 с.

9. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика : монографія / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.

10. Яців І. Конкурентні відносини в аграрному секторі України / І. Яців // Вісник Львівського національного аграрного університету : економіка АПК. – 2010. – № 1 (2). – С. 9-14.

## ПРОБЛЕМИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЗАХІДНИХ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

*Анотація.* Розглянуто сучасний стан ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій та досліджено основні його проблеми. Проведено аналіз даних по розподілу реєстраторів за регіонами.

*Ключові слова:* прикордонні території, транскордонне співробітництво, ринок фінансових інвестицій, фінансові інвестиції, фондовий ринок, цінні папери, реєстратори, інвестори

Tanchak J., Borshch O.

## PROBLEMS OF FINANCIAL INVESTMENTS MARKET ON WESTERN BORDERLINE TERRITORIES

*Summary.* The present article considers current state of market of financial investments on Western borderline territories and researches its major problems. The analysis of data is conducted on regional distributing of recorders.

*Keywords:* borderline territories, transborder cooperation, market of financial investments, financial investments, fund market, securities, recorders, investors

### 1. Вступ

Від часу набуття Україною незалежності та початку формування ринкової економічної системи країни безперервно йшов процес створення ринку фінансових інвестицій, або фондового ринку, що характеризувався відокремленням часток (паїв, акцій) суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб) у системі обігу пайового (акціонерного) капіталу.

Фінансові інвестиції розглядаються як активна форма ефективного використання тимчасово вільного капіталу, або як інструмент реалізації стратегічних цілей, пов'язаних із диверсифікацією операційної діяльності підприємства. Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу.

В західному прикордонні відстежуються деякі відмінності у функціонуванні ринку фінансових інвестицій, обумовленні різним рівнем розвитку економіки України та країн, що межують з нею. Розвиток економіки будь-якого регіону неможливий без відповідного інвестиційного забезпечення. Зважаючи на недостатність інвестиційних ресурсів у регіонах України, на перший план виходить необхідність розроблення дієвих механізмів їх залучення та розміщення. Особливо актуальною є розробка і застосування таких механізмів у прикордонних регіонах, які через своє розташування мають певну специфіку економічного розвитку.

У статті поставлено за мету з'ясувати основні проблеми ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій та дослідити його сучасний стан.

Західні прикордонні області різняться за рівнем соціально-економічного розвитку. Найкраще розви-

нута Львівська область, найменш розвинутою вважається Волинська. Пов'язано це, перш за все, з їх прикордонним розташуванням, різним рівнем промислового розвитку та агропромисловим профілем Волинської та Закарпатської областей. Ще однією причиною є низький рівень співпраці з прикордонними територіями західних країн, особливо щодо залучення іноземних інвестицій та спеціалістів. Для посилення розвитку західних прикордонних областей потрібно стимулювати інвестиційну діяльність. Причому залучати необхідно як внутрішні, так і зовнішні інвестиційні ресурси.

Львівська область – одна з найактивніших учасників транскордонного співробітництва, яке набуває особливого значення, враховуючи курс України на зближення та подальший вступ до ЄС. Транскордонна співпраця надає можливість об'єднання зусиль для вирішення спільних проблем по обидва боки кордону.

Безумовним лідером на західних прикордонних територіях за кількістю інститутів спільного інвестування (близько 10% від загальної кількості інститутів спільного інвестування України), вартістю фінансових вкладень (понад 4%), чистих активів (понад 2%), балансовою вартістю інвестиційних сертифікатів, розміщених серед учасників (понад 4%), є Львівська область.

На західних прикордонних територіях функціонує близько 25% кредитних спілок, з яких 7% припадає на кредитні спілки Львівської області. Щодо розвитку інститутів фондового ринку слід зазначити, що в регіоні функціонують філії фондових бірж, крім них, працює близько 7% торговців цінними паперами, з яких більше ніж 3% - торговці цінними паперами, які працюють у Львівській області. Частка торговців цінними паперами західних прикордонних територій в обсязі торгів незначна – 2,23%, причому Львівщина займає 9 місце за

обсягом торгів і її частка становить 0,64% загального обсягу торгів.

На західних прикордонних територіях працює 37 незалежних реєстраторів, з них більше ніж 32% - незалежні реєстратори Львівщини, 30% - реєстратори Рівненщини. Найменше реєстраторів функціонує в Закарпатській і Чернівецькій областях. Слід зазначити, що саме реєстратори займають центральне місце в інфраструктурі ринку фінансових інвестицій Львівської області. З метою забезпечення обліку прав власності на іменні цінні папери тут функціонують 12 реєстраторів та 5 філій реєстраторів. Того ж року помітною стала тенденція до постійного розширення спектра послуг реєстраторів області клієнтам. Дедалі більше емітентів користуються послугами реєстраторів під час організації та проведення загальних зборів акціонерів. На західних прикордонних територіях функціонує 4% від загальної кількості зберігачів цінних паперів – по 2% в Івано-Франківській та Львівській областях.

## 2. Огляд літературних джерел

Сьогоднішній стан розвитку ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій, з одного боку, віддзеркалює історичні тенденції розвитку, з другого – залежить від напрямків розвитку міжнародних фондових ринків. Ефективність аналізованого ринку залежить від ступеня розвитку та можливостей його інститутів. Такі припущення висловлювали В. Чернишук і А. Данькевич [7, с. 98–100], А. Кондрашихін [2, с. 114–116], Н. Приказнюк та Т. Томашко [4, с. 75–76].

Відомо, що від початку створення ринку фінансових інвестицій на західних прикордонних територіях гостро постало питання його ефективного функціонування.

Сьогодні цей ринок не виконує своїх функцій: не сприяє залученню інвестицій і перерозподілу капіталу. Крім того, потребують розв'язання ціла низка проблем, а саме: невеликий обсяг та неліквідність, низький рівень капіталізації, високий ступінь ризиків, нестача кваліфікованого персоналу, відсутність відкритого доступу до інформації, порушення прав інвесторів, недосконалість нормативно-правового забезпечення.

У зв'язку з цим, першочерговим завданням є вдосконалення регулятивної системи ринку фінансових інвестицій прикордонних територій. Особливості взаємодії прикордонних територій України, зокрема Львівщини, з сусідніми в рамках розширення транскордонного співробітництва та характеристика стратегічних факторів активізації такої співпраці висвітлені у працях І. Студеннікової [6], Н. Мікули, П. Беленького [1].

Заслуговує на увагу зауваження О. Підхомного, що ринок фінансових інвестицій західних прикордонних територій України має специфічні риси, які визначають його національну модель. А саме: пріоритет первинного ринку, що обумовлено приватизацією як джерелом появи цінних паперів та бажанням їх продати за неможливості знайти покупця. Це спричиняє неефективність цінних паперів, головна функція яких зводиться до перерозподілу власності, а не до залучення інвестицій в еконо-

міку. Серед специфічних рис слід також відзначити значну частку акціонерного ринку та обмеженість інших видів фінансових інструментів; невеликі обсяги та пізню емісію державних і муніципальних боргових цінних паперів.

Також вагомим чинником впливу на ефективність ринку фінансових інвестицій є стан конкуренції між його учасниками [13, с. 19-20]. Конкурентне середовище на цьому ринку формується за рахунок діяльності на ньому різноманітних учасників, сукупний вплив яких визначає потенціал граничного прибутку в цій сфері: конкуренція за обсяги здійснення інвестиційних операцій стосується, головним чином, торговців цінними паперами, які належать до фінансових посередників; конкуренція за залучення фінансових ресурсів потенційних інвесторів поширена між емітентами цінних паперів; конкуренція між комерційними банками як фінансовими брокерами і дилерами на ринку цінних паперів проявляється під час виконання біржових угод з цінними паперами, а саме, коли комерційні банки здійснюють комісійну (брокерську) або комерційну (дилерську) діяльність; конкуренція за обсяги послуг з інвестиційного консультування відбувається між інвестиційними компаніями та інвестиційними фондами, роль яких на вітчизняному ринку значно знизилася; конкуренція за здійснення функцій інфраструктурних учасників ринку фінансових інвестицій поширена серед реєстраторів, депозитаріїв, розрахунково-клірингових установ, бірж та агентств з розвитку інфраструктури [4, с. 40].

Варто звернути увагу на зауваження О. Мозгового, що одним з важливих чинників, що визначає рівень ефективності аналізованого ринку, є його інформаційна прозорість.

Головними групами факторів, що впливають на стан ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій, є:

- розмір попиту і пропозиції;
- характер попиту і пропозиції;
- суб'єктивні фактори;
- ситуація на суміжних ринках;
- технічні фактори.

Розмір попиту визначається загальною економічною та політичною ситуацією в країні, станом галузі й конкретного емітента. Розмір пропозиції залежить від: соціальної структури суспільства, розміру і структури доходів та потреб людей, наявності гарантій безпечності інвестування і захисту прав інвесторів. Суб'єктивні фактори – це, власне, психологія інвесторів і особливо цілей кожного з них; вплив заяв чи поведінки окремих авторитетних осіб на поведінку інших суб'єктів ринку; обсяг спекуляцій, який зміщує ринкові ціни від поточної вартості фондових цінностей до очікуваної. До технічних факторів належить усе, що пов'язано з технічною стороною обігу цінних паперів. Високий рівень технічного забезпечення відкриває більше можливостей для інвестування.

## 3. Емпіричні результати

На сьогодні ринок фінансових інвестицій західних прикордонних територій фактично не діє. Ще півтора року тому він вважався одним із найдина-

мічніших у світі. На початку 2008 року ніщо не віщувало катастрофи. Організований ринок виглядав дуже презентабельно: у біржові списки організаторів торгів було включено 2141 цінний папір 1069 емітентів. До біржових реєстраторів увійшло 229 найменувань. У жовтні 2008 року вже було зрозуміло, що падіння українського організованого фондового ринку, уособлювано лідером – ПФТС, є катастрофічним. Його падіння було одним із найбільших у світі – майже на 80%.

З березня по жовтень 2008 року нерезиденти продали облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на суму 1,308 млрд грн, що ускладнило ситуацію на вітчизняному фондовому ринку. Сьогодні українська економіка перебуває у дуже вразливому стані. За оцінкою чутливості до макроекономічної нестабільності “Fitch”, із 73 країн, підданих аналізу, Україна посіла друге місце серед найвразливіших держав. Вітчизняний банківський сектор має високий ступінь ризику – йому привласнено 10-ту категорію, до якої належать найслабші й найвразливіші банківські сектори у світі [6, с. 55-56].

Ринок фінансових інвестицій західних прикордонних територій на сьогодні ще не має достатніх механізмів саморегулювання, тому необхідною передумовою його розвитку є зміцнювання системи державного регулювання. Для цього необхідно щоб функція контролю за ринком цінних паперів здійснювалася інституцією, незалежною від політичних, урядових, а тим більше – лобістських, тінювих та корумпованих сил [11, с. 278].

Як відомо, багаторічні спроби реорганізації структури ринку фінансових інвестицій відчували опір різних лобістів, які наполягають на необхідності розвитку ринку саме за “ринковою” моделлю. Кризове падіння повністю довело хибність такого підходу, і це дає підстави стверджувати, що структурна перебудова фондового ринку має бути здійснена урядом у примусовому порядку. Встановивши реальний контроль над інструментами цього ринку, держава повинна буде вживати дієвих заходів щодо забезпечення європейських стандартів його діяльності. Більшість аналітиків упевнені, що ринок фінансових інвестицій західних прикордонних територій сягне свого історичного максимуму лише через рік-півтора після початку відновлення світової фінансової системи.

Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що світова фінансова криза може прийти через вплив інвестицій та падіння ринку фінансових інвестицій. Головними гальмівними чинниками інвестиційної активності та росту на світових фондових ринках залишаться загальносвітова фінансова нестабільність, слабкі показники у фінансово-виробничому секторі національної економіки, недостатній платоспроможний попит і недовіра системних інвесторів.

Найбільшою проблемою в найближчі роки стане регуляторний арбітраж (різниця між витратами учасників ринку на дотримання комплексу регулятивних вимог у тій чи іншій країні), пов’язаний із масштабним переміщенням капіталів в офшорні зони для створення ринку, паралельного внутрішньо-

му. Необхідно надати реальні повноваження саморегулятивним організаціям ринку фінансових інвестицій, щоб вони стали впливовими центрами професійної регуляції для об’єднаних ними учасників ринку. Суттєвою перешкодою для притоку вітчизняного та іноземного капіталу є випадки порушення прав інвесторів, непрозорість і низька ліквідність фондового ринку України [9, с. 78-79].

До найбільш поширених порушень на ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій слід віднести:

- недотримання норм законодавства, які визначають порядок розміщення акцій; порушення інтересів інвесторів під час проведення емісій;
- несвоєчасне та неповне висвітлення інформації про діяльність емітентів;
- ущемлення прав інвесторів під час процедури банкрутства, санації, реорганізації або ліквідації об’єкта інвестування;
- недотримання емітентами порядку проведення загальних зборів акціонерів;
- прийняття емітентами статутних норм, що обмежують права та інтереси інвесторів;
- зміни порядку та термінів виплати дивідендів;
- ігнорування інститутами інфраструктури вимог законодавства про фондовий ринок.

Через високу собівартість послуг реєстраторів часто платіж за перереєстрацію невеликого пакета акцій перевищує його вартість. Необхідно вирішити питання щодо тарифікації послуг професійних учасників фондового ринку (реєстраторів, зберігачів). У Законі України “Про механізми кредитування” слід врахувати стандарти обігу та обслуговування цінних паперів. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку і Антимонопольним комітетом на реєстраторів покладені невластиві їм функції контролю за підставами для здійснення угод, правоздатністю інвесторів, додержанням ними вимог антимонопольних застережень тощо. Внаслідок невисоких вимог до ліцензування реєстраторської діяльності нерідко утворюються “свої” реєстратори. Вони засновуються емітентами для зменшення витрат і контролю за процесом перерозподілу власності.

За даними ліцензійного реєстру за станом на 30.06.2010 р. 354 суб’єкти підприємницької діяльності мали ліцензії щодо здійснення діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів. Відповідно до Положення про складання адміністративних даних щодо здійснення діяльності з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів та подання відповідних документів до Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, затвердженого рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24.06.2003р. № 290, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 29 липня 2003 р. за №655/7976 (надалі-Положення) Комісії, до електронного масиву даних прийнято 350 інформації реєстраторів та 27 інформацій територіальних органів Комісії щодо 230 емітентів, які здійснюють діяльність із самостійного ведення власного реєстру власників іменних цінних паперів.

Регіональне представництво реєстраторів власників іменних цінних паперів сформувалося у попередні роки. Більшість з них знаходиться у промислово розвинутих регіонах де сконцентрована переважна більшість емітентів іменних цінних паперів. У таблиці 1 представлено розподіл реєстраторів за регіонами та надано окремі дані щодо їх діяльності за станом на 30.06.2010 р., за наданими до Комісії адміністративними даними відповідно до вимог Положення [ 2, с. 57-59].

кількості високоліквідних ЦП з відносно передбачуваною курсовою вартістю. А для цього необхідно, щоб запрацював механізм, який би пов'язував дохідність та котирування цінних паперів із прибутковістю і вартістю підприємств-емітентів. До того ж на ринку фінансових інвестицій повинні обертатися переважно надійні ЦП, а інвестори повинні мати можливість розрізняти цінні папери за ступенем їх надійності.

Таблиця 1

**Дані по розподілу реєстраторів за західними прикордонними областями станом на 30.06.2010 р.**

Назва регіону	Кількість реєстраторів	Частка у загальній кількості реєстраторів(%)	Кількість підпорядкованих підрозділів реєстраторів	Кількість емітентів, яких обслуговують реєстратори	Частка у загальній кількості емітентів(%)	Кількість випусків цінних паперів, які обслуговують реєстратори	Кількість особових рахунків номінальних утримувачів у реєстрах	Кількість особових рахунків власників іменних цінних паперів у реєстрах
Волинська область	3	11,11	1	142	9,72	142	40	52680
Закарпатська область	3	11,11	2	127	8,70	127	34	58710
Івано-Франківська область	4	14,81	2	273	18,68	274	122	189921
Львівська область	7	25,93	3	677	46,34	682	302	647855
Хмельницька область	7	25,93	2	194	13,28	201	63	82604
Чернівецька область	3	11,11	1	48	3,29	49	19	30812
<b>Усього</b>	<b>27</b>	<b>100,00</b>	<b>11</b>	<b>1461</b>	<b>100,00</b>	<b>1475</b>	<b>580</b>	<b>1062582</b>

Джерело: Звіт ДКЦПФР за 2010 рік [1]

У західних прикордонних територіях кількість реєстраторів є найменшою, наприклад, у Львівській області – 7, у Закарпатській – 3, а у Чернівецькій – також 3.

Вдосконалення відносин “реєстратори – депозитарії – зберігачі” може відбутися в ході реалізації програми електронної перереєстрації та відпрацювання процедур обліку в системі реєстру номінальних утримувачів депозитарних установ [3, с. 115-116].

З метою недопущення порушень законодавства ДКЦПФР необхідно розробити методичні рекомендації з реорганізації реєстраторського сегменту, забезпечити достатню інформованість компаній, що бажають злитися, бути поглинутими або здійснити поглинання. Нині працює незначна кількість взаємних та інвестиційних фондів відкритого типу. Функціонування останніх ускладнюється їх низькою ліквідністю на ринку.

Важливою передумовою збільшення привабливості ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій для стратегічних інвесторів є підвищення рейтингу українських цінних паперів від спекулятивного до інвестиційного, що, своєю чергою, вимагає наявності на ринку достатньої

умовою ефективного розвитку ринку державних боргових зобов'язань є розширення кола прямих учасників, насамперед небанківських фінансових установ.

#### 4. Висновки

Ринок фінансових інвестицій західних прикордонних територій відбиває стан розвитку економіки в цілому. Він характеризується несформованими традиціями і правилами роботи, що зумовлює потребу в запровадженні системи ефективного регулювання й управління, насамперед з боку держави.

Важливою особливістю аналізованого ринку є недостатня ефективність діяльності інститутів спільного інвестування: обсяги зареєстрованих випусків цінних паперів демонструють тенденцію до постійного збільшення обсягів зареєстрованих випусків акцій корпоративними інвестиційними фондами.

Поступовий розвиток ринку фінансових інвестицій західних прикордонних територій виявив цілу низку проблем (високий ступінь маніпулювання, асиметричність інформації, низька ліквідність і капіталізація, невеликі обсяги). У зв'язку з цим, є нагальна потреба в удосконаленні інфраструктури

аналізованого ринку прикордонних територій поряд із механізмом державного регулювання.

Проблемою, що потребує особливої уваги є необхідність подолання відставання українських територій від іноземних, які межують із західними регіонами України в обсязі капіталовкладень та загальному рівні економічного розвитку.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беленький П. Ю. Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула Н. А. // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 72-74.

2. Звіт державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010 рік. – К., 2011. – 119 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.smda.gov.ua](http://www.smda.gov.ua).

3. Кондрашихін А. Б. Фінансові аспекти відносин учасників ринку цінних паперів / А. Б. Кондрашихін // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 113–117.

4. Кулік О. О. Іноземні інвестиції в економіку України / О. О. Кулік // Український географічний журнал. – 2009. – № 1. – С. 95.

5. Приказнюк Н. В. Ринок державних цінних паперів: світовий досвід та вітчизняні реалії / Н. В. Приказнюк, Т. П. Томашко // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 73 – 81.

6. Маркевич К. Л. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / К. Л. Маркевич // ДНІ ім. О. Гончара / Електронне джерело: [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_05/2\\_markevich.htm](http://www.confcontact.com/2009_03_05/2_markevich.htm).

7. Назарчук М. Про деякі особливості розвитку організованого ринку цінних паперів в Україні / М. Назарчук, Л. Карпенко // Економіка України. – 2005. – №10. – С. 39 – 41.

8. Студеннікова І. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні / І. Студеннікова // Економічний часопис – XXI. – 2005. – №1-2. – С. 28-32.

9. Хорунжий С. Про деякі проблеми ринку цінних паперів / С. Хорунжий // Фінансові ризики. – 2000. – №2.

10. Чернишук В. Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми та перспективи / В. Р. Чернишук, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 96-103.

11. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : Мрія : УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

12. Hassett K. A. The Concise Encyclopedia of Economics. Library of Economics and Liberty. – 2008. – Vol. 2. – P. 117-119

13. Hyneman F. "Risk, uncertainty and profit" / Hyneman F. // Hart, Schaffner, and Marx Prize Essays, no. 31. – Houghton Mifflin. – New York. – 2004. – P. 19-28.

УДК 005.591:005.21+658.0

Гронь О. В.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* Розглянуто особливості здійснення стратегічного вибору в концепції інкременталізму. Сформульовані стратегії, що реалізуються, оскільки на етапі вибору у менеджерів є значно більше варіантів дій, ніж пропонує раціональний підхід. Відповідно до раціонального підходу, добре пророблена стратегія має один найкращий варіант здійснення, а всі відхилення від нього погіршують параметри ефективності стратегічного управління.

*Ключові слова:* концепція інкременталізму, методичний підхід, підприємство, стратегічні зміни, інструментарій управління

Hron O.

## METHODOLOGICAL APPROACH TO THE SELECTION OF STRATEGIC ENTERPRISE CHANGE MANAGEMENT

*Summary.* Some methodological approaches to the selection of strategic enterprise change management are adapted and formulated. The concept of incrementalism is used for strategic selection realization.

*Keywords:* concept of incrementalism, methodological approach, enterprise, diversification effectiveness, strategic change, means of management

### 1. Вступ

Особливості здійснення стратегічних змін на підприємстві полягають у тому, що на етапі задуму або розроблення ідей у менеджерів є значно більше варіантів дій, ніж пропонує раціональний підхід.

Активно працюючий в області теорії стратегічного менеджменту американський дослідник У. Кічел вказував на факт, що тільки 10% сформульованих стратегій дійсно реалізуються на практиці [8]. З позицій раціонального підходу добре пророблена

стратегія має один найкращий варіант здійснення, а всі відхилення від нього погіршують параметри ефективності стратегічного управління. Здійснення вибору щодо орієнтирів та інструментарію стратегічних змін підприємства осмислюються і вирішуються в концепції інкременталізму.

## **2. Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Серед вітчизняних вчених питання управління стратегічними змінами досліджують І. М. Акімова, О. В. Виноградова, С. Б. Довбня, М. О. Кизим, А. П. Наливайко, В. С. Пономаренко, І. В. Смолін, Г. М. Тарасюк. Серед російських дослідників – М. Д. Аістова, Г. Б. Клейнер, І. І. Мазур, В. Н. Треньов, С. Р. Філонович, В. Ф. Шапіро, Г. В. Широкова. В їх роботах висвітлені сучасні концепції, методи стратегічних змін, передумови та стратегічні аспекти управління ними. Однак, відсутність єдності у підходах, методах управління та оцінювання стратегічних змін підприємства обумовлюють необхідність проведення подальших системних досліджень процесів та характеру стратегічних змін, розробки методичного забезпечення щодо формування та оцінювання потенціалу реалізації стратегічних змін, що і є метою дослідження.

## **3. Передумови створення та впровадження методологічних принципів інкременталізму у системі стратегічного управління**

Реалізація стратегічних змін розглядається як мистецтво менеджменту, що вимагає використання управлінських ресурсів. Увага топ-менеджерів на етапі розробки стратегії звернена до можливостей використання організаційних, людських ресурсів для досягнення цілей змін та вимагає знань принципів організації, мотивації, лідерства, досягнення задоволення від праці. Засобами реалізації обраного стратегічного курсу виступають, як правило, реструктуризація, реінжиніринг, оновлення, рефреймінг, інновації та інші. Недосягнення цілей у ході стратегічних змін може свідчити, з одного боку, про недостатню компетентність управлінського персоналу, з іншого – про недостатню їх мотивацію.

Знання методів та засобів стратегічного управління змінами підприємства значно розширює можливості та забезпечує успіх в реалізації стратегічних намірів підприємства. В теорії та практиці стратегічного управління дотримання принципів інкременталізму розглядається як переконання, відповідно якому ефективні економічні, соціальні та політичні перетворення можуть здійснюватися тільки поступово [8]. Засновником методологічних принципів інкременталізму вважають Ч. Ліндблома [9], який сформулював та протиставив його раціонально дедуктивному методу, який він називав „метод коренів”, метод послідовних обмежених порівнянь („метод гілок”). У сучасній теорії стратегічного управління метод послідовних обмежених порівнянь відомий як „окремий” інкременталізм або „серійний”, „фрагментарний”, „корективний” процес.

Основними принципами запропонованого Ч. Ліндбломом методу послідовних обмежених порівнянь є:

- процес вибору цілей та емпіричний аналіз необхідних дій не відділяють один від другого, вони тісно взаємопов'язані;

- оскільки засоби та цілі не відділяють від інших, аналіз „засоби-результат (ціль)” часто недоречний або обмежений;

- критерій „гарної” політики: згода різних аналітиків з даною політичною програмою (при цьому не потрібно їх згоди тому, що дана політика є найпридатнішим засобом для досягнення відповідної цілі);

- аналіз істотно обмежений з причини зневаги можливими наслідками, альтернативними політичними програмами, величинами, що можуть впливати на процес;

- послідовність порівнянь значно зменшує або виключає впевненість в теорії.

Таким чином, відповідно до концепції інкременталізму, при реалізації змін керівник фокусує свою увагу на інкрементальних величинах (приростах), а не на повній величині бажаного результату. За відносно короткий час можна провести багато поступових змін, які дозволять коригувати політичну програму, мінімізувати вплив помилок, уникнути масштабних змін й таким чином витратити менше часу на аналіз, обговорення та написання нової політичної програми.

Недоліком теорії роздільних приростів є те, що її пов'язують з обмеженістю, орієнтацією на засоби, реконструктивізмом, серійністю, практичністю та фрагментарністю. Однак, переконливою позитивною ознакою інкременталізму є те, що замість раціонального пошуку всіх можливостей аналітик спрощує проблему, залишаючи тільки області, в яких наслідки змін можуть відрізнитися, розглядає тільки обмежену кількість альтернатив та їх наслідків.

## **4. Алгоритм реалізації стратегічних рішень на підприємстві**

Удосконалив метод інкременталізму Дж. Квінн [3], який запропонував для успішної реалізації стратегічних цілей, що внаслідок надходження нової інформації постійно уточнюються, застосовувати формальний аналіз, поведінкову техніку та силову політику. Таке інтегрування різних методик Дж. Квінн назвав „логічним інкременталізмом” та виділив етапи, яких необхідно дотримуватися в процесі реалізації стратегічних змін. Перший етап – „управління формальною інформаційною системою” – характеризується необхідністю збору інформації; другий – пов'язаний з поглибленням розуміння ситуації. Керівники шукають додаткову інформацію та аргументи, створюючи широкий список альтернатив, обговорюючи стратегічні плани з колегами та більш широкою аудиторією. Але основні виконавці можуть бути не готовими до змін своїх минулих моделей поведінки або до творчого дослідження варіантів вибору. Важливим для реалізації даного етапу є підвищення свідомості та зацікавленості на тих рівнях управління підприємством, що набудуть особливого значення в процесі реалізації базових змін. Третій етап Дж. Квінн визначає як зміну організаційних символів та забезпечення довіри планам здійснення стратегічних змін. Необхідність його реалізації виникає в той час, коли зростає усвідомлення потреби в змінах і менеджери бажать поставити організацію до відома про те,

що відбуваються певні зміни, навіть коли рішення ще не прийняті. Для вирішення зазначених завдань деякі менеджери використовують символічні дії – добре видимі, що без слів виражають складні повідомлення і не можуть бути передані вербально.

На наступному етапі, згідно з методом логічного інкременталізму, перед тим, як прийти до певних стратегічних рішень, „необхідно узаконити нові точки зору, що визнаються як можливі, але провокують атмосферу невизначеності та занепокоєння” [3]. Вище керівництво, прагнучи здійснити зміни, поліпшує інформаційну базу, свідомо влаштовує обговорення гострих питань, пояснює значення нових рішень. Такі дії дозволяють підвищити об'єктивність оцінки нових варіантів у порівнянні з вже відомими. В багатьох випадках концепції стратегії, яким спочатку чинили опір, отримують схвалення та підтримку з часом, якщо керівники не загострять опір, занадто швидко нав'язуючи ці концепції зверху.

Перевагою при використанні концепції інкременталізму в формуванні стратегічного вибору є те, що керівники, не вивчивши всієї сутності стратегічних змін, можуть експериментувати з частковими новими підходами та навчатися, не ризикуючи життєздатністю підприємства. На етапах формування стратегічного вибору рішення повинні бути пробними або експериментальними, а перші дії проявляться як тактичне пристосування до існуючого стану підприємства. Принципи стратегії, що формуються, повинні спиратися на політичну підтримку, для того, щоб почати успішну реалізацію [2]. Ефективними механізмами в даному випадку є групи, що створюються спеціально – комісії, комітети та т. ін. Такі групи створюються з метою навчання, оцінки, нейтралізації та „чисельного придушення супротивників стратегічних змін”. Також вони використовуються для додання легітимності новим варіантам вибору або забезпечення більш тісного зв'язку між різними постулатами стратегії або зосереджуються на створенні „рушійних моментів” змін. Додатковим засобом, що полегшує поступове здійснення змін, виступають процеси досягнення консенсусу, що також поліпшує доцільність стратегічних рішень й допомагає досягти позитивного та інноваційного сприяння змінам у випадку можливих невдач. Впровадження стратегічних змін повинно мати підтримку всіх ключових учасників.

Таким чином, відповідно до концепції інкременталізму, для реалізації стратегічних змін на підприємстві необхідним є формування та використання методичного інструментарію за такими етапами:

- цілеспрямоване вивчення змін у зовнішньому середовищі для визначення сили найбільш імовірних потенційних можливостей або загроз;

- створення ресурсного резерву, щоб мати можливість ефективно реагувати при несприятливому збігу обставин;

- оцінювання стану готовності підприємства та його персоналу до змін;

- визначення ключових суб'єктів управління стратегічними змінами та наділення повноваженнями

менеджерів, що психологічно здатні до швидких змін (ключовою фігурою вважається той, хто може управляти коаліціями);

- скорочення ланцюжків прийняття рішень, що виходять від ключових менеджерів, з метою забезпечення найбільш швидкої реакції системи.

## 5. Висновки

Зазначені етапи відповідають стану, коли формується концепція реалізації стратегічних змін. Стадія здійснення стратегічних змін поділяється на етапи: забезпечення джерел прийнятих зобов'язань, фокусування організації, управління коаліціями, формалізація обов'язків за допомогою наділення прихильників повноваженнями та збереження динаміки за допомогою руйнування консенсусу. Всі вони пов'язані з поведінкою керівників, що направлена на закріплення, реалізацію та розвиток стратегії.

Відповідно, концепції інкременталізму реалізація стратегічних цілей здійснюється поступово. Наведена концепція реалізації стратегічних змін є достатньо успішною методологією управління змінами організації, виділяючи фактори, стадії й етапи готовності підприємств до реалізації організаційних змін, ключові суб'єкти та їх здатності до створення атмосфери підтримки та фокусування організації на досягнення цілей.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бай С. І. Про особливості формування потенціалу розвитку підприємства. / С. І. Бай // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць. – Львів : Вид-во ЛКА, 2003. – Вип. 6. – С. 155-159.

2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : моногр. / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Оленко. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 427 с.

3. Минцберг Г. Стратегический процесс : монографія / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

4. Садеков А. А. Управление предприятием в условиях кризиса : монография / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк : ДонГУЭТ, 2006. – 178 с.

5. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації : монографія / І. В. Смолін. – К. : КНТЕУ, 2004. – 344 с.

6. Стасюк В. П. Модели адаптивного управления предприятием / В. П. Стасюк. – Донецк : ДонНУ, ООО „Юго-Восток, Лтд”, 2003. – 224 с.

7. Тарасюк Г. М. Управління плануванням діяльності підприємства: теоретичні та практичні аспекти : монографія / Г. М. Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 292 с.

8. Управление человеческими ресурсами : монография / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.

9. Lindblom C. E. The Science of „Muddling Through” / С. Е. Lindblom // Public Administration Review. – 1959. – № 19. – Р. 79-88.



## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СЕРВІСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Анотація.* Розглянуто основні методичні підходи до забезпечення ефективної диверсифікації сервісних підприємств. Дана характеристика методичним підходам та обґрунтовано доцільність їх використання в тих чи інших умовах.

*Ключові слова:* стратегія диверсифікації, сервісне підприємство, диверсифікаційна політика, ефективність диверсифікації

## METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE EFFECTIVE REALIZATION OF SERVICE ENTERPRISES DIVERSIFICATION

*Summary.* The article is devoted to the investigation of the basic methodological principles to ensure effective service enterprises diversification. The expediency of service enterprises diversification used in certain circumstances is considered in detail.

*Keywords:* diversification strategy, service enterprise, diversification policy, diversification effectiveness

### 1. Вступ

Доцільність використання диверсифікації як інструменту стійкого і динамічного розвитку сервісних підприємств ґрунтується на високій адаптованості до змін кон'юнктури ринку внаслідок обмежених обсягів наданих послуг і невеликої потреби в ресурсах, мобільності сервісних підприємств та відносно швидкого виходу з ринкових ніш, що стали невігідними, можливості займати нові, перспективні ніші. Саме зміна кон'юнктури ринку зумовлює появу нових, більш вигідних об'єктів вкладення капіталу, що найчастіше спонукає сервісні підприємства залишати ніші ринку, що стали невігідними, та диверсифікувати діяльність.

Через витратний характер диверсифікації та високу чутливість підприємств до втрати навіть невеликих коштів рішення про диверсифікацію і вибір її виду повинно прийматися на підставі ретельного вивчення фінансово-економічних результатів диверсифікації, фінансового обґрунтування, врахування можливих ризиків та їх наслідків. Для цього необхідно використовувати методичні підходи, що дозволяють обґрунтувати ті чи інші рішення щодо ефективної диверсифікації сервісних підприємств.

### 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретико-методологічні проблеми економічної сутності торговельно-побутового сервісу є предметом дослідження західних науковців К. Альбрехта, Г. Армстронга, Р. Гріфіна, Е. Гуммессона, Ф. Котлера, М. Портера, С. Харта. Важливий внесок у розвиток сучасної теорії та практики диверсифікації діяльності торговельно-побутових підприємств зробили В. Андрійчук, Б. Андрушків, В. Борисова, В. Збарський, М. Ільчук, Т. Іщенко, М. Корінько, С. Покропивний та ін. Проте, недостатньо дослідженим для сфери торговельно-побутового сервісу залишається питання методичного визначення ефективної реалізації диверсифікації, що обумовило необхідність даного дослідження.

### 3. Дилеми та підходи до диверсифікації сервісних підприємств

Механізм управління диверсифікацією охоплює сукупність певних засобів впливу, що використовуються в наперед визначеній послідовності для формування й реалізації диверсифікаційної політики та оцінки соціально-економічного ефекту від її впровадження. Успішність будь-яких диверсифікаційних програм зумовлена, насамперед, розробкою дієвих інструментів формування диверсифікації як стратегічної орієнтації сервісного підприємства. Методичне забезпечення ефективної реалізації диверсифікації діяльності сервісних підприємств повинно охоплювати всі без винятку складові механізми диверсифікації й ґрунтуватися на основних підходах щодо визначення диверсифікації як стратегії підприємства.

З огляду на те, що диверсифікація діяльності сервісних підприємств розглядається як стратегія, вона може бути прийнятною для підприємств, які перебувають на різних стадіях життєвого циклу, характеризуються різним економічним станом і мають специфічну мотивацію щодо розширення видів діяльності. Тому доцільно визначити базові методичні підходи до забезпечення ефективності здійснення диверсифікації, а також визначення її результативності. Зазначені підходи передбачають врахування як потенційних переваг, що може забезпечити стратегія багатопрофільності діяльності, так і притаманних їй ризиків та загроз. Так, ключовими дилемами диверсифікації сервісних підприємств є:

- вибір перспективних напрямів розширення діяльності;
- досягнення синергетичного ефекту (пов'язана диверсифікація) або ринкової стійкості підприємства (непов'язана диверсифікація);
- забезпечення раціональної концентрації ресурсів у межах однієї стратегічної бізнес-одиниці;
- мінімізація інвестиційних ризиків.

У цьому контексті визначаються галузевий, портфельний, ресурсний, регіонально-географічний підходи, кожен з яких ґрунтується на мотиваційній складовій механізму диверсифікації, ключових компетенціях, що відповідають цілям розширення діяльності і є його основою, а також специфічних ризиках певного виду диверсифікації.

Галузевий підхід ґрунтується на тому, що для зниження загального ризику розширення діяльності вирішальне значення має добір галузей, який повинен ґрунтуватися на результатах експертних оцінок дії конкурентних сил в певній галузі, на яку орієнтує діяльність сервісне підприємство. В табл. 1 наведено критерії визначення привабливості галузей для диверсифікації діяльності сервісних підприємств.

Портфельний підхід означає орієнтацію діяльності сервісного підприємства на різні сегменти цільового ринку, тобто на задоволення потреб різних категорій клієнтів – тих виробничих напрямів, що перебувають на різних етапах життєвого циклу підприємства, авторитарного, демократичного, партнерського чи контролюючого стилю керівництва, з різним ступенем чутливості до цінових і номенклатурних коливань на ринку, високої, середньої та низької платоспроможності тощо. Послуги, надані сервісним підприємством різним категоріям споживачів, відрізнятимуться як за рівнем ризику, так і за рівнем дохідності (включаючи умови й терміни оплати послуг, обсяги кредитування, наявність страхового захисту споживача тощо), що, в кінцевому підсумку, дає змогу оптимально використа-

Таблиця 1

**Критерії визначення привабливості галузей для диверсифікації діяльності сервісних підприємств**

Конкурентна сила	Чинник конкуренції	Ознака позитивного прояву
Загроза появи нових конкурентів	Бар'єри входження до галузі	Незначний обсяг необхідного для входження капіталу, швидка його окупність
	Стратегії ринкових лідерів	Не застосовуються агресивні заходи щодо нових суб'єктів ринку, відсутність монопольних змов
	Доступність каналів розподілу	Велика кількість торговельних посередників різної конфігурації
	Державне регулювання	Сприятливий інвестиційний та податковий режим, відсутність обмежень
Влада постачальників, посередників	Унікальність каналу постачання	Ступінь диференціації постачальників ресурсів низька, перехід до іншого постачальника є відносно недорогим
	Домінування посередників	Можливість розбудови вертикальних маркетингових систем різних типів
Ринкова влада споживачів	Значимість товару (послуг) для споживача	Товарна пропозиція є важливим ресурсом для цільових споживачів, постійне зростання попиту
	Цінова еластичність попиту	Низька цінова еластичність попиту на послуги сервісного підприємства
	Рівень поінформованості споживачів	Доступність ефективних інформаційних мереж, низькі затрати на реалізацію заходів комунікаційної політики
	Обмежена кількість споживачів	Відсутність моно- або олігопсонії
Загроза появи товарів (послуг)замінників	Уніфікованість товарів (послуг)	Набір пропонованих товарів (послуг) є стандартним
	Якість товарів (послуг)	Підтримка якості не потребує більших витрат порівняно із товаром (послугою)- замінником
	Собівартість "переключення"	Висока собівартість для споживачів переходу на товари (послуги)- замінники

Найвищий ефект досягається в разі вибору галузей з протилежними фазами коливань ділового циклу. Якщо одна галузь перебуває на стадії економічного зростання, то інша переживає стадію спаду, а з часом їхні позиції змінюються на протилежні. Тоді зниження доходів від однієї групи клієнтів компенсується підвищенням доходів від іншої групи, що допомагає стабілізувати доходи сервісного підприємства і суттєво знизити ризик. Важливою також є можливість досягнення синергетичного ефекту від пов'язаної диверсифікації.

ти наявні у сервісного підприємства ресурси й збалансувати, таким чином, доходи підприємства від діяльності у різних сегментах цільового ринку.

Методологічною базою портфельного підходу щодо забезпечення ефективності диверсифікації діяльності сервісних підприємств обрано портфельну теорію Г. Марковіца [8], яку адаптовано до аналізу та оцінки диверсифікації напрямів діяльності. Згідно з зазначеним підходом, ефективний диверсифікаційний портфель забезпечує максимальну дохідність при заданому рівні ризику або забезпечує мінімальний ризик при певному рівні дохідності.

Тому ключовим поняттям у портфельному аналізі є співвідношення ризику й дохідності окремих напрямів діяльності підприємства, що забезпечується за умови нульової або від'ємної взаємної кореляції. Для характеристики результативності діяльності окремого бізнес-напрямку сервісних підприємств як комерційних суб'єктів системи торговельно-побутового обслуговування доцільно використовувати показник чистого прибутку. При цьому, загальна дохідність диверсифікаційного портфеля визначається як сума показників зваженої дохідності кожного напрямку діяльності підприємства шляхом додавання добутків дохідності кожного виду діяльності і його питомої ваги у загальному обсязі продажів, яка, в свою чергу, є часткою певного виду діяльності в структурі виручки підприємства.

Важливим аспектом портфельного аналізу підприємства є оцінка організаційного забезпечення диверсифікаційних процесів, а також управління новими напрямками діяльності. Більшість підприємств, що диверсифікуються, прагнуть поєднати управління новим стратегічним видом діяльності з

менеджментом материнської структури з метою досягнення синергетичного ефекту. Тому одним з критеріїв оцінки можливостей диверсифікації необхідно визначити і синергетичний ефект.

Ресурсний підхід передбачає використання стратегічних можливостей сервісного підприємства, обумовлених наявними у нього особливими, притаманними йому ресурсами та компетенціями, для забезпечення конкурентних переваг та (або) нових ринкових перспектив. Ключовими моментами в такому підході вбачаються унікальність, стійкість (тобто складність для копіювання конкурентами), незамінність та динамічність ключових компетенцій підприємства. Такими ресурсами сервісних підприємств можуть бути кількісні та якісні параметри маркетингових інструментів, кількість і капітал торгових марок підприємства, ступінь вертикальної інтеграції, якість товарів (послуг), технологічне лідерство підприємства, висококваліфікований персонал, логістична система, ефективна систем управління тощо.

Таблиця 2

#### Класифікація ключових компетенцій сервісних підприємств

Елементи ресурсного потенціалу	Ключові фактори успіху	Показники (індикатори)
Виробничий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сучасна матеріально-технічна база</li> <li>• гнучкі умови оплати послуг</li> <li>• можливість виконання індивідуальних замовлень</li> <li>• екологічнобезпечна діяльність</li> <li>• забезпеченість фінансовими ресурсами</li> <li>• використання інновацій</li> <li>• розробка нових послуг</li> <li>• своєчасність отримання послуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• рентабельність власного капіталу</li> <li>• коефіцієнт автономії</li> <li>• питома вага індивідуальних замовлень</li> <li>• собівартість надання послуг</li> <li>• коефіцієнт ліквідності</li> <li>• коефіцієнт платоспроможності</li> <li>• швидкість комерціалізації нових продуктів</li> <li>• ступінь оновлення асортименту</li> </ul>
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• лідерство за низькими цінами</li> <li>• ділова репутація підприємства</li> <li>• зручність розташування</li> <li>• наявність сервісного супроводження</li> <li>• орієнтація на довгострокові стосунки із клієнтами</li> <li>• широкий асортимент послуг</li> <li>• наявність збутової мережі</li> <li>• ефективна логістична система</li> <li>• системні маркетингові дослідження</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• лояльність клієнтів</li> <li>• зростання частки ринку</li> <li>• ефективність комунікаційної політики</li> <li>• оборотність запасів</li> <li>• комерційна маржа</li> <li>• бюджет маркетингових досліджень</li> <li>• час обробки замовлення</li> <li>• стійкість переваг (швидкість копіювання)</li> <li>• частота повторних замовлень</li> </ul>
Організаційно-управлінський	<ul style="list-style-type: none"> <li>• наявність висококваліфікованого персоналу</li> <li>• креативність (здатність до розробки та реалізації інновацій)</li> <li>• компетентність у обраних сферах діяльності</li> <li>• дієва організаційна структура</li> <li>• ефективні інформаційні системи</li> <li>• ефективність внутрішнього маркетингу</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• середня кількість днів навчання на одного працівника</li> <li>• рівень продуктивності праці</li> <li>• коефіцієнт сталості кадрового потенціалу</li> <li>• коефіцієнт насиченості</li> <li>• відповідність оргструктури цілям диверсифікації</li> </ul>

Джерело: складено автором

#### 4. Компетенції сервісних підприємств як передумова досягнення їхньої конкурентоспроможності

У методичному аспекті ресурсний підхід охоплює оцінку ресурсного потенціалу, визначення конкурентоспроможності складових потенціалу й ідентифікацію на цій основі ключових компетенцій сервісного підприємства як умови реалізації стратегії виходу на нові цільові ринки. Структуру ресурсного потенціалу, а також чинників успіху, визначено з огляду на специфіку сервісних підприємств як таких, що надають послуги в сфері торговельно-побутового обслуговування, наведено в табл. 2.

Оцінка конкурентоспроможності складових ресурсного потенціалу дає змогу визначити ключові фактори успіху підприємства на цільовому ринку відносно конкурентів, проте для реалізації стратегії розширення діяльності необхідно ідентифікувати ключові компетенції на потенційному ринку.

Це можливо за умови співвідношення факторів успіху із потребами цільових споживачів, тобто з-поміж факторів успіху як ключові компетенції підприємства розглядатимуться ті, за рахунок яких воно спроможне забезпечити значущі для цільових споживачів якісні та кількісні характеристики сервісних послуг. Значущість характеристик послуг сервісних підприємств формалізується у вагових коефіцієнтах, що розраховані в результаті соціологічного дослідження за допомогою методу експертних оцінок (табл. 3).

що допомагає їм мінімізувати негативний вплив чинників зовнішнього маркетингового середовища. Невеликі сервісні підприємства застосовують метод географічної диверсифікації здебільшого у процесі формування власних вертикальних маркетингових систем.

Орієнтація на обмежений географічний регіон дозволить сервісному підприємству, що не може завоювати велику частку в загальногалузевих продажах, спробувати домінувати на локальній географічній території. Концентрація зусиль обслуговуючого підприємства на певній території може забезпечити оптимізацію логістичних ланцюжків підприємства, використовувати засоби комунікаційної політики, скоротити багаторівневість каналів збуту, що сприятиме захищеності торгової марки та позитивного іміджу сервісного підприємства. В цьому контексті важливим є визначення впливу оптимального територіального розміщення сервісних центрів на ефективність збутової логістики обслуговуючих підприємств, зокрема, на формування системи запасів. З цією метою доцільним представляється застосування гравітаційного правила роздрібної торгівлі Рейлі [2, с. 40-43], адаптована сутність якого щодо сервісних підприємств полягає в тому, що географічні центри сервісної мережі визначатимуться на основі розрахунку кількості клієнтів, які користуватимуться їх послугами, що обчислюється як обернено пропорційне відношення кількості товаровиробників та обслуговуючих структур певного

Таблиця 3

Вага ключових компетенцій сервісних підприємств

Ключові компетенції	Елемент ресурсного потенціалу	Ваговий коефіцієнт
Своєчасність отримання послуг	виробничий	0,18
Гнучкі умови оплати послуг	виробничий	0,14
Екологічна безпека діяльності підприємства	виробничий	0,04
Кваліфікація персоналу сервісного підприємства	кадровий	0,16
Доступність цін на послуги	маркетинговий	0,20
Орієнтація на довготривалі стосунки з клієнтами	маркетинговий	0,12
Зручність розташування сервісного підприємства	маркетинговий	0,08
Наявність післяпродажного сервісу	маркетинговий	0,06
Позитивний імідж сервісного підприємства	маркетинговий	0,02

З метою ідентифікації ключових компетенцій сервісного підприємства на цільовому ринку розраховуються зважені бали за кожним фактором успіху. Ключовою компетенцією визначається той з факторів, зважене значення якого є найбільшим:

$$B_{ij} = K_{ij} \times B_i,$$

де  $K_{ij}$  – ключові компетенції  $i$ -го показника;

$B_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го показника.

Регіонально-географічний підхід полягає в поширенні діяльності сервісного підприємства у різних регіонах, географічних територіях, країнах із різними економічними умовами. Географічна диверсифікація як метод зниження комерційного ризику доступна переважно великим обслуговуючим підприємствам, які мають змогу створити розгалужену мережу філій і відділень на великій території,

району до квадрату відстані, що віддаляє клієнтів від центру районів. Розрахунок коефіцієнта відносної привабливості ( $k$ ) певного географічного центру сервісної мережі дає змогу встановити частоту купівель споживачів сервісних послуг у двох центрах (один відносно одного), а також визначити межі територіального діапазону впливу ринку:

$$k = \frac{P_e}{P_y} = \frac{\phi_e}{\phi_y} \times \left( \frac{N_y}{N_e} \right)^2,$$

де  $k$  – коефіцієнт відносної привабливості регіонально-географічного центру сервісної мережі;

$P_e, P_y$  – кількість купівель у кожному з сервісних центрів відповідно;

$\phi_e, \phi_y$  – кількість товаровиробників та обслуговуючих суб'єктів у кожному з районів відповідно;

$N_x, N_y$  – відстань кожного з районів від центру сервісної мережі відповідно.

Запропоновані підходи як методичні засади здійснення диверсифікації діяльності сервісних підприємств у процесі дослідження можуть бути застосовані на макрорівні.

### 5. Висновки

Проведені дослідження дають підстави стверджувати, що сервісне підприємство, яке прагне розвивати діяльність на нових для себе ринках, повинно розпочинати роботу з аналізу потенційних можливостей і визначення стратегічних напрямів, що відповідали б таким критеріям:

- дозволяли б досягнути цілі підприємства із меншими витратами, ніж додаткові інвестиції в наявний бізнес-портфель;
- необхідні для диверсифікації інвестиції повинні знаходитися в межах ресурсів підприємства;
- витрати на входження в галузь окупляться майбутніми доходами, що підприємство зможе отримати у цій сфері діяльності;
- існує можливість для синергетичного ефекту як на управлінському, так і на функціональному рівнях.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зоренко О. В. Диверсифікація аграрних підприємств: сутність, напрями та види / О. В. Зоренко //

Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2005. – № 1. – С. 144-147.

2. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи : моногр. / М. Д. Корінько. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 488 с.

3. Мулярчук В. М. Диверсифікація як напрям концентрації роздрібно́ї торгівлі на селі / В. М. Мулярчук // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2. – С. 29-33.

4. Мулярчук Л. М. Науково-практичні засади стратегії розвитку сервісних торговельно-побутових підприємств / Л. М. Мулярчук // Економіка і держава. – 2011. – № 11. – С. 77-82.

5. Мулярчук Л. М. Організація діяльності сервісних підприємств та розвиток ринку сервісних послуг / Л. М. Мулярчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 21. – С. 75-80.

6. Мулярчук Л. М. Характеристика попиту на ринку сервісних послуг в умовах трансформаційної економіки / Л. М. Мулярчук // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3(32). – С. 94-102.

7. Степаненко Н. І. Види диверсифікаційної діяльності агросервісних підприємств / Н. І. Степаненко // Таврійський науковий вісник. – 2004. – Вип. 37. – С. 262-268.

8. Markowitz H. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / H. Markowitz. – New York, John Wiley, 1959. – 254 p.

## 2. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

УДК 336.27.01

Кубай М. В.

### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ В РАМКАХ БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ

*Анотація.* У статті розглянуто теоретичні основи забезпечення платоспроможності держави з позицій її впливу на стан боргової безпеки держави. Розглянуто проблеми встановлення індикаторів боргової безпеки держави з обґрунтуванням підходів до оцінювання її ефективності на макроекономічному рівні.

*Ключові слова:* платоспроможність держави, боргова політика, боргова безпека, зовнішній державний борг

Kubay M.

### THEORETICAL ASPECTS OF THE STATE SOLVENCY GUARANTEE THROUGH THE DEBT SECURITY

*Summary.* The article is devoted to the investigation of the theoretical basis of the state solvent guarantee through its impact on the state debt security. The problems of the establishing of the state debt security indicators are considered in particular. The main approaches to the state debt security valuing and also its effectiveness on the macroeconomic level are motivated and substantiated.

*Keywords:* state solvency guarantee; debt policy; debt security; external state debt

#### 1. Вступ

За умов ринкової економіки у системі фінансових відносин України суттєву роль почали відігравати державні позики, що застосовуються як метод мобілізації ресурсів до державного бюджету, інструмент регулювання грошово-кредитної сфери та платіжного балансу країни. Проте складові бюджетної, грошово-кредитної та зовнішньоекономічної політики, що зумовили параметри боргової політики держави, визначалися без належного теоретичного обґрунтування.

Наукові дослідження, присвячені висвітленню теоретичних засад проблеми платоспроможності держави та розкриттю комплексного її впливу на боргову безпеку України, лише починають проводитися вітчизняними науковцями. Важливість проблеми негативного впливу зовнішніх державних запозичень на стан стійкості платіжного балансу держави, вимагають теоретичного узагальнення економічних наслідків впливу на платоспроможність держави, та обґрунтування їх впливу на боргову безпеку держави.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних аспектів забезпечення платоспроможності держави з позицій її впливу на стан боргової безпеки держави.

#### 2. Аналіз останніх досліджень та публікацій

Дослідження, присвячені проблемам забезпечення платоспроможності держави, лише починають проводитися національними науковцями. Теоретичні основи вивчення впливу зовнішніх запозичень на платоспроможність держави закладено в працях

провідних іноземних спеціалістів, серед яких Р. Барро, У. Беверідж, Дж. Б'юкен, Р. Ф. Модільяні, Е. Хансен, Р. М. Фрідмен[4]. В Україні дослідженнями даної галузі займалися О. М. Башинська, Т. Г. Бондарчук, А. Г. Загородній, Н. І. Радіна, О. Д. Рожко, В. М. Гейця[11], на думку якого, лише за умов проведення довгострокової безвідсоткової реструктуризації зовнішньої заборгованості приведе до позитивних результатів в даній сфері, а також проблему даного питання частково можна зустріти у працях О. І. Барановського, який проаналізував вплив державного боргу на стан фінансової безпеки [4], Т. П. Вахненка [8], який аналізуючи державний борг (зовнішній, внутрішній) основну увагу акцентував на його економічних наслідках. На думку авторів Т. 1 „Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації” за редакцією А. І. Даниленка [13], платоспроможність держави безпосередньо висвітлюється в рамках боргової безпеки, яка відіграє важливе значення в загальноекономічному розвитку держави в цілому.

#### 3. Забезпечення платоспроможності держави

Розкриттю економічної суті платоспроможності держави тривалий час не надавалося належного значення. В економічній теорії серед вчених не існує єдності думок щодо визначення економічної суті платоспроможності держави, та саме узагальнене поняття як “платоспроможність держави” не описується в економічній літературі, економічних енциклопедіях та словниках.

Управління зовнішнім державним боргом обумовлюється з двох основних позицій: боргової стій-

кості держави та її ліквідної позиції. В свою чергу, оцінка боргової стійкості, яка характеризує стабільність фінансової діяльності держави у сфері зовнішніх запозичень з позицій довгострокової перспективи, включає в себе два напрями: оцінку ліквідності та платоспроможності держави, що характеризують стан зовнішнього боргу з позицій короткострокової перспективи.

Трактування платоспроможності у вузькому розумінні з позицій ліквідності, передбачає наявність у країні заборгованості з міжнародними фінансовими організаціями, у широкому розумінні, платоспроможність означає здатність країни-боржника залучати іноземні позичкові ресурси й обслуговувати свій зовнішній борг. Для характеристики загальної платоспроможності держави в міжнародній практиці використовують ті показники, які порівнюють обсяг зовнішнього державного боргу з основними параметрами відтворювального процесу (динаміка ВВП, норма нагромаджень, капіталовіддача та інші.). З аналітичною метою ці показники прийнято обмежувати пороговими або граничними значеннями оптимального рівня зовнішньої заборгованості, оскільки до певних меж вплив державного боргу на економіку країни в цілому може перебувати під контролем держави, а перевищення меж веде до створення і поглиблення кризових явищ у країні.

Основними чинниками покращення ситуації з державною заборгованістю і підвищенням ступеня платоспроможності держави виступають [13]:

- динамічний розвиток національної економіки та зростання обсягів експорту товарів і послуг, що розширюють економічний потенціал для виплати накопичених боргів;

- зменшення деформацій грошово-кредитної системи України та підвищення кредитного рейтингу держави, що знижують вартість залучення нових позик;

- зведення Державного бюджету України з помірним дефіцитом і фінансування суттєвої його частини за рахунок надходжень від приватизації державного майна, які зменшують потреби держави у залученні позичкових коштів.

Ступінь платоспроможності країни залежить від рівноважного стану платіжного балансу з одного боку і державного бюджету – з іншого. Обрані фактори не є взаємообумовлюючими, адже значний надлишок платіжного балансу не забезпечує спроможність обслуговування зовнішніх боргів в умовах хронічного дефіциту державного бюджету. Для оцінки рівня платоспроможності використовують низку показників, що розраховуються за співвідношенням зовнішнього боргу і витрат на його обслуговування та валового внутрішнього продукту, експорту (імпорту) товарів і послуг, резервних активів, доходів державного бюджету [12].

#### **4. Боргова безпека держави**

Аналіз зовнішньої заборгованості держави з позицій боргової безпеки держави потребує ґрунтовного вивчення як можливих механізмів скорочення заборгованості, так і оцінки платоспроможності держави. Для цього у світі розробляються ме-

тодологічні підходи та використовуються різні методи розрахунку економічно безпечного рівня зовнішнього боргу, розраховуються порогові значення основних індикаторів, що характеризують, з одного боку, рівень платоспроможності держави і впливають на її кредитний рейтинг на зовнішньому ринку, а з іншого – відображають стан боргової безпеки країни, як одного із найвпливовіших факторів фінансової стабільності. При цьому платоспроможність держави та її кредитний рейтинг виступають свого роду індикаторами довіри кредиторів до держави, визначаючи рівень суверенного ризику як для кредитора, так і для боржника.

Боргову безпеку держави як елемент національних інтересів, доцільно розглядати з позицій комплексного підходу, як підсистему у складній, багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави. Враховуючи альтернативні погляди на цю проблему, під борговою безпекою держави слід розуміти – рівень внутрішньої і зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатніх для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету та руйнуванням вітчизняної фінансової системи [4]. Тобто це певний критичний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної незалежності держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків (відповідно до зафіксованого у кредитному контракті графіку платежів), підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу. Виконання умов боргової безпеки спрямовується на задоволення економічних потреб держави у фінансових ресурсах із врахуванням того, що перевищення критичного рівня може призвести до незворотних процесів щодо можливостей повернення боргів, їхнього обслуговування, до так званої боргової кризи або кризи ліквідності, чи економічної і навіть політичної залежності від кредиторів.

Оцінюючи рівень боргового тягаря в державі, доцільно, з точки зору методології, чітко розмежувати два поняття:

- платоспроможність у широкому розумінні (або загальна платоспроможність);

- платоспроможність у вузькому розумінні (або стан ліквідності).

Відповідно, боргова криза як криза загальної платоспроможності відрізняється від кризи ліквідності, оскільки остання може бути як симптомом першої, так і виникнути самостійно.

Якісною характеристикою боргової безпеки держави є визначення боргового тягаря і рівня платоспроможності. Для оцінки цих параметрів світова практика використовує близько двох десятків показників-індикаторів і ще більшу кількість їх граничних (порогових) значень. Така кількість індикаторів та їх граничних значень зумовлена різноманітністю методик, що застосовуються для їх роз-

рахунку, а також специфікою розрахунку та застосування певних макроекономічних показників кожною окремою державою, родом заборгованості (державна, приватна, гарантована державою) і джерелами її погашення.

Оцінити безпечність держави за рівнем зовнішньої заборгованості можна також шляхом експертних оцінок, порівнюючи боргові індикатори конкретної держави із їх граничними значеннями, що використовуються у світовій практиці. Однак, прогнозна точність зазначених індикаторів та методика їх розрахунку часто не спрацьовує і має виключення. Тому порогові значення боргових індикаторів не потрібно сприймати як догму. По-перше, такі показники можуть відображати певний стабільний рівень розвитку економіки держави і реальні перспективи її економічного зростання у майбутньому; натомість, в умовах кризового економічного становища держави, від'ємному сальдо її торгового балансу і достатньо неоднозначних перспективах економічного зростання, наведені індикатори і їх порогові значення не можуть бути вичерпними і потребують постійного доповнення та коректування. По-друге, подані співвідношення не дають вичерпної інформації про важливі показники зовнішнього боргу. Вони не можуть, наприклад, адекватно аргументувати спроможність обслуговувати борг тих країн, в яких бюджетні обмеження уряду є ключовими у погашенні заборгованості. Незважаючи на зазначені недоліки, подані індикатори все ж таки використовуються для побудови (на певному часовому інтервалі) базової моделі гранично допустимого рівня зовнішньої заборгованості, що не загрожує борговій безпеці держави у фінансово-кредитній сфері.

Удосконалюючи систему індикаторів, що характеризують борговий тягар держави, Світовий банк розробив нову методологію, яка використовується з 1994 року для оцінки загальної платоспроможності країн-дебіторів та їх класифікації за рівнем заборгованості. Згідно з новою методологією, рівень заборгованості держави визначають за такими двома індикаторами дебіторської заборгованості:

- співвідношення поточної (теперішньої) вартості обслуговування заборгованості до ВВП;
- співвідношення поточної (теперішньої) вартості обслуговування боргу до експорту.

Ці співвідношення оцінюють рівень заборгованості країн за двома важливими аспектами їх потенційної здатності обслуговування боргу:

- експорт (через те, що він забезпечує іноземну валюту для обслуговування боргу);
- ВВП (через те, що це узагальнюючий вимірник створення доходу в економіці).

Підтримання боргової стійкості, на сьогодні, названо світовим фінансовим співтовариством як одне із ключових завдань досягнення цілей у сфері економічного розвитку. Крім того, Світовим банком та МВФ була розроблена нова ініціатива, відома під назвою "Нова основа аналізу боргової стійкості", яка передбачала уникнення нової кризи заборгованості внаслідок кредитування країн з низькими доходами. Зокрема, Національний банк

використовує внутрішній державний борг як один із каналів грошової емісії та регулювання ліквідності. Для комерційних банків державні цінні папери є ключовим інструментом операцій рефінансування, а для страхових та пенсійних фондів – без ризиковим об'єктом акумуляції пенсійних і страхових внесків. Зважаючи на це, у 2008–2011 рр. вважається за доцільне збільшити частку внутрішніх позикових джерел до 40–65% від чистих державних запозичень. Здійснення державних запозичень у запропонованих обсягах та структурі призведе до стабілізації державного боргу на рівні 13% від ВВП, при цьому внутрішній державний борг зросте до 3,6% від ВВП, а зовнішній борг зменшиться до 9,4%. Це посилить довіру інвесторів до бюджетної політики уряду, підвищить рейтинг державних облігацій до інвестиційного рівня та зменшить вартість внутрішніх і зовнішніх запозичень, що сприятиме забезпеченню відповідного рівня боргової безпеки держави. Удосконалюючи систему індикаторів, що характеризують борговий тягар держави, Світовий банк розробив нову методологію, яка використовується з 1994 року для оцінки загальної платоспроможності країн-дебіторів та їх класифікації за рівнем заборгованості.

Для аналізу боргової безпеки держави використовуємо мінімальну стандартну модель Світового банку та Методику розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Міністерством економіки України у 2007 р. (таблиця 1.1).

Досягнуті Україною значення основних показників свідчать про наступне:

- 1) із 11 поданих у таблиці показників боргової стійкості, порогові значення у 2004 році перевищено по трьох із них, в 2006 р. перевищено по двох з них, проте є значення ще по двох показниках практично впритул наблизилися до порогової позначки;
- 2) в 2007 році спостерігається зниження рівня боргової стійкості за рахунок значного перевищення порогових значень показника „зовнішній борг до ВВП” (майже у 2,5 рази), тоді як відношення державного зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг залишався на безпечному рівні. За даними 2010 року порогові значення Були перевищені уже по п'яти показниках, по деяких більш, ніж три рази;
- 3) суттєве нарощення сукупного зовнішнього боргу, особливо останні роки, відбулося за рахунок зростання заборгованості у банківському секторі та інших секторах економіки. Динаміка зовнішнього боргу України у 2010 р. Визначалася значними обсягами чистих зовнішніх запозичень уряду (7,1 млрд дол США) та довгострокових запозичень реального сектору економіки (3,5 млрд дол США). за рік урядом було розміщено ОЗДП на суму 2,5 млрд дол США, залучено 2 млрд дол США від МВФ та 2 млрд дол США короткострокового кредиту від ВТБ;
- 4) наведені дані дають можливість стверджувати, що існує реальна загроза поглиблення фінансової кризи. Експерти МВФ обґрунтували те, що максимально допустимою межею зовнішнього боргу для країн з низьким і середнім рівнем доходів є рівень 49,7% [15].



## Індикатори та порогові значення індикаторів стану боргової безпеки України (на кінець року)

№ з/п	Індикатори боргової безпеки, одиниця виміру	Порогове значення	Роки				
			2004	2005	2006	2007	2010
1	Відношення загального обсягу державного боргу до ВВП, %	не більше 55	24,7	17,7	14,8	12,3	39,5
2	Відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП, %	не більше 25	33,4	47,1	45,9	50,6	91,1
3	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол США	не більше 200	257	249	271	299	256
4	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 70	30,6	26,3	29,0	23,1	43,5
5	Відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	не більше 12	1,9	0,9	1,0	0,8	29,5
6	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування державного боргу до доходу державного бюджету, %	не більше 20	11,7	7,6	6,1	4,2	7,5
7	Відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП, %	не більше 30	18,4	4,6	3,2	2,6	14,2
8	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету, %	не більше 25	0,1	0,9	0,7	0,02	4,0
9	Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	не більше 30	3,5	2,2	1,4	1,3	12,6
10	Заборгованість міжнародним організаціям у зовнішньому державному борзі, %	не більше 35	42	36	31,4	23	45,7
11	Відношення міжнародних резервів до сукупного зовнішнього боргу, %	-	31,1	49,2	40,9	38,4	29,5

Розраховано на основі даних Державного комітету статистики, Міністерства фінансів України, Національного банку України

З огляду на існуючі загрози послаблення рівня боргової безпеки держави, обмеження розміру державного боргу та забезпечення платоспроможності держави вимагає проведення таких заходів [11]:

- спрямування частини надходжень від приватизації державного майна на погашення зовнішніх боргових зобов'язань держави;
- відмова від обслуговування внутрішньої заборгованості Уряду Національному банку на ринкових умовах та проведення довгострокової безвідсоткової реструктуризації даної заборгованості;
- налагодження належної координації між Міністерством фінансів і НБУ з питань спрямування валютних ресурсів держави на обслуговування зовнішніх боргів бюджету.

Обслуговування державного боргу з опорою на приватизаційні надходження широко застосовується у світовій практиці. Активізація внутрішньоборгових операцій уряду створюватиме умови для вирішення завдань зниження зовнішньоборгового навантаження на економіку та мінімізуватиме ризики боргового фінансування.

Таким чином збалансована структура державного боргу і відповідне управління ним створюватимуть підґрунтя для зміцнення фінансової системи держави та відновлення високих темпів економічного зростання.

### 5. Висновки

Сучасні проблеми розвитку національної економіки є свідченням високого рівня залежності різних сегментів господарської системи до боргових

зобов'язань. На сучасному етапі розгортання світової фінансової кризи суттєвим чинником впливу виступає наростаюча боргова залежність, яка практично охоплює всі сегменти розвитку економіки України. Наростаюча боргова залежність може негативно впливати на розвиток економіки країни через неплатоспроможність країни, втрату довіри кредиторів, що, в свою чергу, призведе до обмеження доступу до зовнішніх джерел фінансування, а також підвищить безпосередній негативний вплив на боргову безпеку держави.

Забезпечення керованості зовнішнім державним боргом у теоретичному відношенні потребує удосконалення методики визначення ліміту зовнішнього боргу шляхом введення додаткових індикаторів боргового навантаження з урахуванням структури зовнішнього боргу. При формуванні боргової стратегії необхідно брати до уваги напрямки використання зовнішніх запозичень. Граничні обсяги зовнішніх запозичень слід формувати з врахуванням платежів з обслуговування боргу за певний період, достатності міжнародних резервів та виходячи з прогнозованої динаміки ВВП, експорту, обмінного курсу національної валюти, стану платіжного балансу. Таким чином, збалансованість структури державного боргу та удосконалення методів управління ним, сприятимуть зміцненню фінансової системи держави, що, в свою чергу, забезпечить платоспроможність держави в рамках боргової безпеки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про основи національної безпеки України: від 19.06. 2003 р. № 964-4-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2003.
2. Україна. Президент. Про стратегію національної безпеки України : Указ від 12.02.2007 р. № 105.
3. Україна. Міністерство економіки України. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України : прийнято від 02.03.2007.
4. Барановський О. І. Фінансова безпека : моногр. / О. І. Барановський. – Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 388 с.
5. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): монографія / О. І. Барановський – К. : нац. Торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
6. Богдан Т. П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України / Т. П. Богдан // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 13-20.
7. Вахненко Т. П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових зовнішньо - економічних відносин / Т. П. Вахненко. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.
8. Вахненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки / Т. П. Вахненко. – К.: Альтерпрес, 2000. – 152 с.
9. Вахненко Т. П. Перспективні напрямки політики державних запозичень в Україні / Т. П. Вахненко // Економіка прогнозування. – 2004. – № 5. – С. 100–105.
10. Гринюк Н. А. Фінансова безпека України: макроекономічний аспект управління / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 10. – С. 22-24.
11. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В. М. Гейця]. – К. : Ін-т екон. прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.
12. Єрін Д. Л. Статистичні аспекти оцінювання платоспроможності країни / Д. Л. Єрін // Статистика України. – 2006. – № 1. – С. 27-30.
13. Фінансова політика та податково бюджетні важелі її реалізації / [за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка]. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.
14. Ходжаян А.О. Боргова політика та її роль у забезпеченні макроекономічної стабільності / А. О. Ходжаян // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2 (104). – С. 220-225.

УДК 338.23:336.74 (477)

Полагнин Д. Д., Федорович Т. І.

## МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ

*Анотація.* Досліджено монетарну політику як один із найважливіших інструментів впливу держави на перебіг економічних процесів, і її вирішальне значення у формуванні закономірностей економічного розвитку.

*Ключові слова:* монетарна політика, монетарна стратегія, обмінний курс, грошова пропозиція

Polahnyn D., Fedorovych T.

## MONETARY POLICY IN UKRAINE: MODERN REALITIES AND PRIORITIES

*Summary.* The article investigates the monetary policy as one of the most important instruments of state influence on the course of economic processes and its determining role in forming the rules of economic development.

*Keywords:* monetary policy, monetary strategy, exchange rate, money supply

### 1. Вступ

Значення монетарної політики в економіці держави, особливості практичного застосування інструментів монетарної політики щодо регулювання грошово-кредитного ринку та посилення впливу глобалізаційних процесів зумовлюють необхідність дослідження у даній статті дієвості грошово-кредитної політики НБУ в контексті впливу на ефективність функціонування економіки у цілому та фінансову стійкість банківської системи зокрема.

Упродовж періоду ринкової трансформації реалізація монетарної політики в Україні зазнає відповідних змін. Трансформаційні детермінанти реалізації монетарної політики послаблюються в міру того, як країна еволюціонує на шляху становлення ринкової системи, структурних та інституціональних реформ.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідження теоретичних і практичних аспектів монетарної політики завжди викликало підвищений інтерес серед широкого кола науковців та практиків. Проблематиці питань монетарної політики присвячено низку праць вітчизняних науковців, зокрема таких, як О. Базилінська [1], Г. Михайлів [4], А. Череп [7], Н. Внотченко [2], О. Клименко [3], Р. Михайлюк [4], О. Переполькіна [6], В. В. Чук [8] та ін.

### 3. Сучасні реалії та пріоритети монетарної політики

Монетарна політика – це один з видів макроекономічної політики, який є сукупністю заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан кредитування і грошового обігу, з метою контролю

і регулювання пропозиції грошей, процентних ставок, ринків капіталу тощо.

Як зазначає О. Базилінська, монетарна політика – це політика держави у сфері регулювання грошової пропозиції для стабілізації економіки [1, с. 245]. При цьому основна мета такого регулювання – досягнення рівноваги на ринку, що характеризується повною зайнятістю та відсутністю інфляції.

Реалізація монетарної політики в Україні знає відповідних змін. Фактори глобалізації починають суттєвіше впливати на монетарну політику країни, коли вона є більш реформованою, незалежно від ступеня відкритості економіки. Саме зростаюча роль глобалізації в реалізації монетарної політики країни – визначальний елемент того „поворотного пункту”, який відображає загальний рівень уведення трансформаційної системи в площину глобальних процесів.

У 2011 році грошово-кредитна політика проводилася відповідно до пріоритетів діяльності, визначених законодавством. Зокрема, її проведення спрямовувалося на досягнення та підтримку цінової стабільності, сприяння підтриманню стабільності банківської системи та додержання стійких темпів економічного зростання. У 2011 році умови для реалізації грошово-кредитної політики були нестабільними. На початку 2011 року в результаті відповідної кон'юнктури на світових фінансових і товарних ринках підвищилася пропозиція іноземної валюти і Національний банк України мав змогу поповнювати міжнародні резерви та вживати заходів щодо лібералізації валютного ринку [3].

Розвитку позитивних тенденцій у реальному секторі економіки та на грошово-кредитному ринку сприяло збереження прогнозованої ситуації на валютному ринку. У 2011 році обмінний курс гривні щодо долара США на міжбанківському валютному ринку знизився на 0,84 % – до 8,0284 грн/дол США. Динаміка грошової пропозиції була адекватною макроекономічній ситуації. Зростання грошової маси за 2011 рік становило 14,7 % і відбувалося на фоні помірного підвищення пропозиції базових грошей з боку Національного банку – монетарна база зросла на 6,3 %.

Водночас проведення жорсткої грошово-кредитної політики за рахунок збереження вартості гривні та покращення очікувань сприяло збільшенню обсягу банківських депозитів, загальний обсяг яких протягом 2011 року підвищився на 18,2 %. Акумуляція банками коштів вкладників дала змогу активізувати процеси кредитування реального сектору економіки. Загальний обсяг кредитів протягом 2011 року збільшився на 9,6 % порівняно зі зростанням на 0,9 % у 2010 році [9].

Покращення очікувань та нарощування банками ресурсів для кредитування економіки України позитивно відобразалося на її розвитку. За 2011 рік індекс промислової продукції підвищився на 7,3 %, обсяг сільськогосподарського виробництва – на 17,5 %. Відбулося покращення прибутковості підприємств – їх фінансовий результат за січень–листопад 2011 року збільшився, порівняно з відповідним періодом 2010 року, в 2,2 раза.

Ситуацію у сфері проведення грошово-кредитної політики в останні роки можна охарактеризувати як стабільну, що формує позитивні очікування на середньострокову перспективу (див. табл. 1). Головним завданням грошово-кредитної політики буде утримання цінової стабільності в державі шляхом послідовного зниження інфляції та підтримки її на низькому рівні, що створюватиме базові макроекономічні умови для максимально можливих темпів економічного зростання.

Таблиця 1

**Показники грошово-кредитної політики України**

Показники	2010	2011	2012 прогноз
Монетарна база, відсотків до попереднього року	15,8	14-18	12-16
Грошова маса, відсотків до попереднього року	22,7	20-24	19-23
Рівень монетизації, відсотків	50,0	56,4	58,3
Зростання обсягів депозитів до банківської системи, відсотків	26,3	27,0	25,5
Обсяг активів небанківських фінансових установ, млрд грн	69,9	87,8	90,7
Приріст обсягів довгострокових кредитів, млрд грн	-2,27	58,8	137

З метою вдосконалення проведення грошово-кредитної політики Кабінету Міністрів України разом з Національним банком України належить виконати ряд завдань:

- стабілізація роботи фінансового сектору шляхом підвищення ефективності функціонування системи державного регулювання фінансового ринку, подальшої розбудови інфраструктури фондового ринку та посилення системи захисту прав та інтересів споживачів фінансових послуг;

- відновлення кредитування реального сектору економіки та сприяння зменшенню вартості кредитних ресурсів шляхом урегулювання питань щодо забезпечення виконання зобов'язань позичальників за кредитними договорами та підвищення якості кредитного аналізу платоспроможності позичальників [5].

У сфері валютно-курсової політики важливим завданням залишиться згладжування різких коливань обмінного курсу гривні, не обумовлених об'єктивними економічними чинниками, що сприятиме формуванню в економічних агентів стійких орієнтирів у виробленні господарських рішень і стимулюванні попиту на активи, номіновані в національній валюті.

Зовнішні аспекти стабільності національної грошової одиниці мають розглядатися не лише з точки зору утримання обмінного курсу гривні в певних межах, а й з урахуванням необхідності забезпечення таких умов і параметрів функціонування валютного сегменту ринку, які не мають негативного впливу на інвестиційні рішення та очікування економічних агентів, дають змогу мінімізувати вплив зовнішніх шоків фінансового характеру. Такі критерії можуть бути забезпечені через використання режиму керованого плавання обмінного

курсу (з переходом у перспективі до режиму вільного плавання обмінного курсу). У сучасних умовах виникає необхідність зміни монетарного режиму та поетапного реформування грошово-кредитної політики з урахуванням факторів глобалізації. Спочатку потрібно в межах істотного впливу кризових явищ відновити таргетування грошової маси і валютного курсу з одночасним розширенням діапазону курсових коливань, підвищення значення внутрішніх активів НБУ у формуванні грошової пропозиції, посилення важливості процентного каналу.

Побудова майбутньої стратегії грошово-кредитної політики України повинна базуватися на адекватній оцінці стану економіки, її об'єктивних тенденцій, ступенях розвитку банківської системи, фондового ринку, інституційного забезпечення монетарної політики, розвинутості її інструментів, характеру взаємозв'язків макроекономічних та монетарних параметрів тощо. Слід також враховувати чинне законодавство і не намагатися його змінити лише з метою ефективного запровадження стратегії, оскільки практика показує, що в умовах України законодавчі зміни – це дуже складний, занадто політизований, довготривалий процес, наслідки якого можуть суттєво відрізнятися від початкових намірів. З світового досвіду відомо, що існує можливість врегулювання всіх питань, пов'язаних із монетарною стратегією, на рівні нормативно-правових актів і неформальних угод. Тому у майбутньому Національному банку та уряду України слід частіше звертатися саме до цих методів [8].

Враховуючи специфіку України щодо розподілу повноважень у сфері грошової влади, в процесі розроблення грошово-кредитних стратегій необхідна тісна взаємодія уряду і Національного банку України, а якщо точніше – взаємодія Ради та Правління НБУ, Кабінету Міністрів, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та Міністерства фінансів України.

Майбутня монетарна стратегія має сприяти підвищенню рівня довіри до національної грошової одиниці, інститутів її забезпечення, створити умови для довгострокової стабільності. Важливою передумовою її ефективного реалізації є незалежність Національного банку. НБУ у процесі взаємодії з іншими органами монетарної влади, політичними силами і суспільством мусить знову і знову доводити спроможність приймати професійні рішення, що відповідають завданням підтримання стабільності грошової одиниці незалежно від впливу політичних сил, вчасно і кваліфіковано справлятися з дедалі складнішими і відповідальнішими завданнями, що є однією із запов'язок і передумов стабільного розвитку фінансової сфери та економіки. Також створювати належну наукову базу для вироблення і проведення монетарної політики, оволодіти всіма досягненнями у відповідній сфері світової науки і практики, здійснювати підготовку наукових кадрів, здатних провадити власні дослідження з урахуванням умов України, створювати центри, спроможні координувати в масштабах суспільства цю роботу, створити надійну систему комунікації Національного банку з громадськістю, підвищувати рівень

монетарних знань журналістів, широких верств населення, змістовий рівень фахових і науково-популярних публікацій, формувати навички виваженого і відповідального підходу політиків до виголошення різного роду заяв щодо монетарної сфери та інше [4, с. 15].

Формування ефективної монетарної стратегії потребує також усунення суперечностей в інтерпретації пріоритетної цілі Національного банку Радою НБУ в щорічних "Основних засадах грошово-кредитної політики" та статусу кількісних прогнозних змінних, які у них наводяться. Складаючи план на майбутнє, слід враховувати специфіку взаємозв'язку макроекономічних і монетарних параметрів, притаманну економіці на даному етапі її розвитку, пам'ятати, що розвиток економіки органічно пов'язаний із певним рівнем інфляції, поєднувати підтримання динамічного розвитку і структурної перебудови економіки з підвищенням життєвого рівня і добробуту населення.

Проводити заходи щодо забезпечення стабільності гривні як монетарної передумови і фактора економічного зростання на інвестиційно-інноваційній основі з урахуванням можливих коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури і змін в інституційному середовищі, тому що стабільність грошової одиниці включає (як складові) внутрішню і зовнішню стабільність, яка відображається у динаміці інфляції та обмінного курсу.

Головною метою грошово-кредитної політики в 2012 році та середньостроковій перспективі залишатиметься забезпечення стабільності грошової одиниці України. Виконуючи свою основну функцію, Національний банк України виходитиме з пріоритетності підтримки цінової стабільності в державі. Зважаючи на надані законодавством повноваження, Національний банк також сприятиме подальшому забезпеченню стабільності банківської системи та додержанню стійких темпів економічного зростання [9].

#### 4. Висновки

Отже, у процесі грошово-кредитного регулювання вагомою залишатиметься роль кількісних показників грошової пропозиції як проміжних орієнтирів грошово-кредитної політики. Виважене регулювання обсягу монетарної бази даватиме змогу Національному банку вчасно реагувати на монетарні ризики для стабільності національної грошової одиниці. Урядовий прогноз макроекономічних показників на 2012 рік дає підстави прогнозувати річні темпи приросту обсягу монетарної бази на рівні до 16 %. Проміжними орієнтирами проведення грошово-кредитної політики розглядатимуться монетарні критерії ефективності й індикативні цілі, передбачені програмою "Стенд-бай" (після їх узгодження з Міжнародним валютним фондом). Монетарна політика, будучи одним із головних каналів впливу держави на економіку, потребує тісного узгодження із пріоритетними цілями інших складових державного регулювання, в першу чергу бюджетно-податкової політики.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилінська О. Макроекономіка: навч. пос. / О. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
2. Внотченко Н. М. Грошово-кредитна політика України та перспективи її розвитку : [Електронний ресурс]: матеріали інтернет-конференції / Н. М. Внотченко. – Режим доступу: <http://intkonf.org/vnotchenko-nm-groshovo-kreditna-politika-ukrayini-ta-perspektivi-yiyi-rozvitku>.
3. Клименко О. І. Об'єктивна необхідність удосконалення монетарної політики України в сучасних умовах : [Електронний ресурс] / О. І. Клименко. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2011\\_1/txts/Klimenko.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2011_1/txts/Klimenko.pdf).
4. Михайлів Г. В. Грошово-кредитна політика України: реалії сьогодення та пріоритети розвитку на майбутнє / Г. В. Михайлів // Економічні науки. – Вип. 7 (25). – Ч. 5. – 2010. – С. 25-35. – (Серія „Облік і фінанси”).
5. Михайлюк Р. Реалізація монетарної політики Національним банком України в умовах глобаліза-

- ційних процесів : [Електронний ресурс] / Р. Михайлюк. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** [www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Un\\_msm/2011\\_16/Ukrainska\\_nauka\\_16/22myhajluk](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Un_msm/2011_16/Ukrainska_nauka_16/22myhajluk).
6. Перецьолкіна О. О. Вплив монетарної політики НБУ на макроекономічну динаміку в Україні [Електронний ресурс] / О. О. Перецьолкіна. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** [www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/15\\_3/277JPereciolkina\\_15\\_3.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/15_3/277JPereciolkina_15_3.pdf).
  7. Череп А. Грошово-кредитна політика України в умовах фінансової кризи. / А. Череп // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 7. – № 4. – С. 2-4.
  8. Чук В. В. Основні засади та перспективи розвитку монетарної політики в Україні : [Електронний ресурс] / В. В. Чук. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** [www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_7/245.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/245.pdf).
  9. Матеріали офіційного сайту Національного банку України : [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

УДК 332.122:338.43.242

Радченко О. Д.

## ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ БЮДЖЕТНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

*Анотація.* У статті систематизовано стан сільських територій за соціальними і економічними показниками, детально проаналізовано концепцію програми сталого розвитку сільських територій, на основі чого сформовано цілі та структуру формування державної політики бюджетної підтримки сільських територій.

*Ключові слова:* сільські території, бюджетна підтримка, концепція сталого розвитку, сільське підприємництво

Radchenko O.

## GOVERNMENT FISCAL SUPPORT FOR THE RURAL TERRITORIES

*Summary.* The article is devoted to the investigation of rural state with the help of social and economic indexes. The main aspects of rural stable development program are analysed in detail. The main goals and the structure of the state policy forming and rural territories budgetary support are formulated also.

*Keywords:* rural, budgetary support, rural stable development program, agriculture entrepreneurship

### 1. Вступ

Розвиток сільських територій є важливою проблемою державної підтримки. Для моніторингу стану сільських територій та координації здійснення державних програм підтримки створено Департамент сільських територій<sup>1</sup>. Інституційні засади набули розвитку з початку лютого 2010 року, коли уряд схвалив Концепцію Державної цільової програми стійкого розвитку сільських територій на період до

2020 року [5]. Мета даної програми – підвищення рівня життя сільського населення, охорона навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

Мета дослідження – вивчення умов та стану державної підтримки сільських територій для досягнення сталого розвитку, протистояння ринковим викликам, вибір пріоритетних напрямів розвитку і стратегій їх реалізації, а також інституціонального та ресурсного забезпечення цих процесів.

<sup>1</sup> Департамент розвитку сільських територій є самостійним структурним підрозділом Міністерства аграрної політики України: <http://www.minagro.gov.ua/page/?9769>.

## 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Дослідженнями проблем сільського розвитку та сільських територій займається ціла плеяда дослідників, зокрема, вітчизняні науковці: В. Амбросов, А. Булавка, П. Гайдуцький, Т. Гоголь [2], М. Дем'яненко [11], Ю. Губені, В. Мессель-Веселяк [10], П. Саблук [9], І. Прокопа [8], М. Талавири [12], А. Третяк [13], Л. Тулуш, В. Юрчишин [15], К. Якуба та ін. Однак особливими вимогами до розвитку сільських територій за теперішніх умов є завдання забезпечення соціальної та економічної, а також екологічної спрямованості, максимального ефективного використання людського, виробничого, природного потенціалів водночас з їх розвитком, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів для виходу з депресивного стану та забезпечення позитивної динаміки. Завдання державної політики бюджетної підтримки розвитку сільських територій є багатоплановим, розв'язання якого має поєднати за синергетичними принципами комплекс механізмів стимулювання процесів розвитку аграрної сфери і сільських територій, формування інституцій, інфраструктури та залучення відповідних ресурсів за різними джерелами.

## 3. Розвиток сільських територій як об'єкт державної підтримки

Центральною проблемою при виробленні політики державної підтримки сільських територій постає питання суспільного розвитку. В залежності від успіхів розв'язання цього завдання залежить економічний і загалом суспільний прогрес. Це вимагає розроблення концептуальних засад, а також визначення засобів їх запровадження, що разом складають конструкцію державної політики.

Сільські території, за дослідженнями Т. В. Гоголь, є двокомпонентним поняттям, що має значну кількість ознак та складну внутрішню структуру. Тому „доцільно ... зважати на галузеву, поселенську, територіальну та функціональну спрямованість розвитку об'єкта (*та*) розглядати поняття „сільські території” в контексті зі спорідненими поняттями” [3]. Автором пропонується виокремити такі терміни як „сільський” і „аграрний”. На його думку, слово „аграрний” (від лат. *agrarius* — земельний) характеризує все те, що належить до землеволодіння і землекористування. Етимологія терміна „сільський”, у стародавніх пам'ятках руської писемності передавалося за допомогою слова „село”, яке означало власне рілля, а вже потім рільницьке поселення. Отже, сільські території — це не тільки просторовий базис виробництва, а й природне середовище та місце життєдіяльності людей. Саме тому від людини, її культурно-освітнього рівня, професійної підготовки, навичок, вмотивованості, бажання та вміння працювати і господарювати залежить ефективність використання території.

Традиційно функціонування сільських територій пов'язується насамперед з сільськогосподарською діяльністю, оскільки тут формується 17% ВВП та близько 60% фонду споживання населення, її частка у зведеному бюджеті України за останні роки становить 5-9%, займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту. Але

сільський розвиток як об'єктивний процес, що відбувається в межах відповідної соціально-просторової системи суспільства, не вимірюється виключно показниками аграрного сектора економіки, а є значно ширшим поняттям. Адже це 80% території країни, на якій проживає третина загальної кількості населення, більше 60% якого не зайняті сільськогосподарським виробництвом. Без подолання негативних тенденцій в розвитку сільських територій, держава не зможе ефективно конкурувати з економічними системами інших розвинених країн, в яких рівні життя сільського та міського населення максимально зближені [3; 4].

## 4. Дослідження сучасного стану сільських територій за соціальними й економічними показниками

Аналіз рівня соціального розвитку сільських територій України та його населення у контексті встановлення тенденцій динаміки демографічних показників, стану ринку праці, соціальної та побутової інфраструктури вказує на незадовільний стан [7]. Для соціального розвитку сільських територій нині характерні глибока демографічна криза, брак мотивації до праці, безробіття, витік трудових ресурсів, занепад соціальної інфраструктури та вимирання населених пунктів.

За матеріалами вибіркового обстеження сільського населення України, станом на 1 січня 2011 р. рівень економічної активності населення працездатного віку становив 62,7% загальної кількості населення відповідної вікової групи, що нижче такого показника у 2006 р. на 10,6 п. Залишається гострою проблема безробіття у сільській місцевості, головною причиною якого, на думку С. Лавриненко, Я. Жаліло [6], є структурні чинники, пов'язані з падінням обсягів сільськогосподарського виробництва, про що свідчать зменшення посівних площ та поголів'я великої рогатої худоби.

Не дивлячись на критично низьку забезпеченість сільських населених пунктів об'єктами соціального призначення, їх мережа продовжує деградувати [7]. За 1990-2010 роки на 75% скоротилася кількість: сільських магазинів, на 60% закладів громадського харчування, на 30% дитячих дошкільних закладів, майже на 10% загальноосвітніх шкіл, на 20% закладів культури, на 10% фельдшерсько-акушерських пунктів. У сільській місцевості майже повністю призупинилося будівництво доріг з твердим покриттям, об'єктів інженерного облаштування, житла, об'єктів комунально-побутового та соціально-культурного призначення. Деградація сільських територій підриває основи подальшого розвитку не лише аграрного сектора, але й через загрозу продовольчої безпеки усього суспільства [5; 10].

Якщо загалом у сільськогосподарстві відмінено багато програм державної підтримки, а чинні — у сукупності (з поворотною допомогою) не перевищують 19 млрд грн, зокрема у бюджеті на 2012 р. — пряма підтримка запланована на рівні 8,2 млрд грн, тоді як у 1990 році було 5,5 млрд крб (43 млрд грн), то для сільських територій цей процес ще більше негативний. Руйнівні процеси соціальної інфраструктури зумовлені ігноруванням розвитку

соціального довкілля на селі, відсутністю виваженої державної політики стосовно формування місцевих бюджетів та державної підтримки розвитку і утримання функціонуючих об'єктів соціальної інфраструктури. Якщо у 1990 році для цього було використано 2,03 млрд крб (16 млрд грн), в середньому за 1991-1995 роки по 3,3 млрд грн, 1996-2000 роки - по 0,6 млрд грн, у наступні роки до 2008 р. - по 0,4-0,7 млрд грн, а на 2012 р. передбачено 7 млн грн на реформування та розвиток комунального господарства у сільській місцевості [10]. Ці фактори знижують престижність праці і проживання на селі, негативно впливають на трудову зайнятість сільського населення загалом.

За даними Державної служби статистики України [7], протягом 2010 р. рівень безробіття сільського населення працездатного віку за методологією МОП був на рівні 7,1 %, проти 6,6% у 2006 р., в той час як рівень безробіття міського населення у 2010 р. склав 8,6%. У 2010 р. частка населення із середньодушовими грошовими витратами, нижчими прожиткового мінімуму, становила у сільській місцевості 36,6 %, у місті – 18,8 %. Грошові витрати менш ніж 300 грн у місяць мали 1,4% сільських домогосподарств. Найбільшу частку витрат (81%) склали споживчі грошові витрати, зокрема продовольчі товари 48,2% (у місті цей показник – 55,2%), непродовольчі товари та послуги – 32,8%. Витрати на підсобне сільське господарство у 2010 р. склали 13,9%. Найбільшу питому вагу – середньодушові місячні доходи у 840-1020 грн мали 21,7% усіх сільських домогосподарств. Зберігається значний рівень натуралізації: надходження від особистого підсобного господарства склали 13,2 % грошових доходів та 28,5 % сукупних ресурсів домогосподарств.

Споживання продуктів харчування в домогосподарствах у середньому на місяць свідчить, що з 2000 по 2010 рік м'яса і м'ясопродуктів збільшилось з 3,2 до 4,2 кг, а у міських поселеннях – до 5,5; молока і молочних продуктів з 20,5 знизилось до 19,6 кг; дещо зросло споживання яєць, риби, олії, овочів, скоротилось цукру, картоплі, хлібних продуктів.

Рівень забезпеченості житловою площею у 2010 р. на 1 мешканця у сільській місцевості складає 26,4 кв. м. проти міських 21,8 кв. м., але рівень благоустрою сільського житла здебільшого не відповідає сучасним вимогам. Станом на 2010 р. лише 27,1 % житлової площі в сільській місцевості були обладнані водогоном, 23,2 – каналізацією, 36,1 % – центральним опаленням, 84,5 газом, 11,5 % – гарячим водопостачанням.

У незадовільному стані в селі перебувають об'єкти освіти, охорони здоров'я та культури. Наявна матеріальна база культурно-побутових об'єктів не відповідає елементарним вимогам та нормам. Так, в сільській місцевості охоплення дітей дошкільними закладами в селі складало у 2010 р. лише 34 %, в той час як у місті – 67 %. Якщо у 1990 р. дитячих дошкільних установ було 12,6 тис то у 2010 р. – 8,9 тис. У міських поселеннях спад відбувся з 11,9 до 6,7 тис. У 2010 р. введення в експлу-

атацію загальноосвітніх навчальних закладів за регіонами склало 3621, тоді як у 1990 р. було 60790 учнівських місць.

Надання цільової грошової допомоги органами Пенсійного фонду непрацездатним громадянам з мінімальними доходами у 2010 р. у сільській місцевості склало 227,1 тис. грн (всього 525,2 тис. грн), в середньому 43,86 грн на одну особу. Виявлено громадян, які потребують соціальної допомоги у сільській місцевості у 2010 р. 563,8 тис. осіб. Їм надано 101,0 тис. грн грошової та 346,6 тис. грн натуральної допомоги продуктами харчування, гарячими обідами, промисловими і господарчими товарами та частковою оплатою оздоровчих путівок, комунальних послуг і палива.

Потенціал сільських дільничних лікарень скорочувався із року в рік і у 2010 р. введення в експлуатацію лікарняних закладів склало 8 ліжок, тоді як у 1990 р. було 781. Щодо амбулаторно-поліклінічних заходів, то у 2010 р. було введено в експлуатацію 522 відвідувань за зміну, тоді як у 1990 р. – 9879.

Як зазначають дослідники С. Лавриненко, Я. Жаліло, при дуже низькому рівні введення в експлуатацію установ культури старіють та зношуються їх основні фонди, збільшується число об'єктів, що закриваються без подальшого відновлення їх функціонування [6]. Чисельність закладів культури клубного типу в сільській місцевості скоротилась у 2010 р. до 14,9 тис. одиниць проти 18,7 тис. у 1990 р. – на 20%. Фізкультурно-оздоровча робота за кількістю осіб охоплює у сільській місцевості 1209486 осіб, з них: 6% у дошкільних закладах, 44% у загальноосвітніх, 30% на підприємствах, організаціях у режимі робочого дня та у вільний від роботи час.

Таким чином, як зазначають більшість дослідників проблеми [1; 2; 6; 8; 9; 12; 13; 15], вкрай низький сучасний рівень соціальної інфраструктури села створює реальні передумови для погіршення соціально-демографічної ситуації. Вирішення завдань, що нагромадились у цій сфері, вимагає безпосереднього втручання держави шляхом фінансування конкретних цільових програм соціального розвитку села.

### **5. Концепція програми сталого розвитку сільських територій**

Невисокий рівень досягнень у розвитку сільських територій, незважаючи на прийняття ряду важливих законодавчих актів, пов'язаний як зі складністю і багатогранністю самої проблеми, так і з відсутністю поки що системної концепції розвитку. У Концепції сталого розвитку сільських територій до 2020 року [5] передбачено наступні прогностичні обсяги та джерела фінансування (табл. 1).

На думку Т. В. Гоголь [2], механізм державного регулювання розвитку сільських територій доцільно розглядати як сукупність видів і способів дій суб'єкта регулювання, які ґрунтуються на базових принципах та реалізації функцій, забезпечуючи за допомогою певних форм, методів і засобів ефективне функціонування системи державного регулювання для досягнення визначеної мети та розв'язання протиріч. При цьому економічні функції

держави визначають напрями її діяльності, завдання й цілі, а механізм державного регулювання забезпечує способи їх реалізації.

ятливого для ефективного розв'язання проблем сільських територій; системи державного управління розвитком сільських територій з урахуванням

Таблиця 1

### Прогнозні обсяги та джерела фінансування, млн грн

	Всього	У тому числі за роками									
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	179267	8393,7	9588,6	10625	11100,6	12961,3	22246,2	23667,1	25281,3	26133,6	29269,8
2	17862,8	830,81	1183,01	1331,91	1370,91	1534,01	2091,71	2174,91	2283,91	2446,21	2615,41
3	322083	25598,7	27823,15	29321,35	30545,85	33354,65	36187,85	37510,35	39092,85	42744,4	50804,85
Σ	519213	34823,2	38594,76	41278,26	43017,36	47849,96	60525,76	63352,36	66658,06	71324,21	82690,06

1 - Державний бюджет, 2 - Місцеві бюджети, 3- Інші джерела.

Джерело: [5]

Власне, розвиток сільських територій має бути побудований з врахуванням форсайтингу [3], (від англ. – „погляд в майбутнє”) – інструменту формування пріоритетів і мобілізації значної кількості учасників для досягнення якісно нових результатів у сфері науки та технологій, економіки, держави і суспільства. Тобто, це систематичні спроби оцінити довгострокові перспективи науки, технологій, економіки та суспільства, щоб визначити стратегічні напрями досліджень і нові технології, здатні принести найбільші соціально-економічні блага.

З врахуванням такого підходу, управління соціально-економічним розвитком сільських територій [5] матиме на меті: удосконалення організаційної структури управління розвитком сільських територій; розмежування функціональних повноважень в організаційній структурі управління та розвиток місцевого самоврядування; розвиток дорадництва тощо.

#### 6. Пріоритетні напрями державної політики бюджетного фінансування розвитку сільських територій

Результати проведеного аналізу, враховуючи дослідження інших авторів, зокрема М. Я. Дем'яненка, В. Я. Мессель-Веселяка, Л. Д. Тулуша, Г. О. Булавки, В. В. Юрчишина [6; 10; 15], дозволяють виділити пріоритетні напрями державної політики, спрямованої безпосередньо на забезпечення підвищення рівня та якості життя сільського населення. Серед них: організаційно-фінансові заходи, інституціональна підтримка, пряме та непряме бюджетне регулювання, що в сукупності складають державну політику бюджетного фінансування розвитку сільських територій.

Організаційно-фінансові заходи забезпечення концепції [5] мають враховувати: розмежування в стратегії розвитку перспективних і поточних планів із забезпеченням бюджетного фінансування; залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій; створення Українського фонду підтримки розвитку сільських територій за рахунок відрахувань у розмірі 1,5% від доходів господарюючих суб'єктів (виручки від реалізації продукції, робіт і послуг); запровадження системи моніторингу та поліпшення інформаційної складової.

Заходи інституціональної підтримки передбачають: формування суспільного середовища, спри-

стратегічних керівних принципів Європейського Союзу; посилення ролі органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань, інших органів самоорганізації сільського населення з передачею частини повноважень державного управління; підтримки ініціатив (бізнес-проектів) сільських громад, забезпечення гармонійного поєднання господарюючих структур та форм господарювання.

Заходи прямої бюджетної підтримки передбачають удосконалення реєстраційної, податкової та бюджетної систем, міжбюджетних відносин у напрямі зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування і посилення мотивації до наповнення місцевих бюджетів; введення компенсації витрат сільськогосподарським підприємствам за будівництво та утримання об'єктів соціально-культурного призначення; уможливити надання пільг суб'єктам підприємництва, які розміщують виробничі потужності на сільській території тощо.

Заходи непрямої бюджетної підтримки мають врахувати: унормування статусу осіб, зайнятих лише в особистих селянських господарствах, визначити порядок залучення їх до системи загальнодержавного соціального страхування; упорядкувати функціонуючу мережу державного, комунального і приватного житла, здійснити реконструкцію та будівництво у сільських поселеннях нового житла; збільшити обсяги пільгового кредитування сільського житлового будівництва, запровадити спеціальні програми забезпечення житлом молодих фахівців, переселенців до проблемних сіл тощо.

Як особливий напрям підтримки та стабілізації розвитку сільських територій нами виділяється розвиток сільського підприємництва. На даному етапі таким можна вважати діяльність фермерських і селянських господарств, як пов'язаних, так і не пов'язаних з сільськогосподарською діяльністю. Критерієм ефективності такої діяльності є самозайнятість сільського населення, ріст його доходів, виробництво ексклюзивної сільськогосподарської продукції, що вимагає значних затрат праці та особливий організації технологічного процесу, в тому числі органічного землеробства, виробництво екологічно чистої продукції для дитячого харчування, розвиток зеленого туризму тощо.

#### 7. Висновки



Важливим напрямом є створення системи заохочення ініціатив сільських громад із впорядкування сільських поселень, розвитку фізичної культури і спорту, дитячого та молодіжного дозвілля, народного мистецтва і творчості, розвиток місцевої культурної і історичної спадщини, навколишнього середовища. Таким чином, будуть збережені та примножені особливості сільського способу життя, благодатна праця й побут жителів: підпорядкованість ритмам і циклам року, елементи традиційної сільської общини, спадковість поколінь і пам'ять роду, розмірений, неквапливий ритм з елементами природо відповідності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Газуда С. М. Розвиток сільських територій: досвід Євросоюзу / С. М. Газуда : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/...-32/.../5\\_2.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/...-32/.../5_2.htm)
2. Гоголь Т. В. Сільські території як об'єкт державного регулювання / Т. В. Гоголь : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.academy.gov.ua/ej/ej10/.../Gogol.pdf](http://www.academy.gov.ua/ej/ej10/.../Gogol.pdf)
3. Гусев В. О. Державна інноваційна політика: методологія формування та впровадження : монографія / В. О. Гусев. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 624 с.
4. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: Аналітичні матеріали до Парламентських слухань [„Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації нх викликів”] / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.; за ред. Л. І. Федулової, Г.О. Андрощука]. Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 196 с.
5. Концепція Загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://minagro.gov.ua/rus/downloads/kontsep\\_razv\\_st\\_2020.htm](http://minagro.gov.ua/rus/downloads/kontsep_razv_st_2020.htm)
6. Лавриненко С. Щодо рівнів соціального розвитку сільських територій та життя сільського населення / С. Лавриненко, Я. Жаліло : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/16.htm>
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Прокопа І. Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку / І. Прокопа // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 50-59.
9. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій - запорука відродження аграрної України / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21-23.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства на період до 2020 року / [за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 156 с.
11. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК : монографія / [М. Я. Демя'ненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін. ; за ред. М. Я. Дем'яненка]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.
12. Талавири М. П. Державна підтримка розвитку сільських територій / М. П. Талавири : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/.../TALAVIRIJA.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/.../TALAVIRIJA.pdf)
13. Третяк А. М. Розвиток сільських територій як один з пріоритетів економічної політики держави / А. М. Третяк, В. М. Другак // Вісник аграрної науки. – К., 2007. – №7. – С.71-74.
14. Чала Н. Д. Особливості державного стимулювання базисних інновацій як головного чинника економічного розвитку України / Н. Д. Чала : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
15. Юрчишин В. Сільський розвиток: основи методології та організації / В. Юрчишин, О. Онищенко // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 4-13.

## ПРИНЦИПИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

*Анотація.* Запропоновано принципи територіального розвитку оптової торгівлі. Обґрунтовано, що основним є принцип комплексності, який передбачає комплексний підхід до функціонування територіального організаційно-економічного механізму оптової ланки із врахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на її діяльність.

Наголошено на виробленні принципових рішень щодо територіального розвитку організаційно-економічного механізму функціонування оптової торгівлі України в цілому.

**Ключові слова:** оптова торгівля, принципи, напрями, організаційно-економічний механізм, регіональний розвиток

Virt M., Kutsyk V.

## PRINCIPLES OF IMPROVEMENT TERRITORIAL ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE WHOLESALE TRADE IN UKRAINE

*Summary.* The main principles of wholesale trade territorial development are proposed. The principle of comprehensiveness is substantiated as the basic one and it provides the comprehensive approach to the functioning of territorial organizational and economic mechanism of the wholesale link. The influence of internal and external factors is investigated also.

**Keywords:** wholesale trade, principles, directions, organizational and economic mechanism, regional development

### 1. Вступ

Одним із основних етапів більшості комплексних робіт із дослідження галузей народного господарства є розроблення напрямів і принципів вдосконалення їх територіальної активізації. Саме, цей найбільш конструктивний етап роботи дозволяє органічно поєднати теоретичні наукові висновки із потребами практики та цим самим реалізувати ефективне функціонування внутрішньої торгівлі, зокрема оптової.

Мета статті – визначити й охарактеризувати окремі принципи удосконалення територіального організаційно-економічного механізму функціонування оптової торгівлі.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Актуальність даного напрямку досліджень посилюється не розробленістю цього питання в економічній науці. Окремі праці присвячені переважно широким проблемам економіки, наприклад, державному регулюванню внутрішньої торгівлі та його пріоритетним напрямкам [1, 2, 3, 4], проблемам регулювання товарного обігу [5] та іншим, але без викремлення ситуації у сфері оптової торгівлі, зокрема без розгляду принципів її функціонування.

### 3. Визначення та характеристика принципів територіального організаційно-економічного механізму функціонування оптової торгівлі

Зважаючи на міжгалузевий, інтегративний характер оптової діяльності, а також враховуючи складну ситуацію на оптовому ринку країни, проблеми вдосконалення територіального організаційно-еко-

номічного механізму оптової торгівлі важливо вирішувати комплексно, з врахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування оптової сфери.

До перших з них необхідно віднести насамперед врахування складових організаційно-економічного механізму оптової торгівлі, економічних інтересів суб'єктів оптової ланки, закономірностей розвитку вітчизняного та світового оптового ринку тощо. Зовнішні чинники відображають орієнтацію оптової діяльності на виконання певних суспільних функцій, тісний взаємозв'язок оптової сфери із реалізацією державних галузевих і регіональних програм, забезпечення вирішення соціально-економічних проблем.

Усі ці чинники знаходять своє відображення у певних принципах, якими необхідно керуватися при удосконаленні територіального організаційно-економічного механізму оптової торгівлі. Найважливішими з них є:

Принцип зумовленості оптової торгівлі ринковими процесами. Активізація функціонування територіально-економічного механізму оптової торгівлі (та відповідне посилення його впливу на соціально-економічний і територіальний розвиток регіонів) здійснюється економічними методами: через формування системи державних пріоритетів і політики розвитку оптової торгівлі, вдосконалення, переорієнтацію та реструктуризацію оптової ланки, мобілізацію наявних і потенційних джерел інвестицій у розвиток оптової сфери тощо.

Принцип об'єктивності територіальних процесів оптової діяльності, який пов'язаний з врахува-

нням об'єктивних іманентних територіальних особливостей окремих видів оптової діяльності. До таких територіальних особливостей необхідно, зокрема віднести: а) раціональність просторового розвитку оптової торгівлі, яка наочно проявляється та посилюється в умовах ринкової економіки; б) існування об'єктивних відмінностей у організаційно-економічному механізмі оптової торгівлі; в) нерівномірність розміщення оптових підприємств, що зумовлено значною територіальною диференціацією умов та чинників оптової торгівлі у регіонах і взаємодією двох протилежних за напрямом процесів: територіальної концентрації та деконцентрації оптової діяльності; д) об'єктивність утворення територіальних поєднань у оптовій сфері; е) високий динамізм територіальних процесів у оптовій торгівлі України.

Принцип зростання впливу глобалізаційних процесів на територіальну організацію економічного механізму оптової торгівлі. Важливо зазначити, що територіальна організація механізму оптової торгівлі розвивається під дією двох груп чинників, які принципово відрізняються за механізмом впливу на територіальні процеси.

Перша з них відображає особливості державної політики щодо розвитку організаційно-економічного механізму оптової торгівлі у регіонах. До чинників цієї групи відносяться: а) активна роль держави у розміщенні та структуруванні оптових підприємств у регіонах, що зумовлено важливим місцем оптової діяльності у механізмі державної соціально-економічної та регіональної політики; б) підвищена роль адміністративно-територіальних чинників у територіальному організаційно-економічному механізмі оптової торгівлі.

Чинники другої групи відображають процеси посилення глобалізаційних процесів і ринкових факторів на розвиток територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі. Активізація міжнародної оптової торгівлі є одним з найважливіших сучасних чинників розвитку територіальної структури оптової ланки в Україні. Як свідчить світовий досвід, оптові підприємства із іноземним капіталом акумулюють вітчизняний підприємницький, державний та інший капітал, забезпечують доступ до сучасних технологій і тим самим сприяють формуванню національного внутрішнього ринку. На нашу думку, основними формами іноземних оптових підприємств є великі оптові центри типу „плати і забирай”, що працюють за принципом *cash-and-carry* [6] та дистриб'ютори іноземних фірм-товаровиробників.

Принцип самостійності оптової діяльності, в основі якого лежить певна незалежність оптової торгівлі відносно виробництва та роздрібною сфери. Оптова торгівля має всі ознаки самостійного виду економічної діяльності, зокрема: а) чітку цільову заданість на реалізацію функцій на макро- та мікро рівні; б) певну цілісність, яка забезпечується відповідною організаційно-функціональною структурою; в) наявність матеріального і фізичного базису (відображається через існування МТБ торгівлі, наявність суб'єктів оптової сфери, а також потоків това-

рів оптовими партіями); г) відносну незалежність суб'єктів оптової ланки щодо вибору об'єктів оптової торгівлі, обсягів і структури оптових партій; д) об'єктивність розвитку територіально організаційно-економічного механізму функціонування оптової торгівлі, що безпосередньо проявляється насамперед в умовах ринкової економіки.

Хоча й важливо врахувати значну роль держави у процесах розвитку територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі у регіонах (що зумовлено важливим місцем оптової торгівлі у механізмі державної соціально-економічної та регіональної політики), активізація розвитку оптової торгівлі здійснюється переважно не директивними, а економічними методами через включення внутрішнього механізму оптового ринку. Вона здійснюється через покращення умов торгової діяльності у регіонах, зокрема через вдосконалення нормативної бази функціонування оптових підприємств, підвищення інвестиційної привабливості оптових структур у регіонах, зростання конкурентоспроможності регіональних оптових підприємств.

Принцип комплексності – відображає комплексний підхід до розвитку територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі. Він пов'язаний з реалізацією комплексуючої функції оптової ланки, яка здійснюється у трьох основних формах: а) через дію мультиплікатора, який є потужним важелем активного розвитку та взаємозв'язку не тільки безпосередніх реципієнтів, але й пов'язаних з ними інших об'єктів виробничої та роздрібною сфери; б) через реалізацію міжгалузевих і регіональних проектів, які передбачають одержання інтегрально економічного (синергічного) ефекту; в) через розвиток міжгалузевих зв'язків і відносин між територіально організаційно-економічним механізмом оптової торгівлі та виробничою сферою і роздрібною ланкою.

Комплексний підхід до розвитку територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі (і зокрема на рівні регіонів України), потребує забезпечення рівномірності економічного розвитку її регіонів. Проте для більшості регіонів України сфера оптової торгівлі є вкрай розбалансованою, адже 44% оптових підприємств було розташовано у трьох регіонах – м. Київ, Донецька та Дніпропетровська області [6]. Це не тільки знижує загальну ефективність та стабільність функціонування механізму, а й не сприяє розвитку альтернативних напрямів торговельної діяльності, що зрештою негативно впливає на рівень їх економічної безпеки. Слід наголосити, що ця теза не означає пропозиції досягнення однакової структури та обсягів оптової торгівлі у всіх регіонах України: вони повинні відповідати потребам конкретних регіонів і враховувати територіальну спеціалізацію господарського комплексу, що склалася під дією місцевих природних та соціально-економічних чинників.

Принцип „визначальної” ролі оптової діяльності у економічному розвитку регіонів. З одного боку ця роль зумовлена інтегративним характером оптової торгівлі як регіонального процесу. Зважаючи на свої сутнісні особливості, оптова діяльність безсумнівно відноситься до інтегративних проце-

сів. При цьому важливо зазначити, що вона активно впливає не тільки на компонентні процеси, а й на інші інтегративні процеси, зокрема на територіальний розвиток регіону.

З іншого боку, визначне місце оптової діяльності обумовлюється тими важливими функціями, які вона виконує у економіці. Головними з них є такі: торговельні, комерційні, виробничі, маркетингові. Зважаючи на активну функціональну роль територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі у економіці держави, йому властивий тісний взаємозв'язок із соціально-економічними процесами на всіх рівнях – підприємства, галузі, регіону, країни, світу. На нашу думку, цей механізм є одним з головних чинників, що активізують, забезпечують розвиток процесів ланцюга „виробництво – роздрібна торгівля” і, зокрема, економічного розвитку регіонів. Важливу роль у регіональному розвитку відіграє ефект акселератора, тобто пришвидшення економічних процесів у результаті функціонування територіального організаційно-економічного механізму оптової торгівлі.

Принцип економічної ефективності оптової діяльності у регіонах. Відповідно до цього принципу був визначений один із методологічних принципів – принцип економічної результативності оптової діяльності у регіоні, згідно з яким аналізується не тільки фінансова, але й соціально-економічна та екологічна ефективність оптової торгівлі у регіоні, а в цілому – особливості впливу оптової діяльності на економічний розвиток регіону. Таке розуміння змісту цієї категорії зумовлено як сутністю територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі, так і особливостями територіального бачення ролі чинника оптової ланки у механізмі регіонального розвитку.

Важливо зазначити, що цей принцип стосується оцінки економічної ефективності оптової діяльності в цілому, так й ефективності її територіальної організації. З цим аспектом пов'язаний ще один принцип – принцип регіональної ефективності оптової діяльності.

Принцип перспективності розвитку територіального організаційно-економічного механізму оптової торгівлі в основі якого лежить початковість місця оптової діяльності у сфері внутрішньої торгівлі. Цим і пояснюється перспективність, випереджаючий вплив оптової діяльності на економічний розвиток країни та регіонів, у тому числі на розвиток територіальної структури господарства.

У цьому контексті важливе значення має змістовна орієнтованість територіально організаційно-економічного механізму оптової торгівлі та його активність у здійсненні тих чи інших функцій у регіоні. Подальший розвиток механізму потребує впровадження новітніх досягнень науково-технологічного процесу, удосконалення існуючих і впровадження нових технологій тощо, тобто активізації інноваційних процесів. Зокрема, акцентування оптової діяльності на виконанні креативної функції (вона відображає вагомий роль оптової торгівлі у просуванні товару від виробництва до споживання) сприяє майбутнім прогресивним структурним зру-

шенням у господарстві регіонів. Активність стимулюючої функції оптової торгівлі, яка базується на можливості оптової сфери бути імпульсом, каталізатором активізації економічних процесів і важливої ролі оптових підприємств у механізмі стимулювання регіонального розвитку, є вагомим чинником економічного розвитку на всіх територіальних рівнях.

#### 4. Висновки

Формування територіального організаційно-економічного механізму функціонування оптової торгівлі повинно здійснюватись на перерахованих вище науково обґрунтованих принципах, які забезпечать його ефективний розвиток.

Численні та масштабні проблеми розвитку територіального організаційно-економічного механізму оптової торгівлі (значні територіальні диспропорції у рівні розвитку оптової торгівлі у регіонах; необхідність збалансування інтересів центру і регіонів щодо розвитку оптової ланки тощо) зумовлюють важливість не тільки обґрунтування стратегій оптової діяльності в окремих регіонах, але й вироблення принципових рішень щодо територіального розвитку оптової торгівлі в Україні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковальов А. Г. Державне регулювання внутрішньої торгівлі та його пріоритетні напрями за умов ринкової трансформації / А. Г. Ковальов // Підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі і громадського харчування : зб. наук. праць. / [редкол. : О. І. Черевко та ін.]. – Харк. держ. акад. технол. та орг. харчування. – Харків, 2000. – С. 52-55.
2. Воробйов Б. З. Регулювання внутрішньої торгівлі у ринкових умовах / Б. З. Воробйов, Л. Г. Саркісян, В. Т. Базилев // Вісник ДонДУЕТ. – 2005. – № 3/2. – С. 170-175.
3. Піддубна Л. П. Питання державного регулювання розміщення торговельних підприємств / Л. П. Піддубна // Державне регулювання торгівлі в ринкових умовах : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24-26 жовтня 2001 р.) / [відп. ред. А. А. Мазаракі]. – К. : КДТЕУ, 2001. – С. 413-415.
4. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : сучасний стан та напрями удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1 (19). – С. 52-57.
5. Шведчикова Т. М. Проблеми регулювання товарного обігу в Україні / Т. М. Шведчикова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С. 34-45.
6. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія / П. О. Куцик, М. Я. Вірт. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2011. – С. 84.
7. Боднарюк В. А. Застосування вартісно-орієнтованого підходу до управління прибутком торговельних підприємств / В. А. Боднарюк // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. – С. 216-221. – (Серія економічна).

## БУДІВЕЛЬНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ У СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

*Анотація.* Розглянуто можливі шляхи інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства. Залучення іноземних інвестицій визначено як пріоритетний шлях, а також описано можливі шляхи зростання обсягу цих вкладень у загальній структурі інвестування країни.

*Ключові слова:* будівельний комплекс, іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, будівельні підприємства

Kostyk O.

## UKRAINE'S CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE INTERNATIONAL CONTEXT

*Summary.* The possible ways of integration of the building complex of Ukraine to the world economy are considered. Attracting of the foreign investments is defined as the priority way, and describes the possible ways of growth of the investment in total investment of the country.

*Keywords:* building complex, foreign investment, investment in fixed capital, building enterprise

### 1. Вступ

В умовах розвитку міжнародних економічних відносин перед Україною постають такі завдання: закріплення своєї присутності на світових ринках; інтеграція економічної системи до світового господарства. Процес міжнародної інтеграції буде більш результативним, якщо формування національної економічної системи відбуватиметься з використанням різноманітних форм інтеграційного співробітництва у різних галузях соціально-економічних відносин. Однією з його форм виступає залучення іноземних інвестиційних ресурсів до діяльності національних підприємств будівельного комплексу.

На сьогодні ефективність функціонування будівельного комплексу є індикатором якості міжнародних інтеграційних зусиль України. Водночас необхідно детально вивчити як ступінь інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, так і загального стану результативності інвестиційної діяльності на рівні держави, галузі, регіону, окремого підприємства. При цьому все більш актуальною стає необхідність наукового обґрунтування шляхів інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства як засобу підвищення загального ступеня міжнародного інтеграційного співробітництва.

Мета цього дослідження – теоретичне обґрунтування і формулювання науково-практичних і методичних підходів та рекомендацій до інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства через підвищення ступеня його інвестиційної привабливості.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідженню питань міжнародних інтеграційних процесів у світовій економіці присвячено праці таких економістів: Є. Авдокушіна [2, с. 10–15], О. Азарян [1, с. 5–7], В. Геєця [4, с. 123–125], Ю. Макогона [12, с. 45–46], Пола Р. Кругмана [17, с. 23–24], Є. Савельєва [15, с. 15–17], Х. Хуа [18]. Проблема визначення засад ефективного функціонування

національного будівельного комплексу в умовах глобального розвитку світогосподарської системи висвітлена у наукових роботах видатних вітчизняних науковців: Павла Рогожина [14, с. 18], Володимира Торкатюка [16, с. 24] та ін. На думку фахівців [8, 16, 14], багатоаспектність зовнішньоторговельної політики в будівельному секторі має сенс тільки у тому разі, коли можна чітко визначити, який напрям міжнародних взаємин з тактичних міркувань обирає для себе Україна на певний період для досягнення стратегічних цілей.

Питання підвищення інвестиційної привабливості розглянуті у наукових працях І. Бланка [3, с. 9–59], Б. Губського [7, с. 10–23]. На велику увагу заслуговують дослідження і з проблем оптимізації управління функціонуванням ринкових механізмів господарювання Г. Гольдштейна [5, с. 102–138], Ф. Котлера [11, с. 53–60] та ін.

### 3. Зовнішньоторговельні відносини України

Актуальність проблеми визначення засад взаємовигідного торговельного партнерства будівельного сектору України в умовах глобального розвитку світогосподарської системи посилюється потребою диверсифікації присутності національних суб'єктів на прогресивних сегментах світових ринків. Необхідним завданням національних будівельних компаній стає “сканування” міжнародних ринків товарів і послуг у пошуках можливостей диверсифікації діяльності, компаній-країн-партнерів, секторів базування, а, отже, утримання та збільшення норми прибутку.

Аналіз сучасних концепцій вітчизняної та зарубіжної науки з проблематики стратегічного торговельного партнерства країн у будівельному секторі в умовах інтенсифікації інтеграційних процесів дозволяє констатувати наявність дослідницьких теоретико-прикладних ніш. Так, з погляду нагальних економічних інтеграційних інтересів, Україні необхідно упорядкувати регіональні торговельні

орієнтири будівельного комплексу з чітким визначенням суб'єктів стратегічного партнерства, а також цілей і механізмів реалізації програми торговельної взаємодії та оцінки за кількісним та якісними критеріями її ефективності [14, с. 45]. Адже, країна, власний добробут якої створюється більш як на половину за рахунок експорту сировини та товарів з незначним ступенем доданої вартості, очікує позитивних змін внаслідок нарощування присутності в прогресивних секторах світогосподарської системи, зокрема секторі будівельних послуг.

Результати аналізу показників інтенсивності зовнішньої торгівлі України представлено у таблиці 1.

Провівши аналіз показників результативності зовнішньоторговельних відносин України, які були наведені в таблиці 1, можемо зробити такі висновки: коливання значень експортної квоти відбувається у бік зменшення, що говорить про нестабільність зовнішньоторговельних перспектив; високі показники експортної квоти, яка характеризує ступінь відкритості економіки, в сукупності з низькими значеннями ВВП свідчать про порівняно невисокий потенціал економіки України; високий рівень імпоротної квоти є свідченням вкрай небезпечної залежності за межами збалансованості експортно-імпорتنних інтересів, що створює напружену ситуацію в

Таблиця 1

**Аналіз показників інтенсивності зовнішньоторговельних відносин України**

№	Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	ВВП, млн грн	441452,0	544153,0	720731,0	948056,0	913345,0	1094607,0
2	ВВП, млн дол	83292,0	107753,0	142719,0	137999,0	114454,0	138034,0
3	Обсяг експорту, млн дол	34286,8	38367,7	49248,1	66967,3	39695,7	51430,5
4	Обсяг імпорту, млн дол	36141,1	45034,5	60669,9	85535,3	45433,1	60739,9
5	Чисельність населення, млн ос.	46,96	46,79	46,51	46,26	46,05	45,87
6	Експортна квота, %	41,2	35,6	34,5	48,5	34,6	37,2
7	Імпортна квота, %	43,3	41,7	42,5	61,9	39,6	44,0
8	Інтенсивність імпорту на 1 ос.	769,6	962,5	1304,4	1849,0	986,6	1324,2
9	Інтенсивність експорту на 1 ос.	730,1	820,0	1058,9	1447,6	862,0	1121,2

*Джерело:* Розраховано за даними Державного комітету статистики України [9]

Основу товарної структури України у 2010 році, як і у попередні роки, склали: чорні метали; мінеральні продукти; механічне та електричне обладнання; транспортні засоби; продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості.

умовах невизначеності перспектив торговельного партнерства в кожному з визначальних для добробуту України секторів економіки.

Розглянувши дані, подані у таблиці 2, можна зробити висновок про експортно-імпортні операції

Таблиця 2

**Експорт-імпорт окремих видів будівельних матеріалів у 2006 – 2010 роках, тис тонн [9]**

Найменування	2006		2007		2008		2009		2010 (8 місяців)	
	ЕКС	ІМ	ЕКС	ІМ	ЕКС	ІМ	ЕКС	ІМ	ЕКС	ІМ
Бруківка, бордюрий камінь	40,9	–	31,5	0,2	34,2	0,1	25,3	0,7	21,1	0,3
Шлаковата та мінеральна силікатна вата	13,0	85,6	21,9	91,4	15,6	96,7	8,0	36,0	10,8	26,3
Вироби з асфальту	2,4	69,0	2,7	80,1	1,0	89,2	0,9	54,1	0,5	38,9
Вироби з гіпсу або сумішей на основі гіпсу	8,0	250,1	51,0	146,8	90,7	108,3	35,8	42,8	36,5	15,1
Вироби з цементу, бетону або штучного каменю	84,0	113,2	152,2	161,3	230,3	277,3	142,4	94,6	61,8	40,5
Цегла будівельна, блоки для підлоги керамічні	31,5	44,6	47,1	86,3	39,3	115,7	41,3	45,7	46,5	30,8
Черепиця дахова	–	17,3	0,1	22,4	0,1	26,5	0,1	18,0	–	11,6

*Джерело:* Державний комітет статистики України [9]

у будівельному секторі. Так у 2009 році, порівняно з 2008 роком, скоротилися обсяги як експорту, так і імпорту будівельних матеріалів.

Зменшення обсягів експорту було, насамперед, пов'язано зі скороченням попиту на будівельні матеріали у Російській Федерації та інших країнах СНД, які є основними споживачами української будівельної продукції. На зменшення обсягів імпорту, окрім коливань попиту, вплинула девальвація національної валюти, внаслідок якої суттєво зросли ціни на іноземну продукцію. Основними постачальниками будівельних матеріалів в Україну є підприємства Польщі, Туреччини, Іспанії, Італії та Китаю.

Таким чином, за умови низької міжнародної конкурентоспроможності національної продукції вкрай необачним може виявитися вихід України з гармонізованими, згідно з правилами та нормами СОТ, умовами торгівлі. Тому слід ретельно прорахувати перспективи диверсифікації присутності національних суб'єктів господарювання в динамічних перспективних сегментах світогосподарської системи.

Сучасний стан економіки України значною мірою обумовлюється успішною роботою будівельного комплексу. За обсягом продукції, що виробляється, та кількістю зайнятих працівників будівельний комплекс займає майже десяту частину економіки України. Обсяг реалізованої будівельної продукції за січень-жовтень 2011 р. становив 45122,8 млн грн у фактичних цінах. Середньорічна кількість найманих працівників складала 509,1 тис осіб. У створенні будівельної галузі брало участь понад 90000 будівельних підприємств [9].

Рівень розвитку будівельного комплексу впливає на формування пропорцій і темпів розвитку галузей народного господарства, розміщення продуктивних сил та розвиток регіонів. Ринок будівельних послуг повинен бути охоплений будівельними, монтажними, посередницькими, інформаційними та консультативними послугами у галузі будівництва, проектування, навчання та підготовки кадрів у навчальних будівельних закладах. У цю ж групу включено й торговельно-посередницькі послуги, що сприяють встановленню контактів у колі: виробництво — збут — споживання, аудиторські послуги у галузі аналізу фінансово-господарської діяльності. Його виробничий процес має переривчастий характер, відбувається в основному поза приміщеннями на відкритому повітрі, характеризується великою кількістю учасників, а сама продукція є наслідком виконання будівельно-монтажних робіт [6, с. 13–14]. Ця галузь характеризується різноманітною структурою підрядних будівельних організацій і підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації.

При оцінюванні міжнародної конкурентоспроможності будівельного комплексу особливу роль відіграє врахування фактору часу. По-перше, це сезонність робіт, тобто суттєва залежність будівельного виробництва від природно-кліматичних умов. По-друге, йдеться про своєчасну появу на ринку і завоювання ринкової ніші. Тому постійний моніторинг і прогнозування — обов'язкові атрибути

успішності виходу будівельного підприємства на закордонні ринки. По-третє, необхідне вивчення поведінки конкурентів та своєрідна гра за першість. По-четверте, важливе значення має оперативне врахування діяльності державних і міжнародних організацій.

#### **4. Іноземне інвестування будівельного комплексу**

Визначальним критерієм, який забезпечить високий рівень конкурентоспроможності будівельного комплексу України на міжнародному ринку, є залучення іноземних інвестиційних ресурсів через підвищення ступеня інвестиційної привабливості цієї ланки господарського комплексу.

Інвестиційна привабливість будівельного комплексу України для іноземних інвесторів визначається впливом різноманітних факторів мегасередовища, макросередовища і мікросередовища. Їх вивчення й оцінка дозволяє зарубіжному інвестору приймати обґрунтовані рішення щодо доцільності своїх вкладень.

Виходячи з вищенаведеної інформації, схему дослідження ринкового середовища можна представити наступним чином. Перший рівень – діагностика інвестиційної активності іноземних інвесторів на національному ринку України з виділенням найбільш пріоритетних напрямків, галузей, регіонів інвестування. Другий рівень – вивчення загальних тенденцій і факторів зовнішнього ринкового середовища діяльності будівельних підприємств та організацій. Третій рівень – вивчення ефективності функціонування підприємств будівельного комплексу в загальнодержавному масштабі. Четвертий рівень – аналіз факторів внутрішнього середовища будівельних організацій.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що комплексний підхід щодо ефективного управління іноземними інвестиціями на рівні суб'єктів економічної діяльності дозволяє підвищити ступінь їх інвестиційної привабливості. А це, в свою чергу, впливає на максимізацію прибутку іноземного інвестора і сприяє інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства через залучення додаткових інвестиційних ресурсів.

Залучення іноземних інвестиційних ресурсів в період інтеграції України до світової системи господарювання, трансформації економічних систем відіграє важливу роль у забезпеченні зростання і якісного удосконалення основного капіталу як на рівні окремих фірм, так і на рівні національної економіки в цілому. Однак, незважаючи на об'єктивну необхідність здійснення інтеграційних перетворень національної економіки, у держави поки що відсутні необхідні внутрішні фінансові ресурси. Тому варто активізувати роботу із залучення іноземного інвестиційного капіталу перш за все до тих секторів економіки, де його використання буде найбільш ефективним з точки зору інтенсифікації процесів міжнародної інтеграції [13, с. 9].

Провівши аналіз статистичних даних, можемо зробити висновок, що окреслилися позитивні зрушення у збільшенні обсягів іноземних коштів, які інвестуються в економіку України. Станом на 1 січня 2011 року до найбільш стабільних іноземних країн-інвесто-

рів України традиційно належать Кіпр (9914,6 млн дол), Німеччина (7076,9 млн дол), Нідерланди (4707,8 млн дол) [9].

Проте, у структурі інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у 2010 році іноземні інвестиції становили лише 2,3 % від загального обсягу вкладених коштів і, порівняно з 2009 роком, знизилися на 2,2 % (таблиця 3).

його інвестиційної привабливості як необхідної умови залучення іноземних інвестиційних ресурсів і інтеграційних зрушень у його функціонуванні.

До основних чинників, що сприятимуть зростанню обсягів і розширенню іноземних інвестицій, слід віднести: максимальне спрощення процедур, які регламентують взаємовідносини між державою та підприємствами в галузі залучення іноземних

Таблиця 3

**Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування**

Джерела інвестування	2007		2008		2009		2010	
	У фактичних цінах, млн грн / У % до загального обсягу							
Усього	188486	100,0	233081	100,0	151777	100,0	150667	100,0
У тому числі за рахунок								
Коштів державного бюджету	10458	5,6	11576	5,0	6687	4,4	9479	6,3
Коштів місцевих бюджетів	7324	3,9	9918	4,2	4161	2,7	4357	2,9
Власних коштів підприємств	106520	56,5	132138	56,7	96019	63,3	83997	55,7
Кредитів банків та інших позик	31182	16,6	40451	17,3	21581	14,2	20611	13,7
Коштів іноземних інвесторів	6660	3,5	7591	3,3	6859	4,5	3429	2,3
Коштів населення на будівництво власних квартир	9879	5,2	9495	4,1	4792	3,2	4653	3,1
Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8549	4,5	11589	5,0	5502	3,6	16176	10,7
Інших джерел фінансування	7914	4,2	10323	4,4	6176	4,1	7965	5,3

Джерело: [10]

Такий обсяг іноземного інвестування зумовлений низкою факторів мікро- та макросередовища. Дослідження факторів зовнішнього макросередовища дозволило встановити, що в даний час вони у цілому негативно впливають на процес інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства, підвищення ступеня його інвестиційної привабливості для іноземного інвестора, незважаючи на досить вигідне геополітичне її положення і наявність нормативно-правової бази функціонування ринкових механізмів.

Дослідження впливу галузевих факторів на інтеграційний процес, ступінь інвестиційної привабливості будівельного комплексу для іноземного інвестора свідчить про неефективні дії держави в області його підтримки і становлення, незважаючи на те, що потенціал розвитку досить значний.

Провівши аналіз впливу факторів внутрішнього мікросередовища з погляду ефективності управління іноземними інвестиціями, підвищення ступеня конкурентоспроможності, можна зробити висновок про недостатність використання сучасних підходів до внутрішньофірмового управління іноземними інвестиціями в аналітичній, інформаційній, маркетинговій, організаційній, контрольній і управлінській сфері. В більшості випадків це обумовлено недосконалим підходом до управління, що по-різному проявляється на підприємствах різних форм власності.

**5. Висновки**

Таким чином, проведений комплексний аналіз впливу факторів мега-, макро-, галузевого і мікрорівнів на ефективність інтеграції будівельного комплексу України до світового господарства свідчить про необхідність визначення шляхів підвищення

інвестицій; законодавче створення надійної системи страхування та перестрахування інвестиційних ризиків, заснування за участю держави страхової компанії і забезпечення її виходу на міжнародні страхові ринки; надання іноземному інвестору права оренди (а не власності, як нерідко пропонується) на земельну ділянку під розміщення підприємства з іноземним капіталом; створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин залучення іноземних інвестицій до розробки родовищ корисних копалин; забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності на спеціальних територіях; залучення в інвестиційну сферу заощаджень населення з використанням гарантійних механізмів їх повернення; створення гарантій стабільності для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних процесів.

Доцільним є створення організацій з розробки та експертизи проектів підприємств; страхових компаній; інформаційно-консалтингових фірм, інвестиційних фондів.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Азарян Е. М. Организационно-экономический механизм функционирования и регулирования потребительского рынка: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.02.03 / Е. М. Азарян; Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк, 2003. – 30 с.
2. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. – [4-е изд., перераб. и доп.] / Е. Ф. Авдокушин. – М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1999. – 264 с.



3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2001. – 488 с.
4. Геєць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: монографія / [В. М. Геєць, В. П. Александрова, Т. І. Артємова, Ю. М. Бажал, О. І. Барановський, В. В. Близьнюк, О. Ю. Болховітінова, Є. В. Бридун, Т. П. Вахненко, В. І. Голівков]; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
5. Гольдштейн Г. Я. Стратегический менеджмент: конспект лекцій / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1995. – 93 с.
6. Гоц В. І. Виробнича база будівництва: підручник / В. І. Гоц, Н. О. Амеліна, В. Г. Нестеров. – Київ: КНУБА, 2010. – 307 с.
7. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К.: Наукова думка, 1988. – 390 с.
8. Данильченко Є. П. Про деякі політекономічні аспекти аналізу конкурентоспроможності будівельного комплексу України / Є. П. Данильченко, І. А. Островський, О. А. Шекшуєв // Научно-технический сборник. – № 77, 2007. – 147-150 с.
9. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
10. Інвестиції в основний капітал : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; [перевод с английского В. Б. Боброва]. – Москва: Прогресс, 1991. – 656 с.
12. Макогон Ю. В. Глобализация и Украина в мировой экономике: [учеб. для студ. вузов, которые обучаются по образоват.-проф. Программе бакалавра по спец. “Международ. экономика”] / Ю. В. Макогон, Т. В. Орехова; Донец. нац. Ун-т. – Донецк, 2004. – 478 с.
13. Подольський Р. Ю. Інтеграція будівельного комплексу України до світового господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 08.05.01 / Р. Ю. Подольський; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2005. – 20 с.
14. Рогожин П. С. Економіка будівельних організацій: підручник / П. С. Рогожин, А. Ф. Гойко. — К.: Видавничий дім “Скарби”, 2001. — 448 с.
15. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: підручник / Є. В. Савельєв. – [3-тє вид., перероб. і доп., навч. вид.] — К.: “Знання”, 2008. – 496 с.
16. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия / [В. И. Торкатюк, И. А. Дмитрук, Г. В. Стадник, Г. Г. Потапов та ін.] – Харьков: ООО “Фактор-друк”, 2004. – 552 с.
17. Krugman P. Geography and Trade / R. Paul Krugman. — The MIT Press. – 1991. — P. 145.
18. Xing Hua. EU Integration Process in 2010 / Xing Hua // China International Studies : [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журналу: [http://www.ciis.org.cn/english/2011-08/03/content\\_4380533.htm](http://www.ciis.org.cn/english/2011-08/03/content_4380533.htm)

УДК 336.56+336.748

Дем'янчук Ю. І.

## СТАБІЛІЗАЦІЙНА ФУНКЦІЯ ПРИВАТНИХ ТРАНСФЕРТІВ

*Анотація.* За допомогою одного з варіантів моделі Манделла-Флемінга проаналізовано різноманітні варіанти стабілізаційного впливу приватних трансфертів на випадок негативного шоку з боку сукупного попиту. Показано, що найбільш сприятливими є умови фіксованого обмінного курсу та низької мобільності капіталу. Потенційно конфліктним є поєднання плаваючого обмінного курсу і високої мобільності капіталу, оскільки надходження приватних трансфертів можуть створювати “витіснення” інших компонент сукупного попиту за допомогою зміцнення грошової одиниці.

**Ключові слова:** приватні трансферти, ефект добробуту, модель Манделла-Флемінга, обмінний курс

**Demianchuk J.**

## REMITTANCES AS A STABILISATION POLICY INSTRUMENT

*Summary.* Based on the extension of a standard Mundell–Fleming model, various aspects of remittance stabilization effects are analyzed in the context of a negative demand shock. It is demonstrated that the most favorable features are those ones of the fixed exchange rate-low capital mobility mix. Potentially not congruent is the case of high capital mobility under a floating exchange rate regime, as remittances could crowd out other components of aggregate demand through the exchange rate channel.

**Keywords:** remittances, the wealth effect, the Mundell–Fleming model, exchange rate

### 1. Вступ

Приватні трансферти — надходження від працюючих за кордоном — мають потенціал стимулювання сукупного попиту через збільшення при-

ватного споживання та/або інвестицій, і в такому разі можуть розглядатися елементом стабілізаційної політики, передусім за умови антициклічного характеру. Водночас існують застереження щодо

окремих трансмісійних механізмів приватних трансфертів. Зокрема, зміцнення обмінного курсу може мати рестрикційний вплив, як це приймається у стандартних залежностях експорту-імпорту товарів і послуг, і таким чином нейтралізувати сприятливий ефект добробуту в приватному споживанні чи результуюче збільшення інвестицій.

Метою даної статті є теоретичний аналіз можливих варіантів стабілізаційного впливу приватних трансфертів за умов плаваючого та фіксованого обмінних курсів. Спочатку нами розглянуто загальні механізми макроекономічного впливу приватних трансфертів, а згодом подано теоретичну інтерпретацію відповідних ефектів за допомогою стандартної кейнсіанської моделі відкритої економіки. Головний висновок полягає у тому, що за умов високої мобільності капіталу стабілізаційна функція приватних трансфертів виглядає більш прогнозованою для умов фіксованого обмінного курсу. Водночас для плаваючого обмінного курсу надходження від працюючих за кордоном можуть обмежувати попит за допомогою зміцнення грошової одиниці.

## 2. Загальні механізми стабілізаційного впливу приватних трансфертів

Потенційно надходження від працюючих за кордоном – це чинник збільшення доходу домашніх господарств<sup>1</sup>, який відіграє підвищене значення насамперед під час макроекономічних шоків, що обмежують приватне споживання. Прикладом може слугувати фінансова криза 2008–2009 рр., що призвела до стагнації сукупного попиту, зменшення обсягів виробництва та погіршення очікувань споживачів та інвесторів у багатьох країнах, включно з Україною. При цьому досить часто звучали припущення, що саме надходження коштів від працюючих за кордоном слугуватимуть вагомим стабілізаційним чинником [1, с. 51–67]. Таке припущення відповідає загальним висновкам іноземних дослідників щодо стабілізуючого впливу приватних трансфертів [7, с. 55–81; 13, с. 15].

Стабілізаційний вплив приватних трансфертів може реалізовуватися декількома шляхами. У неокласичних моделях наголошується на важливості механізму перманентного доходу, що передбачає згладжування приватного споживання [5, с. 7–48]. Якщо зменшення доходу домашніх господарств розглядається тимчасовим явищем, то відбувається збільшення поточного приватного споживання за рахунок раніше зроблених заощаджень. У такому разі приватне споживання має антициклічний, а заощадження – проциклічний характер. Фактично, приватні трансферти слугують одним з чинників диверсифікації ризику, коли перебування одного або декількох членів сім'ї за кордоном дозволяє отримувати дохід на випадок економічних труднощів у країні перебування. Не виключено, що в економіці зі значною трудовою еміграцією приватні

трансферти зможуть компенсувати наслідки навіть перманентного зменшення доходу.

У звичному кейнсіанському контексті приватні трансферти створюють ефект мультиплікатора споживчих видатків, коли виникає додатковий стимулюючий вплив за рахунок поширення видатків домашніх господарств-отримувачів валютних коштів на решту сегментів економіки [9, с. 154–156]. Величина відповідного мультиплікатора залежить від декількох чинників: а) граничної схильності приватного споживання від доходу, б) амплітуди ефекту добробуту, в) залежності сукупного попиту від обмінного курсу. Висока залежність приватного споживання від доходу означає, що виникає сприятливий взаємопідсилюючий вплив, коли приватні трансферти допомагають збільшенню доходу через збільшення видатків домашніх господарств, а це, зі свого боку, надає стимулюючого імпульсу приватному споживанню. Збільшення доходу тим відчутніше, чим слабшою є залежність імпорту від внутрішньої абсорбції.

Ефект добробуту може підсилювати амплітуду приватного споживання, якщо надходження приватних трансфертів позначаються акумуляцією грошових та інших активів. Наприклад, придбання нерухомості у порівняно сприятливий докризовий період може слугувати своєрідним буфером, який дозволяє підтримувати приватне споживання на деякому рівноважному рівні під час негативних макроекономічних шоків. Не виключено, що джерелом додаткового доходу може стати продаж “зайвої” нерухомості або її оренда. Якщо ефект добробуту створюється наявністю заощаджень в іноземній валюті, додатковим сприятливим чинником може стати девальвація грошової одиниці (за умови, що її інфляційний “перенос” є порівняно незначним). Водночас поточні надходження приватних трансфертів ймовірно зміцнюватимуть грошову одиницю, що не лише послаблюватиме ефект добробуту, але й перешкоджатиме збільшенню експорту товарів і послуг. Також можна зауважити, що підвищена схильність до імпорту може стати чинником зменшення ефективності приватних трансфертів як стабілізаційного чинника.

## 3. Теоретична модель

Найпростіше припустити, що приватні трансферти сприяють збільшенню приватного споживання та інвестицій, а також підвищують попит на гроші та слугують чинником рівноваги платіжного балансу. Відповідні міркування можна формалізувати за допомогою стандартної моделі відкритої економіки<sup>2</sup>:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1(\text{rem}_t + e_t - p_t) + \alpha_2 r_t + \alpha_3(e_t + p_t^* - p_t) + \varepsilon_t,$$

$$m_t - p_t = \beta y_t - r_t + \gamma(\text{rem}_t + e_t),$$

$$\alpha_3(e_t + p_t^* - p_t) + k(r_t - r_t^*) + \eta \text{rem}_t = 0,$$

<sup>1</sup> Емпірично цей факт доведено для більшості країн Латинської Америки [3, с. 89–114; 6, с. 1143–1154; 14], країн Середземноморського басейну, Марокко, Пакистану, Індії [11, с. 66], а також Румунії [9, с. 21–36], Молдови [2], Таджикистану [12], Грузії і України [4].

<sup>2</sup> Запропонована модель є одним з різновидів відомої моделі Манделла–Флемінга, яка у модифікованому вигляді по сьогодні широко використовується для аналізу різноманітних процесів у відкритій економіці. Розширений варіант моделі Манделла–Флемінга можна знайти у праці Р. Марстона [10, с. 859–915].

де  $y_t$  — дохід (ВВП),  $rem_t$  — надходження від працюючих за кордоном,  $e_t$  — номінальний обмінний курс,  $p_t$  і  $p_t^*$  — відповідно, рівні цін у даній країні та за кордоном,  $i_t$  — номінальна процентна ставка,  $r_t$  і  $r_t^*$  — реальні процентні ставки у даній країні та за кордоном,  $m_t$  — пропозиція грошової маси.

У рівнянні (1) приватні трансферти створюють сприятливий ефект добробуту, який може підсилюватися девальвацією грошової одиниці та/або зниженням рівня цін. Двома іншими чинниками збільшення сукупного попиту є зниження реальної процентної ставки та поліпшення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі (=зниження реального обмінного курсу).

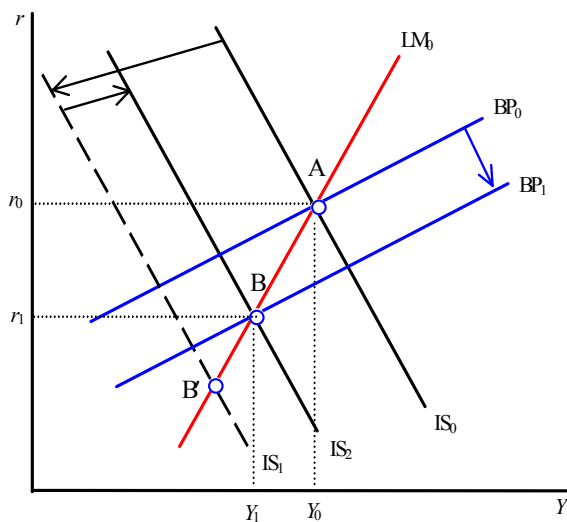
В рівнянні (2) визначено рівновагу грошового ринку. Пропозицію грошової маси визначено у реальному вимірі (з урахуванням рівня цін), а попит на гроші залежить від досягнутого рівня доходу, реальної процентної ставки та приватних трансфертів. Чим більшими є надходження від працюючих за кордоном, тим вищий попит на гроші це створює. Зрозуміло, що така структурна риса послаблює експансійний ефект від приватних трансфертів на ринку товарів і послуг.

Рівняння (3) характеризує рівновагу платіжного балансу. Цінова компонента сальдо поточного ра-

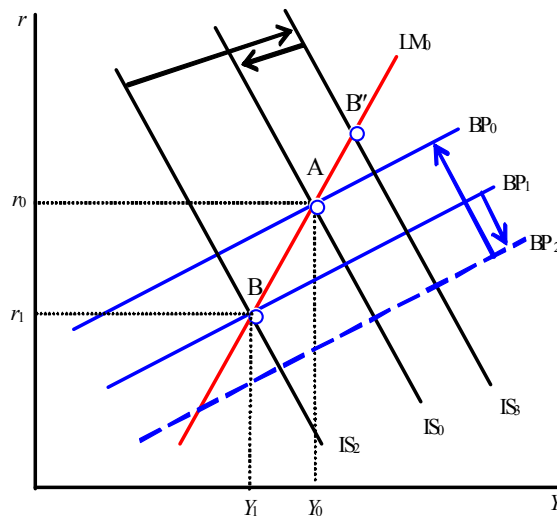
хунку обмінного курсу — плаваючого та фіксованого. Окремо розглянуто випадки високої та низької мобільності капіталу. Якщо більшість промислових країн характеризуються високою залежністю потоків капіталу від різниці процентних ставок (або високою мобільністю капіталу), то більшість країн, що розвиваються, відповідають припущенню низької мобільності капіталу.

#### 4. Стабілізаційний вплив за умов високої мобільності капіталу

За умов плаваючого обмінного курсу зменшення сукупного попиту ( $IS_0 \rightarrow IS_1$ ), що може бути наслідком зменшення приватного споживання, погіршення інвестиційних очікувань чи скорочення дефіциту бюджету, позначається тенденцією до зменшення доходу та зниження процентної ставки (т. В' на рис. 1а). Оскільки за умов високої мобільності капіталу наслідки відпливу капіталу в зв'язку зі зниженням вартості кредитних ресурсів домінують над тенденцією до поліпшення сальдо поточного рахунку внаслідок зменшення доходу, відбувається девальвація грошової одиниці. Її наслідком стає поліпшення сальдо платіжного балансу ( $BP_0 \rightarrow BP_1$ ) і часткове відновлення попиту на ринку товарів і послуг ( $IS_1 \rightarrow IS_2$ ). Новий стан рівноваги економічної системи досягається на нижчому рівні доходу (т. В).



а) наслідки зменшення попиту;



б) стабілізаційний вплив трансфертів;

**Рис. 1. Вплив приватних трансфертів для високої мобільності капіталу за умов негативного шоку з боку сукупного попиту (плаваючий обмінний курс)**

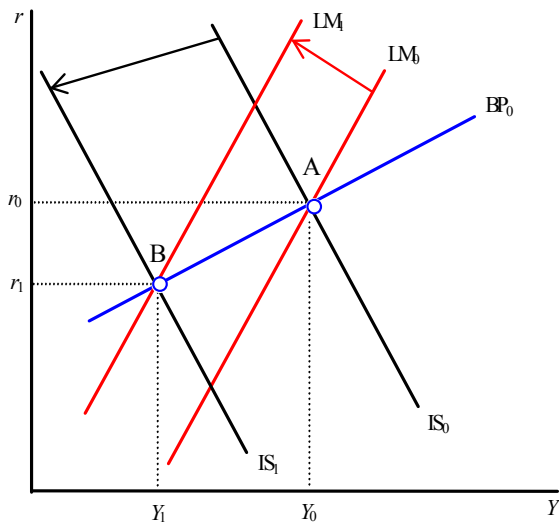
хунку врівноважується припливом капіталу за операціями фінансового рахунку та приватними трансфертами. Рух капіталу залежить від різниці реальних процентних ставок у даній країні та за кордоном. Зрозуміло, що приватні трансферти можуть виявитися зручним компенсатором на випадок погіршення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі або відпливу капіталу за операціями фінансового рахунку.

Нижче нами пояснено стабілізуючий вплив приватних трансфертів на випадок негативного шоку на ринку товарів і послуг для обох систем

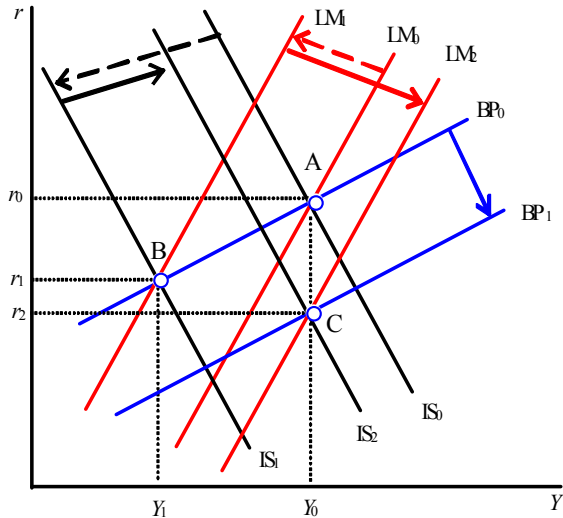
Надходження приватних трансфертів дозволяють відновити рівноважне значення доходу, але для цього ефект добробуту повинен бути достатньо потужним (рис. 1б). Приймаючи одночасне збільшення попиту ( $IS_2 \rightarrow IS_3$ ) і поліпшення сальдо платіжного балансу ( $BP_1 \rightarrow BP_2$ ), у новому стані внутрішньої рівноваги (т. В'') виникає додатне сальдо платіжного балансу. Відповідно, відбувається зміцнення грошової одиниці, що надалі призводить до корекції сукупного попиту ( $IS_3 \rightarrow IS_0$ ) і платіжного балансу ( $BP_2 \rightarrow BP_0$ ). Економіка повертається у по-

чатковий стан (т. А), який характеризується рівнем

ційний ефект через погіршення сальдо експорту-



а) наслідки зменшення попиту;



б) стабілізаційний вплив трансфертів;

**Рис. 2. Вплив приватних трансфертів для високої мобільності капіталу за умов негативного шоку з боку сукупного попиту (фіксований обмінний курс)**

доходу  $Y_0$  та процентної ставки  $r_0$ .

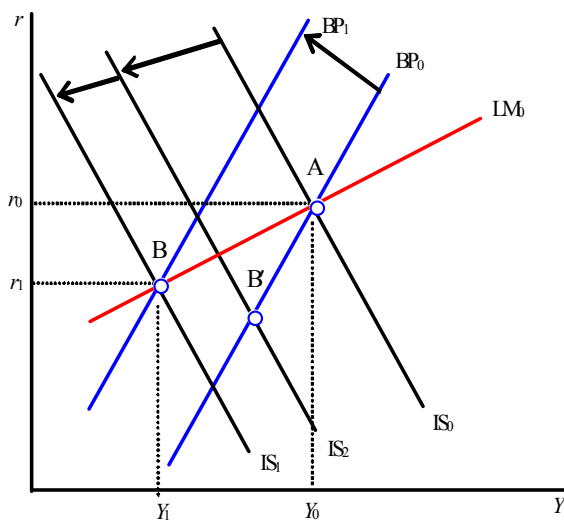
За умов фіксованого обмінного курсу автономне зменшення сукупного попиту ( $IS_0 \rightarrow IS_1$ ) позначається короточасним погіршенням сальдо платіжного балансу, яке корегується зменшенням пропозиції грошової маси ( $LM_0 \rightarrow LM_1$ ), оскільки центральний банк підтримує стабільність грошової одиниці (рис. 2а). Надходження приватних трансфертів супроводжуються збільшенням сукупного попиту і поліпшенням сальдо платіжного балансу, що відновлює рівновагу доходу на нижчому рівні процентної ставки.

### 5. Стабілізаційний вплив за умов низької мобільності капіталу

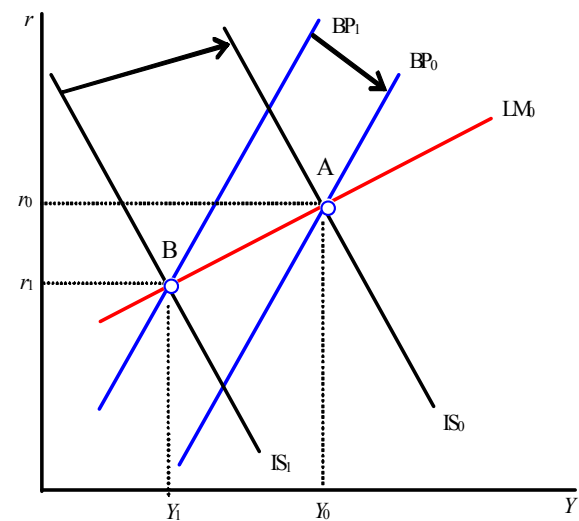
Для плаваючого обмінного курсу обмеження попиту ( $IS_0 \rightarrow IS_1$ ) супроводжується зміцненням грошової одиниці (т. В'), що лише підсилює реестрик-

імпорту (рис. 3а). Зрозуміло, що за умови зміцнення грошової одиниці ефект добробуту на ринку товарів і послуг частково нівелює негативний ефект, тоді як відповідна залежність попиту на гроші від реальної вартості грошових та інших активів має цілком протилежний вплив. При надходженні приватних трансфертів одночасне збільшення сукупного попиту та поліпшення сальдо платіжного балансу дозволяє повністю нейтралізувати негативний вплив від зменшення попиту і повернутися на стабільний рівень доходу (т. А).

Підтримання фіксованого обмінного курсу означає, що зменшення попиту ( $IS_0 \rightarrow IS_1$ ) позначається припливом капіталу, а це зумовлює збільшення пропозиції грошової маси ( $LM_0 \rightarrow LM_1$ ) та супутнє зниження процентної ставки (рис. 4а). Дохід



а) наслідки зменшення попиту;



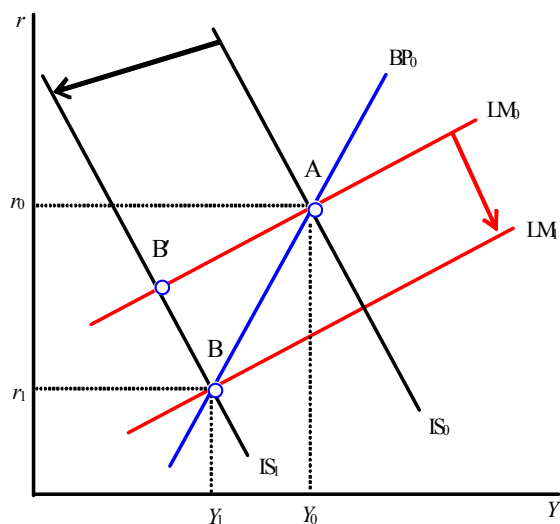
б) стабілізаційний вплив трансфертів;

**Рис. 3. Вплив приватних трансфертів для низької мобільності капіталу за умов негативного шоку з боку сукупного попиту (плаваючий обмінний курс)**

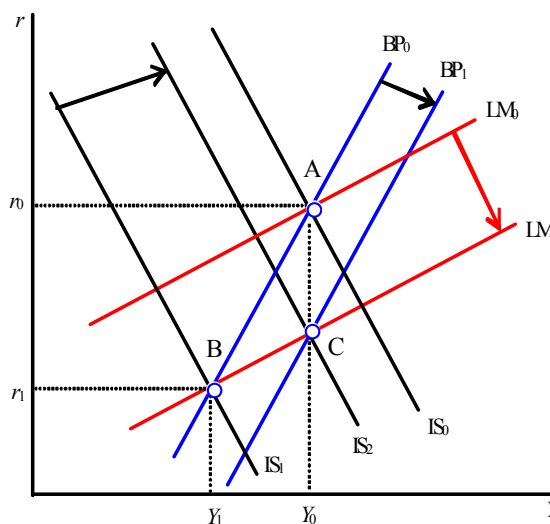
зменшується попри доволі значне зниження процентної ставки, порівняно з початковим станом (т. А). Надходження приватних трансфертів дозволяють поліпшити сальдо платіжного балансу ( $BP_0 \rightarrow BP_1$ ) і стимулювати сукупний попит ( $IS_1 \rightarrow IS_2$ ). Економіка повертається до рівноважного стану доходу, але на нижчому рівні процентної ставки (рис. 4б). Загалом ситуація нагадує перебіг подій для високої мобільності капіталу (рис. 2б), але відрізняються конкретні шляхи досягнення нового рівноважного стану (т. С).

Загалом все виглядає на те, що для фіксованого обмінного курсу стабілізаційний вплив приватних

Для системи плаваючого обмінного курсу на випадок низької мобільності капіталу наслідки надходжень приватних трансфертів практично не відрізняються від умов фіксованого обмінного курсу, однак певні особливості створює випадок високої мобільності капіталу. Така структурна риса не заперечує стабілізаційного впливу приватних трансфертів, однак необхідною передумовою стає достатньо потужний ефект добробуту на ринку товарів і послуг (у поєднанні з порівняно незначною залежністю попиту на гроші від реальної вартості грошових активів). Якщо ж у сукупному попиті до-



а) наслідки зменшення попиту;



б) стабілізаційний вплив трансфертів;

**Рис. 4. Вплив приватних трансфертів для низької мобільності капіталу (фіксований обмінний курс)**

трансфертів виглядає виразніше. За умови плаваючого обмінного курсу певні труднощі створює супутнє зміцнення грошової одиниці, яке, з одного боку, підсилює ефект добробуту на ринку товарів і послуг, але з іншого боку, створює протилежний вплив за допомогою погіршення цінних співвідношень у зовнішній торгівлі та підвищення попиту на гроші (щоправда, це не має вирішального значення в ситуації з низькою мобільністю капіталу).

## 6. Висновки

На випадок автономного макроекономічного шоку з боку сукупного попиту стабілізаційний вплив приватних трансфертів виглядає цілком несуперечливо за умов фіксованого обмінного курсу. Незалежно від мобільності капіталу — високої чи низької, надходження приватних трансфертів створюють сприятливий ефект добробуту, що відновлює сукупний попит на ринку товарів і послуг, а сукупне поліпшення платіжного балансу збільшує пропозицію грошової маси. У підсумку відбувається повернення до деякого рівноважного (або “природного”) рівня доходу на нижчому рівні процентної ставки. Якщо приватні трансферти мають антициклічний характер (тобто збільшуються під час циклічного спаду виробництва), така структурна риса істотно допомагає проведенню стабілізаційної політики.

мінує ціновий ефект, то під час надходжень приватних трансфертів відбувається “витіснення” попиту на товари і послуги за допомогою зміцнення грошової одиниці.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гайдуцький А. П. Контрциклічна й антикризова природа формування та функціонування міграційного капіталу / А. П. Гайдуцький // Фінанси України. — 2009. — № 8. — С. 51–67.
2. Мошняга В. Трудовая миграция населения Республики Молдова в европейском контексте: объемы, тенденции, эффекты / В. Мошняга / Project Transversal "Migrations et Relations Internationales". — Paris: Centre for International Studies and Research, 2006. — 48 p.
3. Acosta P. Do Remittances Lower Poverty Levels in Latin America? / P. Acosta, C. Calderon, P. Fajnzylber and J. H. Lopez // Remittances and Development: Lessons from Latin America / P. Fajnzylber and J. Humberto Lopez (eds.). — Washington, D.C.: The World Bank, 2008. — P. 21–49.
4. Income and Distribution Effects of Migration and Remittances: an Analysis Based on CGE Models for Selected CIS Countries / A. Atamanov, M. Matthias Luecke, T. Mahmoud, R. Mogilevsky, K. Tereshchen-

- ko, N. Tourdyeva, A. Uzagalieva, V. Vavryschuk // CASE Network Reports No. 0086. – Warsaw: CASE-Center for Social and Economic Research, 2009. – P. 7-20
5. Budnik K. Temporary migration in theories of international mobility of labour / K. Budnik // *Bank i Kredyt*. – 2011. – Vol. 42. – No. 6. – P. 7–48.
6. Calero, C. Remittances, Liquidity Constraints and Human Capital Investments in Ecuador / C. Calero, A. Bedi, R. Sparrow // *World Development*. – Vol. 37. – No.6. – P.1143–1154.
7. Chami, R., Fullenkamp, C., and Jahjah, S. Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development? / R. Chami, C. Fullenkamp, S. Jahjah // *IMF Staff Papers*. – 2005. – Vol. 52. – No. 1. – P. 55–81.
8. *International Migration Outlook*. – Paris: OECD, 2006. – 235 p.
9. Litan C. On the Macroeconomic Impact of Remittances in Romania / C. Litan // *Studias Universitatis Babes-Bolyai*. – 2009. – Vol. 54. – No. 2. – P. 21–36.
10. Marston R. Stabilization Policies in Open Economies / R. Marston // *Handbook of International Economics* / R. Jones and P. Kenen (eds.). – Vol. I. – Book 3. – Amsterdam; N.Y.; Oxford: North-Holland, 1985. – P. 859–915.
11. *Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union* / A. Mansoor and B. Quillin (eds). – Washington: World Bank, 2008. – 239 p.
12. Mughal A.-G. Migration, Remittances, and Living Standards in Tajikistan / A.-G. Mughal / *A Report Based on Khatlon Remittances and Living Standards Measurement Survey (KLSS 2005)*. – Dushanbe: IOM, 2007. – 244 p.
13. Neagu I. Remittance Stability, Cyclicity and Stabilizing Impact in Developing Countries / I. Neagu, M. Schiff // *WB Policy Research Working Paper No. 5077*. – Washington, D.C.: World Bank, 2009.
14. Orozco, M. Remittances to Latin America and the Caribbean: Issues and perspectives on development / M. Orozco / *Report Commissioned by the Organization of American States*. – Washington: the Organization of American States, 2004. – 33 p.

# 3. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 336.77.1+65.011.2

Куцик П. О.

## ПРОГНОЗНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ – ЯК ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ

*Анотація.* Розглянуто основні підходи до оцінки ефективності використання лізингоодержувачем об'єктів лізингу у сучасних економічних умовах. Висвітлено методику аналізу ефективності лізингових операцій у лізингоодержувача як основної складової системи управління підприємством.

*Ключові слова:* ефективність, аналіз, лізингоодержувач, об'єкт лізингу, фінансовий лізинг, капіталовкладення, інвестиційні проекти, рентабельність

Kutsyk P.

## FORECASTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL LEASING EFFECTIVENESS AS A FORM OF INVESTMENTS FINANCING

*Summary.* The article is devoted to the investigation of the main approaches of evaluating the effectiveness of using the objects of leasing under present-day economic conditions. The methods of effectiveness of leasing operation analysis as the main component of the enterprise management system are explained and motivated scientifically.

*Keywords:* effectiveness, analysis, object of leasing, financial leasing, investment, investment project, profitability

### 1. Вступ

У сучасних умовах функціонування економіки спостерігається скорочення інвестицій в основний капітал підприємств. Це зумовлюється, з одного боку, диспропорцією та розбалансованістю фінансових і матеріальних потоків підприємств, з іншого – розбалансованістю системи банківських кредитів і високими ставками за кредитними ресурсами, несприятливим інвестиційним кліматом. За таких умов ефективним способом вирішення проблем оновлення засобів праці є лізинг. Фінансово-економічна оцінка лізингових операцій здійснюється на основі інвестиційних проектів, які займають центральне місце в процесі обґрунтування й обрання можливих варіантів вкладення грошових коштів в операції з реальними активами. Проте оцінка ефективності операцій лізингу зводиться до аналізу окремих показників (у більшості випадків минулого), а прогностні комплексні показники з використанням методів визначення прогностичних оцінок доходів, витрат і прибутків не аналізуються.

### 2. Аналіз наукових досліджень і публікацій

Результати вивчення наукової літератури свідчать, що у багатьох працях вчених розглядається загальна оцінка діяльності підприємства [1, 4, 11, 15 та ін.], а щодо аналізу ефективності використання лізингоодержувачем об'єктів лізингу, то дане питання досліджували вчені О. В. Годованець,

В. М. Джуга, К. Ф. Ковальчук, Г. О. Холодний, У. Шарп, Н. І. Подольчак та інші [2, 3, 5, 7, 9, 13, 14], проте не комплексно.

Враховуючи недостатню увагу, що приділяється прогностичному аналізу ефективності використання об'єктів лізингу лізингоодержувачами, нами визначено напрями дослідження: визначення напрямів аналізу ефективності використання лізингового майна підприємством; удосконалення методики аналізу ефективності лізингових операцій (на основі єдиного інформаційного середовища підприємства); визначення інтегрованого показника оцінки ефективності лізингу.

Дослідження даних питань дасть можливість систематизувати напрацювання вчених і практиків, створити комплексну систему показників оцінювання ефективності здійснення лізингових операцій (особливо на стадії укладання лізингових угод) та формувати інформаційну базу управління майном і підприємством вцілому.

### 3. Напрями та система показників аналізу ефективності лізингу

Проведення аналізу ефективності використання лізингу – це пошук варіантів інвестування, що дають змогу не тільки компенсувати витрати від знецінення коштів, але й отримати прибуток з можливих вкладень в основний капітал, отримати від капіталу більший дохід, ніж дохід на рівні відсотків



банку, збільшити прибуток на вкладений капітал тощо. Це досягається у результаті вирішення визначеного взаємопов'язаного набору аналітичних завдань.

Головне завдання аналізу ефективності використання лізингу – визначення і порівняння грошових потоків від операційної діяльності підприємства. Оцінюючи проект, який передбачає капіталовкладення на основі фінансового лізингу, необхідно аналізувати його переваги над іншими формами інвестування, визначивши надходження та видатки від реалізації такого проекту.

Проведення оцінки ефективності фінансового лізингу як форми інвестування є досить складна процедура, що зумовлена дією низки факторів: по-перше, інвестиційні витрати можуть здійснюватись одноразово; по-друге, отримання результатів від реалізації фінансового лізингу має досить тривалий процес; по-третє, здійснення довгострокових операцій призводить до зростання невизначеності при оцінці всіх аспектів інвестицій, а також ризику помилок.

Під час аналізу обраховується ефективність впровадження нових засобів праці на основі фінансового лізингу, а також зростання прибутку за рахунок скорочення витрат на утримання й експлуатацію таких засобів, які зростають повільнішими темпами, ніж обсяги виробництва продукції.

Наявність цих факторів вимагає застосовувати різні методи оцінки ефективності реальних інвестицій, які дають можливість приймати обґрунтовані рішення з мінімально можливим рівнем похибки. Від об'єктивності та всебічності оцінки ефективності лізингу, залежать строки повернення вкладеного капіталу та розвиток підприємства.

У сучасній практиці аналізу використовуються основні методи оцінки ефективності здійснених інвестицій, що характеризуються системою показників, розподілених на дві групи – залежно від того, враховується чи не враховується часовий параметр. Це дозволило поєднати нові динамічні (NPV – чиста поточна вартість, IRR – внутрішня норма дохідності) і прості статичні (PI – рентабельність інвестицій, TOI – термін окупності інвестицій) показники оцінки ефективності вкладених інвестицій. Слід зазначити, що у світовій практиці ці методи розроблено для оцінки ефективності вкладених інвестицій, характерна риса яких – здатність приносити поточні доходи, обсяг яких залежить від вихідної вартості об'єкта. Проте мало уваги приділяється оцінці залучених інвестицій в об'єкт інвестування.

Важливою проблемою при оцінці ефективності лізингових операцій є врахування інфляційних коливань в економіці. Для максимального врахування впливу інфляції розрахунок комерційної ефективності проектів слід проводити як у постійних, так і в прогнозованих цінах, які повинні відображати реальні умови інвестування. При аналізі проектів капітального інвестування, слід враховувати як підвищення загального рівня цін у національній економіці, так і зміни рівня цін на певні види ресурсів. Як свідчать результати проведеного дослідження, аналіз впливу інфляції необхідно проводити, коли темпи інфляції різні за окремими видами діяльно-

сті, а відповідно видами доходів і витрат. Такий підхід дає можливість використовувати метод NPV у своїй стандартній формі, але з коригуванням всіх складових доходів і витрат, а також показників дисконту відповідно з очікуваним темпом інфляції за окремими роками.

Визначальним етапом аналізу ефективності фінансового лізингу є вироблення комплексу взаємопов'язаних заходів для досягнення певних цілей, зокрема, одержання прибутку або придбання основних виробничих засобів протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях [3, с. 31].

При цьому, на наш погляд, основними інструментами управління є прогнозування і розвиток діяльності підприємства. Тому, необхідно розробляти довгострокові прогнози та плани як для визначення загальних напрямів розвитку, так і напрямів розвитку наукових досліджень з метою оптимального вкладання капіталу.

#### **4. Визначення чистої поточної вартості за операціями лізингових угод**

**Розрахунок чистої поточної вартості (NPV)** базується на визначенні чистої поточної вартості, на яку зростатиме вартість підприємства і вона може зрости внаслідок реалізації інвестицій, беручи до уваги те, що кожне підприємство намагається максимізувати свою цінність.

Застосування методу передбачає такі етапи:

1) знаходження теперішньої вартості кожного грошового потоку, враховуючи: прибутки, витрати, дисконтовану вартість капітальних витрат;

2) сумування дисконтованих грошових потоків, що дає результат як NPV;

3) співставлення результатів – якщо визначена NPV більша від нуля, то здійснення такої операції доцільно.

Вихідна формула для розрахунку чистої поточної вартості така:

$$NPV = \frac{CF_1}{(1+d)^1} + \frac{CF_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+d)^n} - K_0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} - K_0, \quad (1)$$

де NPV – чиста поточна вартість, грн;

CF<sub>t</sub> – надходження грошових коштів у кінці періоду t, грн;

d – бажана норма дисконту;

K<sub>0</sub> – початкове вкладення коштів (вкладений капітал, інвестиції), грн [4, с.114].

Оскільки, показник лізинговий платіж (ЛП<sub>t</sub>) охоплює різні витрати лізингодавця, пов'язані з наданням об'єкта лізингу у користування лізинго-одержувачу, то загальна сума даного показника розраховується за такою формулою [4, с. 241]:

$$ЛП_t = C_1(t) + C_2(t) + C_3(t) + C_4 + C_5 + C_6, \quad (2)$$

де C<sub>1</sub>(t) – витрати на страхування на t-му кроці розрахунку, грн;

C<sub>2</sub>(t) – витрати на технічне обслуговування, грн;

C<sub>3</sub>(t) – витрати на сплату відсотків за кредит, грн;

C<sub>4</sub> – загальногосподарські витрати, грн;

C<sub>5</sub> – інші накладні витрати, грн;

C<sub>6</sub> – сума відшкодованої вартості лізингового майна, грн.



Як видно з формули (2), до складу лізингового платежу включено суму як відшкодування при кожному платежу частини вартості об'єкта лізингу, що підлягає амортизації в об'єкта інвестування (лізингоодержувача). Проте, значення (ЛП<sub>t</sub>), подане у формулі (2) є неповним, так як не враховується структура лізингового платежу (лізинговий платіж включає в себе частину вартості об'єкта лізингу та відсотки, нараховані на несплачену вартість об'єкта лізингу) та індекс інфляції за період дії лізингової угоди. Враховуючи це, нами пропонується наступна формула:

$$\text{ЛП}_t = K_t \times I_t + \text{ФВ}_t + \text{В}_t, \quad (3)$$

де:  $K_t$  – вартість частки майна, що відшкодується лізингоодержувачем (частка коштів, які були інвестовані у придбання майна лізингодавцем), грн;

$I_t$  – індекс інфляції з початку терміну передачі майна в лізинг;

$\text{ФВ}_t$  – фінансові витрати у сумі відсотків, нарахованих на вартість об'єкта лізингу, які сплачує лізингоодержувач, грн;

$\text{В}_t$  – поточні витрати лізингодавця, відшкодування яких передбачено лізинговою угодою, грн;

$t$ -ий крок розрахунку.

## 5. Визначення внутрішньої норми прибутковості операцій лізингу

Для визначення внутрішньої норми прибутковості (IRR) операцій фінансового лізингу використовується концепція дисконтованої вартості, за якою величина приведених ефектів дорівнює здійсненим капітальним витратам.

Даний показник є максимальним рівнем вартості залучених для здійснення проекту джерел фінансування, коли сам проект залишається безбитковим, припускаючи використання вільних грошових коштів, отриманих від проекту за ставкою, яка дорівнює внутрішній нормі прибутку (IRR), на погашення заборгованості. Відтак, економічна природа внутрішньої норми прибутку (IRR) – максимальний відсоток за кредитні ресурси, які можна виплатити за термін, що дорівнює життєвому циклу проекту, за умови здійснення проекту за рахунок цих кредитних ресурсів. Це дає можливість використовувати внутрішню норму прибутку (IRR) для визначення доцільності залучення таких інвестицій.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) визначається аналітично як граничне значення рентабельності, яке забезпечує рівність нулю інтегрального ефекту, розрахованого за економічний термін життя проекту. На практиці IRR визначають підбором різних граничних значень рентабельності. Отже, процес розрахунку норми дохідності ґрунтується на пошуку величини процентної ставки методом інтерпретації послідовних наближень.

Внутрішня норма прибутку є результатом розв'язку такого рівняння [6, с. 77]:

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (4)$$

де IRR – внутрішня норма прибутку, яка дорівнює нормі дисконту –  $d$ , що прирівнює суму теперішніх вартостей  $CF_1 - CF_t$  до витрат за інвестиційним проектом, або еквівалентно:

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = AP + \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+IRR)^t} - \frac{TV_t}{(1+d)^t}, \quad (5)$$

де AP – сума авансового платежу за лізингове майно;

$TV_t$  – сума залишкової (ліквідаційної) вартості об'єкта лізингу на  $i$ -му кроці розрахунку.

Незважаючи на недоліки показника (IRR), у переважній більшості економічної літератури, а також у практичній діяльності фахівці часто надають перевагу саме методу внутрішньої норми прибутковості. Важливість цього методу полягає у визначенні різниці між прогнозованою нормою окупності інвестиційного проекту та необхідною його дохідністю. Ця різниця є запасом міцності, що дозволяє зіставити дохідність інвестицій та ризик від їх здійснення.

## 6. Розрахунок рентабельності та окупності лізингових інвестицій

Метод розрахунку рентабельності інвестицій (PI) базується на зіставленні поточної вартості щорічних грошових надходжень, очищених від інвестицій з поточною вартістю інвестованих коштів, та дозволяє порівняти дві частини чистої поточної вартості (NPV) – дохідну та інвестиційну.

Рентабельність інвестицій – відношення суми приведених ефектів до величини капіталовкладень [6, с. 32–33]:

$$PI = \left[ \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} \right] : K_0 \quad (6)$$

де  $K_0$  – початкові капітальні витрати;

$CF_t$  – грошові поступлення у  $t$ -періоді, які будуть отримані від здійснених капіталовкладень.

Розрахунок рентабельності інвестицій (PI) для лізингоодержувача пов'язаний із певною проблемою, яка полягає в тому, що лізингоодержувач несе інвестиційні витрати частинами протягом кількох років, а не єдиною сумою із самого початку здійснення лізингової операції, тому що лізингова схема фінансування капіталовкладень передбачає сплату лізингоодержувачем лізингових платежів протягом терміну дії угоди. Такі інвестиції є частковими (частиною вартості об'єкта лізингу), вони входять до складу лізингового платежу, а також є як авансовий платіж і сума залишкової вартості лізингового майна.

Як свідчать дослідження питань реального інвестування, показник рентабельності інвестицій (PI) тісно пов'язаний із чистою поточною вартістю (NPV). Тому він включає ті самі елементи, що і чиста поточна вартість. Для визначення лізингоодержувачем рентабельності інвестицій пропонується така формула [6, с. 18]:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n ((R_t - R_t T)e_t + (A_t - A_t T) - (P_t - P_t T)J_t)}{(1+d)^t} \quad (7)$$

$$\left[ DP + \sum_{t=0}^n \frac{K_t \times J_t}{(1+d)^t} - \frac{TV_t \times J_t}{(1+d)^t} \right]$$

де  $n$  – величина розрахункового періоду;

$t$  – порядковий номер кроку розрахунку;

$i$  – рік, у якому викупується об'єкт лізингу (за залишковою вартістю);

$d$  – скоригована на інфляцію норма дисконту;

$e_t$  – еквівалент певності на  $t$ -му кроці розрахунку;

$J_t$  – прогнозований індекс цін виробників промислової продукції;

$J_i$  – прогнозований індекс цін виробників промислової продукції на  $i$ -ому кроці розрахунку;

$R_t$  – результат на  $t$ -му кроці розрахунку сплати відсотків і податків;

$T$  – ставка податку на прибуток;

$A_t$  – амортизаційні відрахування підприємства на  $t$ -му кроці розрахунку;

$P_t$  – поточні витрати лізингодавця на  $t$ -му кроці розрахунку, які йому відшкодовуються;

$K_t$  – сума капітальних витрат на  $t$ -му кроці розрахунку;

$DP$  – сума авансового платежу за лізингове майно;

$TV_i$  – сума залишкової вартості об'єкта лізингу на  $i$ -му кроці розрахунку.

Розрахунок рентабельності інвестицій (PI) свідчить про рівень ефективності при одному обмеженні – прийнятій нормі дисконту. Недоліком даного методу оцінки ефективності фінансового лізингу для лізингоодержувача є те, що він не може використовуватись як критерій ранжирування варіантів інвестування, оскільки даний показник не досить точний, так як процес його визначення пов'язаний з високим рівнем суб'єктивізму при віднесенні потоків грошових надходжень до чисельника або знаменника формули. Слід зазначити, що й інші методи розрахунку рентабельності інвестицій мають недоліки та залежать від багатьох факторів, а в окремих випадках є індивідуальними для учасників лізингового інвестування.

Додатковим джерелом отримання інформації з оцінки інвестиційних проектів є **розрахунок терміну окупності інвестицій (ТОІ)**, він дозволяє знизувати ризик невдалого вкладання коштів. У процесі фінансового лізингу під строком окупності для лізингоодержувача розуміється період, необхідний для покриття капітальних витрат, пов'язаних з лізингом, за рахунок накопичених чистих потоків (до сплати податків і відсотків). Вважається на практиці, що чим менший період окупності інвестиційного проекту, тим швидше початкові вкладення повертаються інвестору, а сам проект є значно привабливішим. Такий підхід уможливує використання фінансового лізингу для заміни морально зношених основних засобів, які необхідні для здійснення господарської діяльності підприємства.

Є різні підходи до визначення періоду окупності проекту [2, 4, 15 та ін.], наприклад, це відношення інвестиційних вкладень до суми чистого доходу (які є постійними за величиною протягом терміну дії лізингової угоди). Проте, для визначення точного терміну окупності лізингових інвестицій (ТОІ) нами запропоновано таку формулу:

$$TOI = \sum_{t=0}^n \frac{P_t K_{PE_t} + A_t}{(1 + L_c)^t} - KV_o \times I_i - V_n \quad (8)$$

де  $P$  – прибуток від операційної діяльності до оподаткування за відповідний рік, грн;

$K_{PE}$  – коефіцієнт прихованої (непрямої) ефективності лізингоодержувача (якщо визнати його немає змоги чи недоцільно, приймається за одиницю);

$A$  – річна сума нарахованої амортизації, грн;

$L_c$  – ставка лізингового платежу, %;

$KV_o$  – сума початкових капітальних витрат лізингоодержувача (вартість лізингового майна), грн;

$I_i$  – індекс інфляції з початку терміну передачі майна в лізинг;

$V_n$  – витрати лізингодавця, відшкодування яких передбачено лізинговою угодою, грн;

$n$  – величина розрахункового періоду (термін дії угоди);

$t$  – номер кроку розрахунку.

## 7. Визначення інтегрованого показника оцінки ефективності лізингу

Враховуючи викладене вище, що базується на опрацьованих наукових джерелах з економічного аналізу й економіко-математичного моделювання, а також результати практичного дослідження та з метою комплексної оцінки ефективності лізингового інвестування нами пропонується ряд формул, завдяки яким можна визначити інтегрований показник ефективності.

Так, понесені витрати за лізинговими платежами (VLP) лізингоодержувачем, протягом дії лізингової угоди, визначаються за формулою:

$$VLP = KV_o \times [A_c + (1 - A_c) \frac{L_c}{1 - (1 + L_c)^{-n}} \times n] + V_n \quad (9)$$

де  $A_c$  – ставка авансового платежу за лізинговою операцією.

Визначені витрати за лізинговими платежами дають підстави визначити коефіцієнт прямої очікуваної ефективності лізингоодержувача ( $K_{OE}$ ) за такою формулою:

$$K_{OE} = \frac{\sum_{t=0}^n (VP_{1t} - VP_{0t}) \times C_t}{VLP} \quad (10)$$

де  $VP_1$  – випуск продукції новими засобами праці (новим обладнанням), од.;

$VP_0$  – випуск продукції існуючими засобами праці (основними засобами), од.;

$C_t$  – ціна виробників продукції на  $t$ -му кроці розрахунку, грн.

Якщо випускається більше одного виду продукції, то в чисельнику визначається очікуваний ефект за кожним видом та загальна сума.

Дослідження свідчать, що важливу роль у визначенні інтегрованого показника ефективності лізингового інвестування відіграє коефіцієнт відносної ефективності (щодо кредиту чи іншого залучення коштів) лізингової угоди ( $K_{VE}$ ), який демонструє на скільки лізинг кращий за кредит (за умови  $K_{VE} > 1$ ), чи навпаки – гірший (за умови  $K_{VE} < 1$ ):

$$K_{VE} = (KV_o \times [\frac{K_c}{1 - (1 + K_c)^{-\min(n, nk)}} \times \min(n, nk)] + V_n) : VLP \quad (11)$$

де  $KV_o$  – сума початкових капітальних витрат лізингоодержувача (відповідає сумі отриманих кредитних коштів), грн;

$K_c$  – ставка банківського кредиту (плата за кредитні кошти), %;

$nk$  – термін дії кредитної угоди.

Інтегрований показник ефективності лізингового інвестування ( $E_{LI}$ ) доцільно визначати за формулою:

$$E_{LI} = \beta_1 \cdot K_{OE} + \beta_2 \cdot K_{VE} + \beta_3 \cdot K_{PE}, \quad (12)$$

де  $\beta$  – ваги важливості кожного коефіцієнта ефективності.

Проведені розрахунки свідчать, що ваги важливості є індивідуальними для кожного суб'єкта господарювання (в окремих випадках можуть бути для групи суб'єктів відповідної галузі діяльності) та відповідно становлять: 1 – від 0,85 до 0,91; 2 – від 0,07 до 0,13; 3 – у межах 0,02. Отже, якщо інтегрований коефіцієнт ефективності є більше одиниці, лізингова угода ефективна, а менше – ні.

### 8. Висновок

Отже, при розгляді різних показників доцільності здійснення інвестицій на основі лізингових схем пропонуються різні типи інформації. Кожен з них містить окрему інформацію: метод періодів окупності дає інформацію щодо ризику та ліквідності проекту; метод чистої теперішньої вартості дає інформацію про визначення прибутку на основі теперішньої вартості проекту; метод внутрішньої норми прибутку дає інформацію щодо “граничної норми безпеки” проекту; метод рентабельності інвестицій дає інформацію про “запас міцності” проекту; інтегрований показник ефективності, запропонований нами, дає повну інформацію про доцільність та ефективність лізингових угод, за якими лізингоодержувач отримує майно в лізинг.

Для прийняття кожного окремого рішення найдоцільніше використовувати один показник. При цьому не слід ігнорувати інформацією кожного окремого показника, так як в умовах сучасного стану економіки (стану стагнації) це дозволить запобігти неефективному витрачання коштів, через їх вкладення у малорентабельні та низько ефективні, а в окремих випадках збиткові проекти. Але визначення комплексної оцінки ефективності фінансового лізингу зумовлює уникнення фінансування проектів, чутливих до зміни процентної ставки, які за найменших помилок в оцінці ризику, інфляції чи інших чинників втрачають свою економічну доцільність.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : підручник / Н. В. Тарасенко. – [2-ге вид., перер. і допов.]. – К. : Алерта, 2003. – 485 с.
2. Джуга В. М. Лізинговая форма инвестирования: анализ и оценка : монография / В. М. Джуга. – Ростов на Дону : Экономика 1999. – 179 с.
3. Киркоров А. Методы определение эффективности финансового лизинга по сравнению с финансовым кредитом / А. Киркоров // Лизинг ревю. – 2000. – № 5/6. – С. 30-38.

4. Шарп У. Инвестиции : науч. издат. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА, 1999. – 1028 с.

5. Годованець О. В. Вибір критеріїв оцінки ефективності інвестицій при використанні лізингових операцій як форми фінансування інвестицій / О. В. Годованець // Наукові записки : збірник наукових праць кафедри економічного аналізу ТДЕУ. – 2000. – № 8. – С. 159-163.

6. Гитман Л. Д. Основы инвестирования : [науч. издат.] / Л. Д. Гитман, М. Д. Джонк ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 1008 с.

7. Холодний Г. О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств : наук. видання / Г. О. Холодний. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2007. – 196 с.

8. Годованець О. В. Лізинг – як форма фінансування капіталовкладень / О. В. Годованець // Розвиток ринкової економіки на Поділлі: здобутки, проблеми, перспективи : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції [23 жовтня 2003 року]. – Хмельницький : ХІЕП, 2003. – С. 97-100.

9. Ковальчук К. Ф. Методологія вибору ефективного виду лізингової угоди основними учасниками : монографія / К. Ф. Ковальчук, К. М. Савчук, Т. В. Вишнякова. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2007. – 117 с.

10. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами : науч. издат. / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2010. – 768 с.

11. Хиггинс Р. С. Финансовый анализ. Инструменты для принятия бизнес-решений : науч. издат. / Роберт С. Хиггинс. – М. : Вильямс, 2007. – 464 с.

12. Технологія лізингу: моногр. / [Н. Рязанова та ін. ; за ред. Г. Т. Сенькович]. – К. : ЦНТ „Гопак”, 2010. – 320 с.

13. Подольчак Н. І. Методичні рекомендації визначення платоспроможності лізингоотримувачів / Н. І. Подольчак // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. Серія економічна: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку / [відп. ред. проф., д.е.н. О. Є. Кузьмін]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – № 691. – С. 200-209.

14. Куцик П. О. Аналіз ефективності лізингових операцій із сільськогосподарською технікою у лізингодавця / П. О. Куцик, Н. О. Лобода // Вісник Львівської комерційної академії [ред. кол. Башнянин Г. І., Алопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 29. – С. 299-306. – (Серія економічна).

15. Одрехівський М. В. Економічний аналіз показників оцінки економічної ефективності інновацій / М. В. Одрехівський, Б. В. Наконечний // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. Башнянин Г. І., Алопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 38. – С. 68-72. – (Серія економічна).

## ГЕНЕЗИС БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІД ВПЛИВОМ РОЗВИТКУ ПОДВІЙНОГО ЗАПИСУ

*Анотація.* Висвітлено питання, пов'язані із виникненням та розвитком подвійного запису як основного елементу методу бухгалтерського обліку та визначального фактору генези бухгалтерського обліку.

*Ключові слова:* подвійний запис, історія бухгалтерського обліку, метод бухгалтерського обліку, подвійна бухгалтерія

Koryagin M., Chik M.

## THE ACCOUNTING GENESIS UNDER THE INFLUENCE OF DOUBLE ENTRY BOOKKEEPING

*Summary:* The article deals with the questions of double entry emergence and double entry development as the main elements of accounting. Double entry is main fundamental factor of accounting genesis.

*Keywords:* double entry, history of accounting, the method of accounting, double entry accounting

### 1. Вступ

На старому полі кожного року родиться  
нова пшениця.

Із старих книжок, як пройде час,  
народяться нові знання.

*Д. Чосер*

Більшості з нас давно є відома істина: “Хто не знає історії, той не має майбутнього”. У повній мірі цей вираз може стосуватись як окремих особистостей, так і певних сфер діяльності, галузей знань, професій тощо. Саме тому історичну еволюцію бухгалтерського обліку як у цілому, так і його визначальних елементів, необхідно обов'язково досліджувати. При цьому досліджувати не заради її самої, а для полегшення розуміння сучасного та оцінки майбутнього бухгалтерського обліку у всіх його проявах – і як науки, і як мистецтва, і як професії.

Для кожної науки основоположними питаннями є вчення про предмет і об'єкти, методи та методологію, які на кожному етапі розвитку суспільства вдосконалюються та видозмінюються. В ідентифікації бухгалтерського обліку визначальним елементом є метод подвійного запису. Цей метод ведення обліку є унікальним серед іншої сукупності облікових дій, саме він є максимально розповсюдженим у всьому світу. Але одночасно саме цей обліковий прийом залишається недостатньо дослідженим. У теорії бухгалтерського обліку так і немає однозначного трактування подвійного запису як складової теорії подвійності, як визначального елемента бухгалтерського обліку, як основного причинного фактора виникнення самого бухгалтерського обліку, що залишає тему, яка розглядається, актуальною.

Метою статті є спроба уточнити сучасне розуміння історії виникнення бухгалтерського обліку через призму двійності відображення господарських операцій на основі аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців.

### 2. Огляд літературних джерел

Починаючи з другої половини XIX ст. і до сьогоднішнього дня питання виникнення та розвитку подвійного запису розглядається у наукових працях М. І. Вейсмана [1], Н. М. Грабової [2], Р. Грачової [3], Т. В. Давидюк [4], Й. Я. Даньківа [5], П. О. Куцика [6], Дж. Луцатто [7], І. В. Малишева [8], Н. М. Малюги [4], М. Я. Остап'юк [5], М. С. Пушкаря [9], Т. О. Токаревої [10], В. Г. Швеця [11]. Проте окремі питання виникнення та розвитку подвійного запису як визначального елемента, що вплинув на генезис бухгалтерського обліку, на нашу думку, залишаються недостатньо дослідженими.

### 3. Бухгалтерський облік має свій метод, визначальним елементом якого є подвійний запис

У XIX столітті у 1889 р. французькі науковці Літей (Léautey) і Гульбольт (Guilbault) констатували: “Філологи, філософи, економісти та інші автори не тільки не зуміли визначити бухгалтерський облік раціональним чином, але вони досі не визначили: облік – це наука чи мистецтво” [12, с. 5]. Хоча ще у 1839 р. у французькій Енциклопедії Торгівлі було зазначено, що бухгалтерський облік – це наука. Проте, його особливість полягає у тому, що він є практичною наукою [12, с. 6].

У багатьох дослідженнях з бухгалтерського обліку ця дискусія піднімається до цього часу, розглядається питання: “...є бухгалтерський облік мистецтвом, практичною діяльністю, чи також є окремою наукою”? Вирішенню даного питання присвячена значна кількість праць професора Ф. Ф. Бутинця [13, с. 60-61], який дає на це питання чітку позитивну відповідь та виділяє характерні особливості, які виокремлюють науку бухгалтерський облік. На думку професора Ф. Ф. Бутинця, бухгалтерський облік є наукою, тому що він:

1) є комплексною наукою, яка може бути віднесена до спеціальних, міжгалузевих, функціональних наук;

2) має свій предмет дослідження;

- 3) має свої специфічні об'єкти дослідження;
- 4) має свої специфічні методи дослідження;
- 5) має специфічну активну направленість на практику.

Є численна кількість інших праць вітчизняних та зарубіжних вчених, більшість із яких стверджують, що як наука бухгалтерський облік сформувався і почав активно розвиватись у XIX сторіччі (Н. М. Малюга [4], М. Я. Остап'юк [5], М. С. Пушкар [9], В. Г. Швець [11]). До того часу бухгалтерський облік розглядається лише як практична діяльність.

Як вже зазначалась, кожна наука повинна мати свої специфічні методи. Такі ж методи має мати й практична діяльність у певній галузі. Це твердження у повній мірі стосується і бухгалтерського обліку.

методу подвійного запису, які зустрічаються в історії бухгалтерського обліку, видаються нам сьогодні не більше ніж "кумедними", відзначає професор М. Л. П'ятов [15].

Професори Й. Даньків та М. Остап'юк стверджують: "Основою подвійної бухгалтерії є подвійний запис усіх операцій: один раз за дебетом і один раз за кредитом. Якщо не дотримуватися цієї вимоги, то, відповідно, немає і подвійної бухгалтерії" [14, с.15].

Визначенню поняття подвійний запис приділено достатньо увагу у працях як вітчизняних, так і закордонних вчених (табл. 1).

У своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені у більшості випадків відзначають, що виникнення бухгалтерського обліку, а, відповідно, і всіх еле-

Таблиця 1

### Дефініція "подвійний запис"

Автор	Визначення поняття "подвійний запис"
Джинно Луццато (G. Luzzatto) [7]	Двоїстий аспект кожної операції став можливим лише тому, що замість дебіторів і кредиторів почали фігурувати не тільки суб'єкти, але й предмети.
М. І. Вейсман [1]	Подвійний запис – це спосіб відображення господарських операцій на рахунках, при якому дебетується один рахунок і кредитується інший рахунок на одну і ту ж суму.
М. С. Пушкар [9]	Подвійний запис – це форма особливого способу відображення формації. Подвійний запис є інформаційним прийомом, який дає можливість відобразити реальні зв'язки господарських операцій і процесів на рахунках бухгалтерського обліку.
Ф. Ф. Бутинець [16]	Подвійний запис – це спосіб відображення операцій по дебету і кредиту взаємопов'язаних рахунків в однаковій сумі.
А. М. Галаган [17]	Система подвійного запису заснована на принципі двоїстості, який означає, що всі економічні явища мають два аспекти: збільшення і зменшення, пожертвування і придбання, виникнення і зникнення, які компенсують один одного.
Б. Нідлз, Х. Андерсен, Д. Колдуел [17]	У системі подвійного запису факт господарської діяльності повинен бути зареєстрований як мінімум два рази: по дебету одного кредиту іншого рахунку таким чином, щоб загальна сума по дебету зрівнювалась із загальною сумою по кредиту.

Визначальною особливістю, яка призвела до виникнення бухгалтерського обліку, його виокремленню серед інших видів обліку, була методика відображення усіх господарських операцій методом подвійного запису. Ще на початку XX століття професор Т. Цербі стверджував, що тільки двостороння форма запису могла логічно призвести до стихійного виникнення подвійної бухгалтерії [14, с. 14]. У наші часи професор Л. А. Сухарева відзначає: "Подвійний запис є основним елементом методу бухгалтерського обліку" [15].

"У наш час поняття "подвійний запис" та "бухгалтерський облік" абсолютно тотожні, мабуть, для кожного бухгалтера. Ось вже п'ятсот років подвійний запис є незмінною основою бухгалтерської методології. І сьогодні вся інформація, що надається користувачам бухгалтерської звітності, базується саме на методі подвійного запису. Уявити собі бухгалтерський облік в сучасних умовах без методу подвійного запису неможливо. А спроби критики

ментів його методу, відбулося у XV столітті з моменту публікації одного з розділів праці Луки Пачолі, що називався "Трактат про рахунки і записи".

Наприклад, професор Ю. А. Верига зазначає, що: "... засновником подвійної бухгалтерії є Лука Пачолі, який сказав, що купець повинен уміти рахувати гроші, у того, хто це робити не вміє, вони розлітаються як мухи" [18]. За дослідженнями Б. Нідлза, Х. Андерсена та Д. Колдуелла система подвійного запису виникла в епоху Ренесансу та вперше системно була описана у 1494 р. Лукою Пачолі [17]. Професор М. Т. Білуха зазначає "... значний розвиток обліку відбувався... у XIV-XV ст., про який свідчать облікові записи, що збереглися до наших часів" [18].

Як показують результати опитувань, у середніх спеціальних і вищих навчальних закладах Західної України близько 50 % студентів зовсім нічого не знають про історію виникнення подвійного запису, більш як 40 % щось знають про Луку Пачолі і тіль-

ки 7 % заперечують той факт, що він був винахідником подвійного запису [14].

Чи дійсно бухгалтерський облік є подвійний запис як його визначальний елемент раптово з нічого виникли саме у XV ст.?

Численні зарубіжні та деякі українські вчені, думку яких ми підтримуємо, стверджують, що це не так. Є ґрунтовні наукові дослідження, що відносять виникнення такого елемента методу бухгалтерського обліку, як подвійний запис, до більш давніх часів. Так, професор В. Г. Швець вважає, що становлення подвійної бухгалтерії відбулося у XIII ст. у містах Італії (Флоренції, Генуї) і поширилося на всі інші країни Європи [11]. Професор Ф. Ф. Бутинець зазначає, що "... від більш раннього періоду збереглися документи, які свідчать про те, що скоріш за все, перехід до подвійної бухгалтерії було здійснено у 1327 році" [16]. Відомий російський вчений, професор Я. В. Соколов вважає, що подвійний запис виник у Древньому Римі, свідченням чого є "кодекс, записи в якому здійснювались у грошовому вимірнику з використанням рахунку Капіталу" [20].

На думку професор Н. М. Малюги основним аргументом на користь виникнення подвійної бухгалтерії у XIII-XIV століттях є наявні книги (журнали) багатьох італійських компаній за цей період [4]. Професор М. С. Пушкар вважає, що саме у XIII столітті починають формуватися основні принципи подвійної бухгалтерії [9].

Зважаючи на те, що у своїх наукових дослідженнях більшість вітчизняних вчених використовують перекладені праці іноземних науковців, пропонуємо з метою більш глибокого вивчення поставлених питань звернутися до першоджерел.

#### **4. Аналіз праць іноземних вчених щодо походження подвійного запису та бухгалтерського обліку**

У XIX столітті два французьких автора Г. Нерро (G. Netto) і Е. Гільяр (E. Hilyar) за результатами проведених досліджень зазначили, що батьківщиною подвійного запису є Стародавня Греція. Гільяр, розглядаючи митні книги Стародавньої Греції, побачив у них подвійні записи – розхід товару і прихід грошей в касу, – тоді вирішив, що батьківщина сучасного обліку – Афіни.

Німецький історик Г. Нібур (G. Nibur) вважав, що подвійний запис виник у Стародавньому Римі. Підтвердженням тому є слова, знайдені у Цицерона: "Друзі не повинні розраховуватися між собою взаємними послугами, на зразок рахункових книг, в яких те, що видано, повинно дорівнювати тому, що отримано" [20, с. 55].

Такої ж думки дотримується і відомий російський вчений, історик у галузі бухгалтерського обліку К. Ю. Циганков, який вважає, що справжнім місцем появи подвійної бухгалтерії слід вважати язичницький Древній Рим, і що система інтегрального обліку прибутків і збитків, пов'язана з підбиттям балансу для древніх римлян мала релігійне і політичне значення. Підрахунок балансу підприємства був призначений насамперед для забезпечення роботи системи майнових цензів, на основі якої буду-

валася давньоримська політична система. К. Ю. Циганков приводить обґрунтування поділу статей бухгалтерського балансу на активи і пасиви, який побудований таким чином, що баланс завжди зводиться до нуля, незважаючи на те, що фактичний економічний результат діяльності майже завжди або прибутковий, або збитковий [21].

Однак твердження щодо першості Древнього Риму у питаннях виникнення подвійного запису і подвійної бухгалтерії спростовуються Г. де Кройксом (G. de Kroyks), який вважав, що римляни не могли вести подвійної бухгалтерії, адже їх система числення (римські цифри) не давала для цього можливості [20].

Є думка, що більшість умов для розвитку подвійного запису були присутні у древніх мусульманських країнах набагато раніше, ніж з'явилися в Італії за часів Луки Пачоллі і що, ймовірно, саме мусульманський світ є "колискою" розвитку системи подвійного запису. Більш детально це питання досліджував Л. М. Паркер (L. M. Parker). Він називає середньовічних єврейських торговців в якості основних посередників перенесення мусульманських ідей подвійного запису в Італію. Проте він залишає без відповіді питання, чи був прямий вплив облікової практики чи її економічної основи (арифметика, гроші) на виникнення бухгалтерського обліку [22, с.112].

Коментуючи цю проблему, М. Скорджи (M. Scorgie) посилається на той факт, що банкіри в Каїрі використовували двосторонні форми рахунків в XI-XII ст., що передувало їх використанню в Італії [23, с. 141].

Ґрунтовними дослідженнями у сфері виникнення подвійного запису є праці С.С. Албраїкі (S.S. Albraiki) [24], С. Хаміда (S. Hamid), Р. Крега (R. Craig), Ф. Кларка (F. Clarke) [25], які вивчають історичні джерела, що стосуються особливостей обліку податків в ісламських країнах у період IX-XII ст., та підтверджують використання у цей час двосторонніх рахунків та подвійного запису для певних операцій. На той час існувало уже таке поняття як баланс рахунку.

У працях О. А. Заїда (O. A. Zaid) зазначено, що італійські купці запозичили в мусульманських країнах правило щодо ведення ділових бухгалтерських документів, що здійснювалось "в ім'я Бога" [26]. Заїд також підтримує ідею впливу на процес виникнення подвійного запису в Італії саме мусульманської практики ведення обліку.

Вираз "в ім'я Бога" нашоує на думку, що першопочатково подвійний запис був "тайною богів", як і все інше, мало зрозуміле у ті часи більшості населення. Облік за допомогою методу подвійного запису у Стародавньому світі вважали "тайною богів", адже кредиторська заборгованість тоді вважалася "гріхом". Люди повинні були намагатися погасити таку заборгованість, щоб Бог і суспільство пробачили їм такий гріх.

Близько 800 років тому елементи бухгалтерського обліку знаходимо у Флоренції, на території сучасної Італії. Документальні підтвердження 1211 року у бухгалтерських книгах флорентійського банкіра містять відомості про подвійний запис, який став основою розвитку бухгалтерського обліку у

тих часах. Збереглися записи про існування так званих списків речей, які “вам належать”, наприклад, зерно і раби, і списки речей, які “ви були винні” з декількома обліковими позиціями, які відображали основи здійснення подвійного запису.

З того часу бухгалтерський облік як мистецтво ведення рахунків почав розвиватись на основі комерційної (торгівельної) діяльності в Італії. Існуючі першоджерела підтверджують, що подвійний запис широко використовувався італійськими купцями, які здійснювали торгівлю у “трикутнику”: Генуя-Венеція-Флоренція у період 1200-1350 рр. Причиною поширення цього методу у ті часи були розширення і ускладнення бізнесу, що й призвело до розширення і ускладнення бухгалтерського обліку, – кожна господарська операція викликає зміни у складі двох видів господарських засобів чи грошових коштів, або у двох видах їх джерел, або в одному виді засобів чи коштів, і одночасно у тій же сумі змінюється відповідний вид джерел

На думку Г.А. Лі (G.A. Lee) та А.Ч. Літлтона (A. Ch. Littleton), документи торговельної практики в Італії у XIII-XIV ст. містять приклади обліку за принципами подвійного запису. Знаходимо такі свідчення у бухгалтерських книгах (журналах) купця Фарофлі (Giovanni Farolfi & Company) у період 1299-1300 рр. На цей період припадає початок використання готівкових грошей замість бартерних операцій, які були домінуючими для подорожуючих торговців Середньовіччя і призвели до початку застосування подвійного запису як основи бухгалтерського обліку [29].

Згадки про подвійний запис у кінці XIII століття є у документах Аматаіно Мануцці (Amatino Manucci), флорентійського купця, який був торговим партнером у Giovanni Farolfi & Company. Його бухгалтерські книги за період 1299-1300 рр. показують використання дебету і кредиту рахунків та двоїстість запису. Аматаіно Мануцці здійснював облік у шести книгах, які склалися з 110 сторінок та Головної книзі (56 сторінок). Облікова інформація розміщувалась у такій послідовності: дебет реєструвався у передній частині книги, кредит – вкінці. Існував один дебет і кредит для кожного запису, які мали перехресні посилання [29].

Подвійну бухгалтерію (або принаймні суттєвий її елемент – подвійний запис) можна також знайти у документах купців у Провансі у 1299-1300 рр. [30], у Лондоні у 1305-1308 рр. [31], а також у муніципальних записах комуни у Генуї у 1340 р. [32].

Деякі наукові джерела вважають, що Джованні де Біччі з сімейства Медічі (Giovanni di Bicci de' Medici) представив метод подвійного запису родинному банку Медічі у XIV ст. Хоча ці записи були неповними, порівняно з сьогоденням, вони передбачали використання дебету і кредиту, а також двоїстість записів. Станом на кінець XV ст. купці та підприємці вже широко використовували цей метод у Венеції [29].

В історичній бухгалтерській літературі досліджені й інші факти виникнення подвійного запису. Практика ведення обліку у 1390 р. в компаніях

флорентійського торговця і банкіра Франческо де Марко Датіні (Francesco de Marco Datini) показала використання діграфічного обліку та складання балансу (з використанням подвійного запису).

Фрагментарно практика використання подвійного запису представлена також у записах у журналах (1296-1305 рр.) торговельного дому флорентійських торговців-братів Фіні (Rinerio Fini de' Benzi and Brothers), які торгували у провінції Шампань у Франції [33, с. 85-86].

Існують свідчення щодо розвитку подвійної бухгалтерії і в Іспанії. У період правління Альфонса Мудрого (Alfonso el Saggio) в Кастилії (Іспанії) у 1263 році був виданий спеціальний закон про обов'язкове щорічне складання звітності керівниками державних підприємств, яка повинна ґрунтуватись на трьох основних системах господарського обліку. Проста (уніграфічна) система господарського обліку передбачала, що об'єктом обліку виступають наявність і рух цінностей. Камеральна (кошторисна, бюджетна) система господарського обліку враховувала виконання кошторису витрат і доходів. Відповідно до подвійної (діграфічної) системи господарського обліку, всі факти господарського життя неодмінно фіксуються двічі в однаковій сумі (подвійний запис). Таким чином, із вищенаведених фактів можна зробити висновок про існування подвійного запису на території сучасної Іспанії ще у XIII ст. [20].

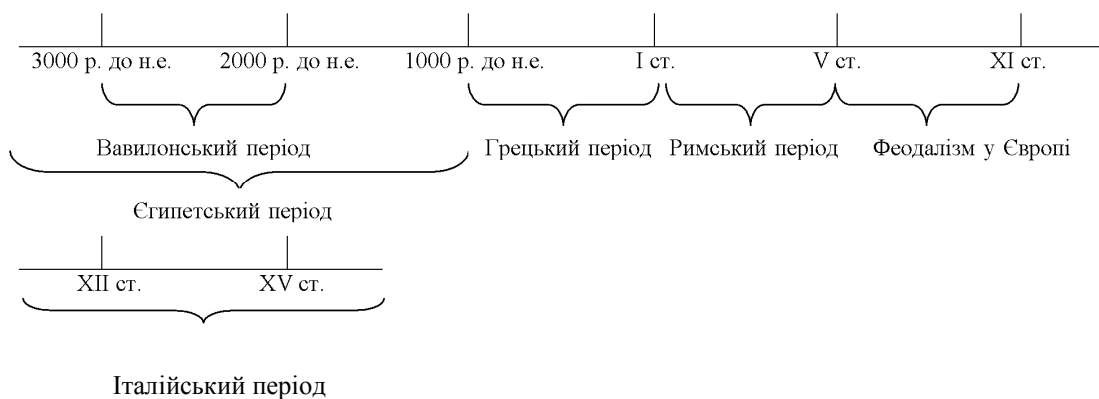
Голландські дослідники А. Дж. Ван Дер Хелм (A. J. Van der Helm) і Дж. Постма (J. Postma) детально дослідили збережений у Мальтійській бібліотеці манускрипт – La Riegola de Libro (1439 рік). У цьому рукописі можна зустріти викладення основ подвійного запису з прикладами, а також обговорення питань торгівлі державними цінними паперами, нарахування процентів за ними [33].

Еволюцію подвійного запису у спрощеному вигляді можна представити схематично (рис. 1).

Існують й інші, більш давні згадки щодо використання системи подвійного запису. Професор Куцик П. О. відзначає, що в Центральних Андах (сучасні Перу, Болівія) подвійний запис вже використовувався як спосіб ведення обліку у I тисячолітті н. е. через прадавню мнемонічну й рахункову систему інків – кіпу, що являла собою складні мотузкові сплетення й вузлики, виготовлені з вовни південноамериканських верблюдових (альпаки та ламы) або з бавовни. У розвинутій імперії інків на території Південної Америки у XI-XVI століттях існували рахівники – кіпукамайокі (khipu kamayuq, “той, кому доручено кіпу”), які використовували подвійний запис у кіпу в обліку [6, с. 202-203, 34].

Враховуючи ізолюваність континенту Америка у ті часи, така інформація може підтверджувати методологічну необхідність подвійного запису через його одночасний винахід різними користувачами.

У зведеному вигляді хронологія використання подвійного запису та подвійної бухгалтерії у різних країнах світу у різні часи наведена у таблиці 2.



**Рис. 1. Еволюція подвійного запису**

Таблиця 2

**Хронологія використання подвійного запису та подвійної бухгалтерії у різних країнах світу у різні часи**

Період	Характеристика
I тис. н.е.	Найдавніші згадки щодо використання системи подвійного запису в Центральних Андах (Перу, Болівія) як способу ведення обліку
I-II ст. до н.е.	Стародавня Греція – Батьківщина подвійного запису (дослідження Г. Нерра, К. Гільярда)
I ст.	Древній Рим – місце виникнення подвійного запису (дослідження Г. Нібура, К. Ю. Циганкова)
IX-XII ст.	Застосування подвійного запису в бухгалтерському обліку в ісламських країнах [26]
XIII ст.	Подвійний запис – винахід італійських купців, які здійснювали торгівлю у трикутнику: Генуя – Венеція – Флоренція [28]
XIII ст.	Збережені документи, які відповідають формі подвійного запису, що належали Аматіно Мануці, флорентійському купцю [29]
XIV ст.	Подвійний запис використовувався у бухгалтерських журналах торговельного дому флорентійських торговців-братів Фіні [33]
XIV ст.	Франческо де Марко Датіні використовував діграфічний спосіб (подвійний запис) складання балансу [33]
XIV ст.	Джованні де Біччі з сімейства Медічі представив подвійний запис у родинному банку Медічі [29]
XV ст.	Манускрипт “La Riegola de Libro” (1439 р.) містить основи подвійного запису з прикладами [33]
XV ст.	Купці та підприємці Венеції уже широко використовували систему подвійного запису. Лука Пачолі, чернець і співробітник Леонардо да Вінчі, першим кодифікував систему подвійного запису у підручнику з математики (1494 р.).

За результатами проведених досліджень можна виділити такі основні передумови, наявність яких є необхідною для виникнення подвійного запису:

- писемність;
- арифметика;
- торгівля;
- приватна власність;
- гроші;
- капітал.

Аналіз літературних джерел свідчить, що окремі передумови виникнення подвійного запису мали місце у різних місцях і у різні часи, проте одночасно вони зустрічаються лише починаючи з XIII сторіччя. Саме тоді суттєво змінилися масштаби організації торгівлі і виробництва, почалося використання термінів капітал та фінансовий результат, що і призвело до системного використання подвійного запису.

**5. Аналіз вкладу Луки Пачоллі та його критичний огляд**

Враховуючи вище наведені факти, вважаємо справедливою думку окремих науковців про те, що Лука Пачолі видав працю “Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita”, яка містила розділ про подвійну бухгалтерію, який називався “Particularis de Computis et Scripturis”, у той час, коли практика подвійної бухгалтерії значно випереджала процес викладення інформації у книжках. Тому заслуга Луки Пачолі полягає в упорядкуванні, систематизації і популяризації “бухгалтерської механіки подвійного запису, що був розвинутий торговцями” [33, с. 85-86]. Навіть сам Лука Пачолі писав, що у своїй роботі він дотримувався існуючого венеціанського способу, тобто він описав і систематизував те, що було відомо в обліковій практиці [35].

Крім того, окремі вчені не впевнені в авторстві Луки Пачолі, що пояснюється відсутністю свідчень



про заняття Луки Пачолі практичним рахівництвом. Зокрема встановлено, що деякі розділи “Трактату про рахунки і записи” і “Божественної пропорції” (тієї книги, ілюстрації до якої зроблені другом Луки Пачолі Леонардо да Вінчі (Leonardo da Vinci)), присвячені математиці, були повністю запозичені в інших авторів, переважно у відомого математика Л. Фібоначчі (L. Fibonacci). Це стало непрямым підтвердженням того, що автором “Трактату про рахунки і записи” був не Пачолі, а Трайло ді Канцеляріус (Traylo di Kantselyarius) – викладач венеціанського способу рахівництва однієї з шкіл Венеції. Відомий італійський історик Фабіо Беста (Fabio Besta) стверджував, що Пачолі включив до складу “Трактату про рахунки і записи” готовий конспект лекцій цього викладача. Висловлювалися й інші припущення. Наприклад, історики Р. Оллот (R. Ollot) і Е. Стевелінк (E. Stevelink), висловлюючи сумніви щодо авторства Пачолі, називали ім'я іншого викладача – ді Б'янчі (di Buanchi). Дискусії серед дослідників історії бухгалтерського обліку з цього питання тривають і нині [3].

#### 6. Висновки

На нашу думку, вище наведені результати дають можливість сформулювати такі узагальнення:

1. Визначальним елементом методу бухгалтерського обліку є подвійний запис.

2. Подвійний запис та подвійна бухгалтерія використовувались задовго до видання у 1494 році Лукою Пачолі книги “Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita”, яка містила розділ про подвійну бухгалтерію “Particularis de Computis et Scripturis” книги, де розглядається подвійний запис у бухгалтерському обліку.

3. Нікому не відомо і навряд чи стане відомим, хто був винахідником бухгалтерського обліку. Проте можна однозначно стверджувати, що система подвійного запису та подвійної бухгалтерії широко використовувалась у країнах Європи вже у XIII ст.

4. Саме у XIII ст. були сформовані усі визначальні елементи бухгалтерського обліку – предмет і об'єкти, закони і закономірності, методи та методика. Виходячи з цього та враховуючи відсутність системних даних щодо більш ранніх історичних періодів, є підстави вважати саме XIII ст. періодом виникнення бухгалтерського обліку.

5. У навчальному процесі у вищих навчальних закладах в обов'язковому порядку необхідно звертати увагу студентів на історію виникнення бухгалтерського обліку та його основних елементів, орієнтуючись на вище наведені історичні періоди.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вейсман М. И. Теория бухгалтерского учета и основы бухгалтерского учета отраслей народного хозяйства / М. И. Вейсман. – М.: Госстатиздат ЦСУ СССР, 1962. – 352 с.

2. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / Н. М. Грабова; [за ред. М. В. Кузьмального]. – [6-те вид.] – К.: А.С.К., 2005. – 266 с.

3. Грачова Р. З чого починався бухоблік. Коротка історія професії бухгалтера. Ч. 1 / Р. Грачова

// Дебет-Кредит. – 2003. – № 26. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/1cid01339.html>.

4. Малюга Н. М. Двойная запись в бухгалтерском учете: историко-теоретический аспект: монография / Н. М. Малюга, Т. В. Давидюк. – Житомир: ЧП “Рута”, 2003. – 512 с.

5. Історія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / [М. Я. Остап'юк, М. Р. Лучко, Й. Я. Даньків]. – К.: Знання, 2005. – 276 с.

6. Куцик П. О. Бухгалтерський облік у сучасних інформаційних системах класу ERP / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 35. – 482 с. – С. 202-206. – (Серія економічна).

7. Луццато Дж. Экономическая история Италии / Дж. Луццато; [пер. с итал. М. Л. Абрамсон; под ред. С. Д. Сказкина]. – М.: Изд-во иностр. лит., 1954. – 461 с.

8. Мальшев И.В. Теория двойственности отражения хозяйственных актов в бухгалтерском учете / И. В. Мальшев. – М.: “Статистика”, 1971. – 112 с.

9. Пушкар М. С. Історія обліку та контролю господарської діяльності: навч. посіб. / М. С. Пушкар, Н. В. Гавришко, Р. В. Романів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 223 с.

10. Токарева Т. О. Подвійний запис у теоретично-історичному аспекті / Т. О. Токарева: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Menedzhment/2009\\_11/tokareva.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2009_11/tokareva.html)

11. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / В. Г. Швець. – К.: Знання, 2004. – 447 с.

12. Pierre Labardin. Autour du mot comptabite [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

13. Бугинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф. Ф. Бугинець. – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 100 с.

14. Даньків Й. До питання виникнення подвійної бухгалтерії та її експансію / Й. Даньків, М. Остап'юк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 13-19.

15. Сухарева Л. А. Постулаты двойной записи в трудах ученых / Л. А. Сухарева, Л. И. Тымчина: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** [NIO\\_2011/Philosophia/77380.doc.htm](http://nio_2011/Philosophia/77380.doc.htm).

16. Бугинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. – Ч. 1: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” / Ф. Ф. Бугинець. – [2-е вид., доп. і перероб]. – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 512 с.

17. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; [под редакцией: Я. В. Соколова]. – [2-е издание]. – М.: Издательство: Финансы и статистика. – 492 с.

18. Верига Ю. А. Бухгалтерський облік: навч. пос. / Ю. А. Верига. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 396 с.

19. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / М. Т. Білуха. – К., 2000. – 692 с.
20. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов / Я. В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
21. Цыганков К. Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учёта / К. Ю. Цыганков. – М.: Магистр, 2007. – 462 с.
22. Parker L. M. Medieval traders as international change agents: a comparison with twentieth century international accounting firms / L. M. Parker // The Accounting Historians Journal. – 1989. – Vol. 16. – No. 2. – P. 107-118.
23. Scorgie M. Medieval traders as international change agents: a comment / M. Scorgie // The Accounting Historians Journal. – 1994. – Vol. 21. – No. 1. – P. 137-143.
24. Albraiki S. S. The Muslim Contribution to the Development of Accounting (University of Kent, unpublished PhD thesis) / S. S. Albraiki: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
25. Hamid S. Bookkeeping and accounting control systems in a tenth-century Muslim administrative office / S. Hamid, R. Craig, F. Clarke // Accounting, Business and Financial History. – 1995. – Vol. 5. – No. 3. – P. 321-333.
26. Zaid O. A. Were Islamic Records Precursors to the Accounting Books Based on the Italian Method? / O. A. Zaid // The Accounting Historians Journal. – 2000. – Vol. 27. – No. 1. – P. 73-90.
27. Canham Rogers. Chartered Accountants. Management Consultants / Rogers Canham: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
28. Littleton Ananias Charles. The Antecedents of Double-Entry / Ananias Charles Littleton // The Accounting Review. – Jun., 1927. – No. 2(2). – P. 140-149.
29. Lee G. A. The Coming of Age of Double Entry: The Giovanni Farolfi Ledger of 1299-1300 / G. A. Lee // Accounting Historians Journal. – 1977. – No. 4(2). – P. 79-95.
30. Lee G. A. The Development of Italian Bookkeeping, 1211-1300 / G. A. Lee // Abacus. – December, 1973. – P. 137-155.
31. Nobes C. W. The Gallerani Account Book of 1305-1308 / C. W. Nobes // The Accounting Review. – 1982. – Vol. 57. – No. 2. – P. 303-310.
32. Roover R. The Development of Accounting prior to Luca Pacioli according to the Account-Books of Medieval Merchants in A.C. Littleton and B.S. Yamey (eds). Studies in the History of Accounting (London: Sweet & Maxwell) / R. de Roover // Homewood, Ill.: Irwin. – 1956. – P. 117-174.
33. Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, КНОРУС, 2010. – 768 с.
34. Ascher M. Code of the quipu. A study in media, mathematics, and culture / Marcia and Robert Ascher. – Ann Arbo: Univ. of Michigan Press, 1981. – P. 166.
35. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Л. Пачоли; [под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 286 с.

УДК 657.37

Лаговська О. А.

## ДРАЙВЕРИ ВАРТОСТІ ЯК ОСНОВА ПОБУДОВИ АДАПТАТИВНОЇ МОДЕЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ

*Анотація.* Ідентифіковано драйвери вартості, здійснено дослідження бухгалтерської звітності вітчизняних підприємств на предмет розкриття інформації щодо них та виокремлено напрями адаптації існуючої моделі бухгалтерської звітності як засобу комунікаційної взаємодії різних груп заінтересованих осіб.

*Ключові слова:* драйвери вартості, бухгалтерська звітність, адаптивна модель бухгалтерської звітності

Lahovska O.

## VALUE DRIVERS AS A BASIS FOR ADAPTIVE REPORTING MODEL STRUCTURE

*Summary.* The article is devoted to the investigation of the national enterprises reporting system and the information about adaptive reporting model structure. The main directions of the existing reporting model are systematized and described. The value drivers are identified also.

*Keywords:* value drivers, reporting, adaptive reporting model structure

### 1. Вступ

У сучасних умовах господарювання традиційна фінансова звітність не здатна належним чином задовольняти інформаційні потреби користувачів, оскільки вона не дає можливості визначити вартість підприємства, ризикованість його діяльності та перспективи подальшого розвитку. Так, дослід-

ження проведені аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers серед інституційних інвесторів і фінансових аналітиків у 14 країнах, показали, що лише 19 % інвесторів та 27 % аналітиків вважають фінансову звітність корисною для комунікації інформації стосовно вартості підприємства. Схожі дослідження проведені в США та Канаді серед високо-

технологічних підприємств показали, що тільки 7 % інвесторів, 16 % аналітиків та 13 % виконавчих директорів вважають, що фінансова звітність є корисним інструментом при визначенні вартості підприємства [3, с. 3-4], це, в свою чергу, передбачає необхідність пошуку нових підходів до формування та передачі інформації, необхідної для адекватної оцінки вартості, зовнішнім стейкхолдерам.

Мета дослідження – ідентифікувати драйвери (фактори) вартості, що дозволить перевірити розкриття інформації про них у бухгалтерській звітності вітчизняних підприємств та сформулювати засади її адаптації до вимог груп заінтересованих осіб.

## **2. Огляд літературних джерел і публікацій**

Дослідження щодо ідентифікації основних драйверів вартості суб'єкта господарювання здійснювали А. Рапппорт (A. Rappaport), Дамодаран А. (A. Damodaran) [2], М. Бербера (Barbera M.) [1], Холтон Л. (Holton L.) [6], Дж. Бейтс (Bates J.) [6], Гранді Т. (Grundy T.) [4], Ронен Б. (Ronen B.) [8], Ю. В. Козирь [11], Когденко В. Г. [10], Бочаров В. [9], І. Самонова [9], В. Макарова [9] та ін. Однак серед вчених відсутня чітка класифікація факторів приросту вартості та процедура вбудовування показників, що їх характеризують, у бухгалтерську звітність суб'єктів господарювання.

## **3. Класифікація драйверів формування вартості підприємства**

Прагнучи підвищити рівень прозорості, зарубіжні підприємства почали додатково розкривати досить широкий спектр нефінансової інформації, що не тільки дозволяє більш точно оцінити їх вартість, а й згідно з дослідженнями проведених Ernst & Young, позитивно впливає на її приріст, зокрема дає можливість: розширити доступ до зовнішніх джерел фінансування, знизити вартість капіталу; знизити операційний та стратегічний ризик; зменшити витрати; розширити можливості для ведення бізнесу; підвищити рівень лояльності клієнтів та, як наслідок, збільшити обсяг реалізації; покращити взаємовідносини із акціонерами; розширити можливості прийняття на роботу кращих фахівців; покращити взаємовідносини із бізнес-партнерами; покращити репутацію, зміцнити бренд та знизити рівень державного втручання в діяльність підприємства [7, с. 2]. Однак, незважаючи на ряд переваг, що дозволяє отримати додаткове розкриття нефінансової інформації, йому не приділяється достатньої уваги у вітчизняній практиці господарювання. Підтвердженням цього є індекс прозорості та відкритості українських підприємств, визначений Центром „Розвитку корпоративної соціальної відповідальності”, який у 2011 р. за даними офіційного сайту даного центру становив 59,8 %.

Традиційно інформація, що надається українськими підприємствами зовнішнім користувачам, обмежується фінансовою звітністю. Лише незначна кількість вітчизняних суб'єктів господарювання, переважно тих, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність або ж мають іноземних інвесторів, розкривають додатковий обсяг інформації переважно у формах Річних звітів, Звітів зі стійкого розвитку, Звітів про прогрес і Соціальних звітів.

Вважаємо доцільним ідентифікувати драйвери (фактори) вартості, що дозволить перевірити їх наявність у звітності, яка оприлюднюється українськими підприємствами.

Отже, фактори вартості (драйвери вартості) – це будь-які змінні величини, які впливають на вартість підприємства [5, с. 2].

Серед науковців відсутня єдина точка зору щодо того, які фактори мають найбільш суттєвий вплив на вартість підприємства. За словами одного із фундаторів концепції вартісно-орієнтованого управління А. Рапппорта (A. Rappaport) існує 7 основних факторів, що впливають на вартість підприємства: темп зростання доходу, темп зростання операційної рентабельності, ставка податку на прибуток, величина робочого капіталу, розмір капітальних витрат, середньозважена вартість капіталу та тривалість періоду зростання вартості. Дамодаран А. (A. Damodaran) – вчений, який займається дослідженням проблем оцінки вартості підприємств, стверджує, що основними драйверами вартості є: грошові потоки, які генеруються наявними активами, очікувані темпи зростання грошових потоків, за рахунок реінвестування частини прибутку або зміни віддачі на інвестований капітал, період зростання грошових потоків, зміна вартості майна та зміна структури капіталу [2, с. 10]. Схожої точки зору дотримуються М. Бербера (Barbera M.), Холтон Л. (Holton L.) та Дж. Бейтс (Bates J.). Зокрема, Бербера М. в якості драйверів вартості підприємства розглядає рівень віддачі на інвестований капітал, грошові потоки та приріст активів [1, с. 45]. Однак, в даному випадку варто зазначити, що на вартість підприємства впливає не тільки приріст активів, а й зміна їх вартості та вибуття. Холтон Л. та Дж. Бейтс зазначають, що вартість підприємства залежить від трьох факторів: грошові кошти, які підприємство генерує сьогодні, грошові кошти, які підприємство ймовірно генеруватиме у прогнозованому періоді та рентабельність інвестованого капіталу [6, с. 27]. Гранді Т. (Grundy T.) в якості найбільш очевидних факторів вартості виділяє темп зростання обсягів реалізації та конкурентну позицію [4, с. 8]. Ронен Б. (Ronen B.) виділяє дві групи драйверів вартості: фінансові та не фінансові. До фінансових факторів вчений включає: зміни в структурі капіталу, операції злиття, поглинання та придбання, розподіл дивідендів, до не фінансових – зміни стратегії, підвищення якості логістичної системи, збільшення обсягу випущеної продукції [8]. Однак, в даному випадку чітко простежується прив'язка виділених факторів до діяльності конкретного підприємства. Вчений Російської Федерації Ю. В. Козирь в якості основних детермінант вартості підприємства розглядає: очікувані грошові потоки, ризик інвестицій і обумовлена цим вартість залучення та обслуговування капіталу, очікуваний потенціал зростання (розширення) бізнесу, можливість появи чи існування сприятливих можливостей у майбутньому. Кожну з даних детермінант автор поділяє на декілька факторів, при цьому в якості прикладу наводить перелік факторів, які впливають на величину грошового потоку, а саме: ринковий попит на продукцію

підприємства, собівартість продукції, реклама, імідж компанії, якість збуту, доступ до ринку капіталу, ліквідність активів [11]. Когденко В. Г. в якості фундаментальних факторів вартості бізнесу розглядає фактори операційної ефективності (рентабельність інвестованого капіталу), інвестиційної активності (темп зростання інвестованого капіталу), фінансової активності (середньозважена вартість інвестованого капіталу) [10]. Однак, варто зазначити, що виділені автором фактори не піддаються прямому впливу з боку управлінського персоналу, їх зміна можлива тільки при зміні факторів нижчого порядку. Бочаров В., І. Самонова та В. Макарова стверджують, що основними факторами вартості є ринкова кон'юнктура, майбутні вигоди від володіння оцінюваним бізнесом, ризик неотримання доходів, ступінь контролю над бізнесом, ступінь ліквідності його активів і ступінь ліквідності бізнесу [9, с. 15]. Однак, фактори, виділені вченими, більш відповідають критеріям визначення ціни підприємства у випадку його купівлі-продажу.

Наявність різних точок зору на склад драйверів вартості обумовлена впливом суб'єктивного фактору при встановленні пріоритетності значення того чи іншого фактору, а також включенням до складу основних факторів, факторів різної підпорядкованості. На нашу думку, повний склад факторів формування вартості підприємства не є універсальним, а залежить насамперед від специфіки та пріоритетних цілей діяльності суб'єкта господарювання, однак можливим є виділення факторів, які матимуть вплив на вартість підприємства незалежно від його галузевої приналежності, місця розташування та пріоритетних цілей діяльності. При виз-

наченні таких факторів керуватимемося правилами, запропонованими Т. Коуплендом, Т. Коллером та Д. Мурінім, які стверджують, що фактори вартості повинні бути напряму пов'язані зі створенням вартості для акціонерів, вони можуть бути виражені як за допомогою фінансових, так і за допомогою нефінансових показників та повинні відображати, як поточну діяльність, так і довгострокові перспективи зростання [12, с. 115-117]. Виходячи з цього, а також беручи до уваги результати попередніх досліджень, в якості основних факторів вартості вважатимемо:

- фактичний грошовий потік;
- прогнозований грошовий потік як відображення майбутніх перспектив діяльності підприємства;
- рентабельність використання інвестованого капіталу;
- середньозважену вартість капіталу як показник рівня ризикованості діяльності підприємства.

Вище було розглянуто основні фактори, які впливають на вартість підприємства. Поруч з ними, для забезпечення ефективності вартісно-орієнтованого управління не менш важливе значення має правильне виділення факторів нижчого порядку та розкриття інформації про них зовнішнім користувачам. Реалізація даного завдання можлива після проведення детального аналізу специфіки, цілей діяльності підприємства, а також зовнішніх умов його функціонування, зокрема економічної, політичної ситуації в країні, стану та перспектив розвитку галузі.

При цьому, варто зазначити, що для забезпечення можливості адекватної оцінки вартості підприємства необхідним є розкриття інформації про драйвери вартості незалежно від спрямованості, терміну їх дії, відношення до підприємства, можливості грошового та кількісного вираження (табл. 1).

Таблиця 1

### Класифікація факторів формування вартості підприємства

Класифікаційна ознака	Види факторів	Характер впливу
Спрямованість дії	Викривлюючі	Фактори, спрямованість дії яких не з'ясована
	Зменшуючі	Фактори, які знижують вартість підприємства
	Збільшуючі	Фактори, які збільшують вартість підприємства
Термін дії	Постійні	Фактори, дія яких простежується протягом тривалого часу
	Тимчасові	Фактори, які одноразово впливають на вартість підприємства або їх дія є несистематичною
Відношення до підприємства	Макрофактори	Фактори зовнішнього середовища підприємства
	- фактори макро-економічного середовища	Фактори, які впливають на вартість підприємства на рівні країни
	- галузеві фактори	Фактори галузевого рівня, які мають вплив на вартість підприємства
	Мікрофактори	Фактори внутрішнього середовища підприємства
Можливість грошового вираження	Фінансові	Фактори, які безпосередньо залежать від фінансових результатів діяльності підприємства
	Нефінансові	Фактори, які опосередковано залежать від фінансових результатів діяльності підприємства
Можливість кількісного вираження	Кількісні	Фактори, які підлягають кількісному вираженню
	Якісні	Фактори, які не підлягають кількісному вираженню

#### 4. Оцінка ступеня розкриття інформації щодо драйверів вартості вітчизняними підприємствами

Проаналізуємо ступінь розкриття інформації стосовно факторів вартості підприємства українськими підприємствами. Для проведення аналізу були відібрані фінансові та нефінансові звіти підприємств, які за даними Центру „Розвитку корпоративної соціальної відповідальності” є найпрозорішими для зовнішніх стейкхолдерів (табл. 2).

(ПАТ „Метінвест Холдинг”, ПрАТ „Київстар”, „Концерн Галнафтогаз”), інформація стосовно вартості капіталу, що використовується для оцінки рівня ризикованості діяльності та рентабельності інвестованого капіталу взагалі не розкривається у проаналізованій звітності, однак останній показник може бути розрахований на підставі наведених даних.

Таким чином, зовнішні користувачі, насамперед, інвестори, не отримують достатньої інформації, необхідної для визначення теперішньої вар-

Таблиця 2

Перелік підприємств, що включені у вибірку дослідження

№ з/п	Назва підприємства	Сфера діяльності	Тип звіту	Рік	Індекс прозорості, % <sup>1</sup>
1	ПАТ „Метінвест Холдинг”	Гірнично-металургійна промисловість	Соціальний звіт	2009-2010	73
			Річний звіт	2010	
2	ПАТ „Оболонь”	Харчова промисловість	Звіт зі стійкого розвитку	2010	70
3	ПАТ „Арселор-Міттал Кривий ріг”	Гірнично-металургійна промисловість	Звіт про корпоративну соціальну відповідальність	2010	61
4	ПрАТ „СКМ”	Металургійна, енергетична промисловість, фінансовий сектор, зв'язок, нерухомість	Звіт зі стійкого розвитку	2009-2010	59,5
5	ПрАТ „Київстар”	Зв'язок	Соціальний звіт	2010	58,5
			Річний звіт	2010	
6	Інтертайп	Машинобудування, металургійна промисловість, транспортні послуги, логістика, хімічна промисловість	Звіт з прогресу	2010	53
7	„Концерн Галнафтогаз”	Енергоносії, електроенергія та вода, оптова та роздрібна торгівля, транспортні послуги, логістика	Нефінансовий звіт	2010	51,5
			Річний звіт	2010	
8	„Астеліте” оператор Life :)	Зв'язок	Соціальний звіт	2010	
9	BDO	Аудиторські та консалтингові послуги	Звіт про корпоративну та соціальну відповідальність	2011	40,5
10	ГК „Фокстрот”	Торгівля	Звіт з прогресу	2010	

<sup>1</sup>Примітка: за даними офіц. сайту Центру „Розвитку корпоративної та соціальної відповідальності”: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.csr-ukraine.org/rezultati\\_indeksu\\_prozorosti.html](http://www.csr-ukraine.org/rezultati_indeksu_prozorosti.html)

Для проведення аналізу використовувалася звітність, отримана із офіційних сайтів підприємств. Дана звітність була проаналізована на предмет розкриття інформації щодо основних факторів вартості підприємства (табл. 3).

За результатами моніторингу звітності можна констатувати, що українські компанії не приділяють достатньої уваги розкриттю інформації щодо факторів формування вартості підприємства. Інформація стосовно фактичних грошових потоків розкривається у звітності всіх суб'єктів господарювання, оскільки це передбачено вимогами чинного законодавства. Інформація стосовно прогнозованих грошових потоків, яка є основою для визначення перспектив діяльності підприємства у майбутньому розкривається лише у Річних звітах 3 компаній

та його перспектив створювати вартість у майбутньому. Інвестори не мають також можливості реально оцінити рівень ризикованості вкладення в конкретне підприємство, що призводить до зниження інвестиційної привабливості вітчизняних суб'єктів господарювання.

Крім цього, варто зазначити, що в проаналізованій звітності переважно розкривається інформація щодо факторів вартості внутрішнього відносно підприємства середовища та тих, які позитивним чином впливають на вартість (табл. 4).

Інформація про макрофактори представлена лише у Звіті зі стійкого розвитку компанії „СКМ”, зокрема визначено вплив зміни ВВП, обмінного курсу, об'єму ринку та скорочення попиту на діяльність суб'єкта господарювання. Інформація стосов-

**Ступінь розкриття інформації щодо основних факторів вартості підприємства  
українськими компаніями**

Критерій	ПАТ „Метінвест Холдинг”		ПАТ „Оболонь”		ПАТ „Арселор-Міттал Кривий ріг”		ПрАТ „СКМ”		ПрАТ „Київстар”		„Інтертайп”		„Концерн Галнафтогаз”		„Астеліге” оператор Life (:)		BDO		ГК „Фокстрот”	
	РФЗ*	НФЗ**	ФЗ***	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	РФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	РФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ
ГП	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
ППП	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-
РІК	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВК	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Примітка: \* Фінансова звітність, \*\* Нефінансова звітність, \*\*\* Річний звіт, ГП – грошовий потік, ППП – прогнозований грошовий потік, РІК – рентабельність інвестованого капіталу, ВК – вартість капіталу

но галузевих факторів впливу представлена лише у Звіті зі стійкого розвитку компаній ПАТ „Оболонь”, Річному звіті ПрАТ „Київстар” та Нефінансовому звіті „Концерн Галнафтогаз” у вигляді показника ринкової частки. Крім цього, у Річному звіті „Концерн Галнафтогаз” розкрита інформація стосовно основних конкурентів, їх ринкові частки та прогнозованих темпів зростання ринку.

Варто також зазначити, що підприємствами, звітність яких була проаналізована, в переважній більшості випадків розкривається інформація стосовно факторів, які позитивним чином впливають на вартість. Лише у звіті „СКМ” представлена інформація, що свідчить про негативний вплив факторів зовнішнього середовища. Також дана компанія є єдиною, із загальної кількості, звітність яких

Таблиця 4

**Інформація в розрізі факторів вартості, що розкривається у звітності українських підприємств**

Види факторів	ПАТ „Метінвест Холдинг”		ПАТ „Оболонь”		ПАТ „Арселор-Міттал Кривий ріг”		ПрАТ „СКМ”		ПрАТ „Київстар”		„Інтертайп”		„Концерн Галнафтогаз”		„Астеліге” оператор Life (:)		BDO		ГК „Фокстрот”	
	РФЗ*	НФЗ**	ФЗ***	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	РФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	РФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ	ФЗ	НФЗ
Викривлюючі	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Зменшуючі	-	-	+	-	+	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	-
Збільшуючі	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Постійні	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-	+
Тимчасові	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Макро	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Галузеві	-	-	-	+	-	-	-	+	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-
Мікро	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Фінансові	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	-	+	-	+	-
Нефінансові	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	+
Кількісні	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-	+	+
Якісні	+	+	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-	+	+

була проаналізована, яка розкриває інформацію стосовно тимчасових факторів впливу, а саме пов'язаних із необхідністю ліквідації наслідків фінансової кризи.

Вищезазначені суб'єкти господарювання розкривають інформацію як стосовно фінансових, так і стосовно нефінансових факторів впливу на вартість, як тих, які можуть бути виражені за допомогою кількісного показника, так і тих, які мають якісний характер. Проте, інформація, яка розкривається у нефінансовій звітності підприємств дублюється із інформацією представленою у річних звітах, що призводить до підвищення трудомісткості процесу прийняття рішень зовнішніми користувачами, що пов'язано із необхідністю „відсіювання” надлишкової інформації. Поруч з цим, варто зазначити про досить незначну кількість показників, які розкриваються у нефінансовій звітності, що призводить до зниження її інформативності. Так, наприклад, у Соціальному звіті „Астеліте” оператор Life :) представлено лише 8 кількісних показників, стільки ж у Звіті про корпоративну та соціальну відповідальність BDO, у Звіті з прогресу ГК „Фокстрот” – лише 6.

#### **5. Напрями побудови адаптивної моделі бухгалтерської звітності**

Дані проведеного моніторингу свідчать про достатньо низький рівень інформаційної прозорості вітчизняних суб'єктів господарювання щодо розкриття основних факторів приросту їх вартості у бухгалтерській звітності. У зв'язку з цим доцільним є адаптація існуючої моделі бухгалтерської звітності до вимог заінтересованих груп осіб, що змінили орієнтири визначення ефективності функціонування підприємства виключно на основі прибутку як позитивного фінансового результату з орієнтацією на приріст його вартості як універсального показника перспектив бізнес-одиниці в майбутньому. Напрямами адаптації існуючої моделі бухгалтерської звітності як засобу комунікаційної взаємодії різних груп заінтересованих осіб є: формування бухгалтерської звітності, що містить представлення інформації про драйвери вартості підприємства відповідно до теоретично обґрунтованої їх класифікації; включення нефінансових показників, що інформують реципієнтів про структуру об'єктів у розрізі матеріальних і нематеріальних складових вартості підприємства.

#### **6. Висновки**

У ході дослідження обґрунтовано класифікацію драйверів вартості підприємства за наступними класифікаційними ознаками: за спрямованістю дій, терміном дії, відношенням до підприємства, можливістю грошового та кількісного вираження. Дана класифікація виступатиме основою для адаптації

бухгалтерської звітності до вимог заінтересованих осіб у прирості вартості та підвищення рівня інформаційної прозорості вітчизняних суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, підвищить рівень їх інвестиційної привабливості в умовах глобального ринку капіталу.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Barbera M. Shareholder Value Demystified: an Explanation of Methodologies and Use / M. Barbera, R. Coyte. – UNSW PRESS, 1999. – 81 p.
2. Damodaran A. The Dark Side of Valuation: Firms with no Earnings, no History and no Comparables / A. Damodaran : [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1297075>
3. Eccels R. The Value Reporting Revolution: Moving Beyond the Earnings Game / R. Eccels, R. Herz, E. Keegan, D. Philips. – Wiley&Sons, Inc., 2001. – 369 p.
4. Grundy T. Shareholder Value / T. Grundy. – Capstone Publishing . – 2002. – 137 p.
5. Hall J. Dissecting EVA: The Value Drivers Determining the Shareholder Value of Industrial Companies / J. Hall : [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=304196> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.304196>.
6. Holton L. Business Valuation for Dummies / L. Holton, J. Bates. – Wiley Publishing, Inc., 2009. – 346 p.
7. Non-financial Reporting : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Non-financial\\_reporting/\\$FILE/-Climate%20change\\_Non%20financial%20reporting.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Non-financial_reporting/$FILE/-Climate%20change_Non%20financial%20reporting.pdf)
8. Ronen B. Value Focused Management (VFM): Capitalizing on the Potential of Managerial Value Drivers / B. Ronen, Z. Lieber, N. Geri : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.boazronen.org/PDF/VFM%20-%20Capitalizing%20on%20the%20Potential%20of%20Managerial.pdf>
9. Бочаров В. Управление стоимостью бизнеса : учеб. пособ. / В. Бочаров, И. Самонова, В. Макарова. – Спб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
10. Когденко В. Г. Анализ показателей создания стоимости / В. Г. Когденко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 19 (184). – С. 10-13.
11. Козырь Ю. В. Оценка и управление стоимостью имущества промышленного предприятия / Ю. В. Козырь // Аудит и финансовый анализ. – 2004. – № 1. – С. 27-40.
12. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин ; [пер. с англ.]. – М. : Олимп-бизнес, 2005. – 576 с.

## ДО ПИТАННЯ РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВЛАСНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В АКТИВІ БАЛАНСУ

*Анотація.* Досліджено особливості відображення власності підприємства у системі бухгалтерського обліку та визначено її місце в балансі. Виокремлено причини, які впливають на неоднозначний підхід щодо формування інформації про активи підприємства.

*Ключові слова:* активи, власність, контроль, майно, право власності

Romanchuk K., Radko N.

## ENTERPRISE PROPERTY IN THE BALANCE SHEET: INFORMATION DISCLOSURE

*Summary.* The peculiarities of enterprise property representation in the accounting system are investigated. The main reasons influenced on the ambiguous approach to the enterprise assets information forming are adapted and formulated also.

*Keywords:* assets, property, control, ownership

### 1. Вступ

Процес гармонізації бухгалтерського обліку на міжнародному рівні значно впливає на реформування національної облікової системи. Зміни в законодавстві, що регулюють господарські відносини суб'єктів господарювання, вимагають адекватної трансформації бухгалтерського обліку. На сьогодні потребують уточнення ряд питань щодо сутності основних бухгалтерських категорій, а також розробка методології бухгалтерського обліку окремих його об'єктів з урахуванням досвіду зарубіжних країн та специфіки національного господарського та цивільного законодавства. Одним із найбільш дискусійних питань при цьому є питання відображення у системі бухгалтерського обліку майна, яке належить суб'єкту господарювання на праві власності, що є основним у суспільній практиці виникнення, функціонування і розвитку будь-якої економічної системи.

Мета дослідження – вивчення особливостей відображення власності підприємства у системі бухгалтерського обліку та обґрунтування її зв'язку з активом балансу.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Питання власності завжди перебувало в центрі уваги дослідників соціально-економічних процесів. Його дослідженням займаються вітчизняні та зарубіжні як вчені-юристи, так і вчені-економісти, зокрема: В. Д. Базилевич, О. В. Бузгалін, А. С. Гальчинський, Г. М. Григорян, С. А. Давимука, Р. І. Капелюшников, Ю. В. Ніколенко, Н. М. Ногінова, О. Й. Пасхавер, О. Д. Рябченко, Г. Г. Харченко, М. В. Чечетов, А. А. Чухно та ін. Окремі питання, присвячені специфіці відносин власності та відображенню їх у системі бухгалтерського обліку, розглядали у своїх працях С. Л. Коротаєв, М. Ю. Медведєв, С. О. Ніколаєва [11], М. Л. Пятов [17], В. Я. Соколов [18], С. В. Шебек.

### 3. Дослідження проблем відображення власності суб'єкта господарювання у системі бухгалтерського обліку

Що відображається в активі балансу? На перший погляд здавалося б тривіальне питання, однак сьогодні виникає значна кількість непорозумінь у формуванні відповіді на нього.

Непорозуміння та неоднозначність зумовлені як мінімум трьома групами причин.

#### 3.1. Концептуальна відмінність закладена в нормативних актах

Зокрема йдеться про те, що, відповідно до п. 1 ст. 139 Господарського Кодексу України [1] (далі – ГК України), майном визнається сукупність речей та інших цінностей (включаючи нематеріальні активи), які мають вартісне вираження, виробляються чи використовуються у діяльності суб'єктів господарювання та відображаються в їх балансі або враховуються в інших передбачених законом формах обліку майна цих суб'єктів. У той же час п. 1 ст. 66 ГК України визначено, що майно підприємства включає виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається у самостійному балансі підприємства. Таким чином, законодавці в основний критерій визнання майна підприємства закладають факт відображення (не відображення) його в балансі. Враховуючи, що відповідно до ст. 133 ГК України основу правового режиму майна суб'єктів господарювання, на якій базується їх господарська діяльність, становлять право власності та інші речові права – право господарського відання, право оперативного управління, а також інші речові права, передбачені Цивільним Кодексом України (далі – ЦК України), – видається логічним твердження, що в активі балансу суб'єкта господарювання відображається його власність, а точніше майно, належне йому на праві власності.

Однак, при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності, складовою частиною якої є баланс, суб'єктам господарювання слід



керуватися положеннями Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [4] (далі – ЗУ “Про бухгалтерський облік”) та вимогами національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. А відповідно до ст. 1 ЗУ “Про бухгалтерський облік”, п. 3 П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” [14] (далі – П(С)БО 1) та пп. 2 п. 1 ст. 14 Податкового кодексу України [13] (далі – ПК України) активами визнаються ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Причому пояснення сутності контролю не знаходимо в жодному нормативному акті.

Дотримання “принципу контролю” у визнанні ресурсів активами не є новацією для світової облікової практики і прослідковується у МСФЗ і нормативних актах, що регулюють ведення бухгалтерського обліку у зарубіжних країнах (наприклад, Республіка Вірменія, Казахстан, Узбекистан).

У МСФЗ визначення поняття “актив” наведене в п. 49 Принципів складання і представлення фінансової звітності [6]: “активи (assets) – це ресурси, контрольовані компанією у результаті минулих подій, від яких компанія чекає економічної вигоди в майбутньому”. З цього визначення випливають три принципи характеристики активу: контроль – активом вважається ресурс, контрольований підприємством; наявність події у минулому – контроль встановлюється в результаті минулих подій; очікувана надходження економічних вигод в майбутньому – передбачається, що ресурс принесе надалі економічні вигоди [19, с. 78-79].

Аналогічні підходи до сутності активів знаходимо у бухгалтерському законодавстві Вірменії, Казахстану та Узбекистану. Так, відповідно до ст. 6 Закону Республіки Вірменія “Про бухгалтерський облік” [2], активом є засіб, контрольований організацією як результат здійснених операцій (випадків), від якого очікується надходження в організацію майбутніх економічних вигод. Законом Республіки Казахстан “Про бухгалтерський облік” [3] передбачено, що “активи – ресурси, контрольовані індивідуальним підприємцем або організацією в результаті минулих подій, від яких очікується отримання майбутніх економічних вигод” (ст. 13). Концептуальна основа для підготовки і подання фінансової звітності Республіки Узбекистан [7] розглядає активи як економічні ресурси, контрольовані суб’єктом, отримані у результаті попередньої діяльності, з тим щоб в майбутньому отримати від них дохід (пп. 1 п. 38).

Суттєву невідповідність вищенаведеним нормативним актам, що регулюють ведення бухгалтерського обліку в Україні, знаходимо в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій (далі – Інструкція № 291) [5]. Так, на рахунках класу 1 узагальнюється інформація про наявність і рух необоротних активів, належних підприємству на праві власності, отриманих на праві господарського відання, на праві оперативного управління, отриманих у фінансовий лізинг, довірче управління чи

за договором оренди цілісного майнового комплексу. Варто відзначити, що Планом рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності підприємств та Інструкцією з його застосування [12], яка використовувалася до прийняття Інструкції № 291, також передбачено можливість відображення майна у системі рахунків бухгалтерського обліку, належного йому на праві власності: “рахунок 01 “Основні засоби”, який призначений для узагальнення інформації про наявність та рух належних підприємству на правах власності основних засобів, що знаходяться в експлуатації, запасі, на консервації або зданих в оренду” [12].

Як бачимо, в основу відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку покладено правові режими майна, визначені ГК України, що в той же час суперечить ЗУ “Про бухгалтерський облік”, П(С)БО 1, ПК України. Однак, у ряді випадків Інструкцією № 291 передбачено можливість відображення необоротних активів у системі рахунків бухгалтерського обліку з урахуванням принципу контролю: “господарські організації (крім державних (казених) та комунальних підприємств) на окремих субрахунках третього порядку відповідних субрахунків із зазначенням належності до державної та/або комунальної власності відображають контрольовані ними (що перебувають у їх володінні та/або користуванні) необоротні активи, що є об’єктами права державної або комунальної власності, і які не увійшли до статутних капіталів господарських товариств, створених у процесі приватизації (корпоратизації)”.

Наведена невідповідність критеріїв, покладених в основу визнання активу та можливості їх відображення в системі рахунків бухгалтерського обліку, не є винятковою для України. Так, наприклад, Концепція бухгалтерського обліку в ринковій економіці Росії [8] розглядає активи як господарські засоби, контроль над якими організація отримала в результаті фактів її господарської діяльності, що відбулися, і які повинні принести їй економічні вигоди в майбутньому. У той же час основним критерієм віднесення до активів майна в ст. 8 Закону РФ “Про бухгалтерський облік” [20] є наявність права власності на нього: “майно, що є власністю організації, враховується відокремлено від майна інших юридичних осіб, що знаходиться у даної організації”.

Вищевикладене дає підстави стверджувати, що: 1) розробляючи Інструкцію № 291 ряд положень були перенесені розробниками з попереднього нормативного акта; 2) положення ЗУ “Про бухгалтерський облік” та Інструкції № 291 належним чином не узгодженні, хоча часовий розрив в даті набрання ними чинності відносно незначний; 3) положення Концептуальної основи та МСФЗ [6] в частині сутності та критеріїв визнання активів продубльовано в ЗУ “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність” без врахування національних особливостей та системи права; 4) з введенням у 2004 р. у дію ЦК та ГК України не зроблено відповідних коригувань в ЗУ “Про бухгалтерський облік та

фінансову звітність” та П(С)БО, що призвело до вказаних розбіжностей.

Таким чином залишаються відкритими питання: як співвідноситься контроль підприємством ресурсів, а також право власності (точніше такі його складові як право володіння, користування та розпорядження майном)? Чи розуміється під ресурсами, контрольованими підприємством, одночасно наявність у суб'єкта господарювання кожної з трьох складових права власності? Чи достатньою умовою для взяття на баланс конкретного виду майна є наявність хоча б однієї зі складових права власності?

Відповіді на сформульовані питання залишаються поза увагою як законодавців, так і науковців-юристів, які розробляють науково-практичні коментарі законодавчих актів. На законодавчому рівні спостерігаються поодинокі спроби дати відповіді на сформульовані вище питання. Так, представники Міністерства фінансів України, даючи роз'яснення національним суб'єктам господарювання з проблеми ідентифікації контролю над активом, звертаються до критеріїв системи МСФЗ. Наприклад, у листі Мінфіну [9] дано наступне визначення: “контрольованим підприємством вважається ресурс, вигоди від використання якого, як очікується, будуть надходити на підприємство, і підприємство має можливість обмежити доступ іншим до цих вигід” [16]. Отже, спроба є, а відповіді немає.

У свою чергу науковці-економісти (точніше бухгалтери) однозначно стверджують: контроль підприємством ресурсів і наявність права власності на них – це абсолютно різні речі. Так, наприклад, аналізуючи визначення активів, дане в МСФЗ, М.Л. Пятів і С.А. Смірнова звертають увагу на те, що в самих Концептуальних основах відмічено: “при визначенні існування активу право власності не є істотним; таким чином, наприклад, орендоване майно є активом, якщо підприємство контролює вигоди, які передбачає одержати від цього майна” (п. 57 Концептуальної основи складання та подання фінансових звітів) [6]. При цьому вчені вважають, що поняття контролю має ширше значення, ніж право власності, і тому “при визначенні активів, так, як воно дане в МСФЗ, слід, швидше, оперувати словом “управління”, ніж “контроль”. Так, наприклад, майно сторонніх організацій, що знаходиться у підприємства – товарного складу на підставі укладених ним договорів зберігання, контролюється ним, але не управляється і не служить фактором отримання доходів і прибутку” [17].

Аналогічної позиції дотримуються і П. В. Чалюк, Л. Я. Швейкіна та Л. В. Чаплигіна, стверджуючи, що контроль над активами та існування ймовірності отримання майбутніх економічних вигод тісно пов'язані з правом власності на актив, але не обмежуються тільки ним. Так, нематеріальні активи, якими підприємство користується за договором операційної оренди, будуть відображені за балансом підприємства на рахунку 01 “Орендовані необоротні активи”, а нематеріальні активи, які надійшли за договором фінансової оренди, будуть визнані у складі власних активів підприємства і ві-

дображені на балансовому рахунку 12 “Нематеріальні активи”. Такий підхід пояснюється додержанням принципу превалювання сутності над формою. Так, у разі фінансової оренди основні ризики і вигоди від використання активу переходять до орендаря незалежно від того, чи переходить право власності [21].

Ловінська Л. Г., Жилкіна Л. В., Голенко О. М. також підтримують викладену вище позицію: “головним критерієм відображення певних цінностей в активі балансу є те, що підприємство контролює вигоди, отримані від використання майна, та переймає ризики, пов'язані з активом. Водночас право власності не є істотним при визнанні активу в балансі” [10].

Абсолютно переконливим і логічним видається з цього приводу твердження проф. В.Я. Соколова: “принцип контролю полягає в тому, що майном підприємства слід вважати не те, що належить йому на правах власності, а те, чи воно може розпоряджатися та контролювати. Відповідно до даного принципу питання про зарахування тих або інших об'єктів до складу активів підприємства або, навпаки, їх списання, вирішується не відповідно до їх формальної юридичної приналежності, а відповідно до намірів сторін відносно майбутнього даних об'єктів” [18, с. 36]. С. О. Ніколаєва та С. В. Шебек ставлять під сумнів той факт, чи завжди можна з достатнім ступенем впевненості судити про наявність контролю і чи доцільно об'єктивний факт наявності ресурсу ставити в залежність від суб'єктивної здатності забезпечити контроль за використанням даного ресурсу [11, с. 39].

Проте, існують і діаметрально протилежні думки, з якими погодитися досить складно. Так, наприклад, розробники коментарів національних положень стандартів, аналізуючи наведену вище норму п. 3 П(С)БО 1, стверджують, що “для того, щоб ресурс став активом, підприємство повинно мати документ, що підтверджує право власності на нього” [15, с. 12].

З вищевикладеного випливає досить невтішний висновок: для переважної більшості бухгалтерів зазначені питання трансформуються в риторичні, а облікова інформація, сформована з урахуванням їх професійного судження стає фактично непорівняною, оскільки, ведучи бухгалтерський облік, одні дотримуються принципу контролю, закладеного в ЗУ “Про бухгалтерський облік”, П(С)БО 1, ПК України, а інші – наявності права власності, що впливає з положень ГК України та Інструкції 291. Причому, як одні так і інші діють у межах чинного законодавства.

Розглянута ситуація призводить до значної кількості проблем, у: інтерпретації облікової інформації користувачами звітності; викладанні облікових і суміжних з ними навчальних дисциплін тощо.

### **3.2. Розрив у розвитку методології бухгалтерського обліку та правового інструментарію**

Насамперед розрив у розвитку методології бухгалтерського обліку та правового інструментарію пояснюється диспозитивністю правових норм

відносно моменту переходу права власності, який може варіювати залежно від домовленості сторін, що закріплена умовами у господарських договорах<sup>1</sup>. Враховуючи, що диспозитивність правових норм відносно моменту переходу права власності широко використовується у господарській практиці суб'єктів господарювання, однак відсутні адекватні методики облікового відображення таких операцій, сумнівним є той факт, наскільки нестандартні умови договорів про відмінний від загального моменту переходу права власності достовірно відображаються у системі бухгалтерського обліку.

### 3.3. Складність використання спеціалізованої літератури з бухгалтерського обліку інших країн

У кожній країні (навіть країнах, які належать до однієї системи права) є певні законодавчі особливості, тому використання спеціалізованої зарубіжної облікової літератури та її переклад мають бути здійснені з урахуванням специфіки господарського та бухгалтерського законодавства. На жаль, дослідники не завжди дотримуються цього і необгрунтовано переносять зарубіжний обліковий досвід у національні реалії, що призводить до викривлення інформації.

Так, наприклад, відповідно до ст. 8 Федерального закону “Про бухгалтерський облік” [20] загальне правило бухгалтерського обліку майна підприємства, виходячи з обсягу прав на нього, виглядає наступним чином: необхідно оприбутковувати майно на баланс з моменту набуття права власності на нього і списувати з балансу в момент втрати права власності на дане майно. Таким чином, у російській обліковій практиці в активі балансу відображається тільки те майно, яке належить фірмі на праві власності. Майно, що перебуває у володінні чи користуванні фірми, відображається на позабалансових рахунках [17].

Враховуючи положення Закону РФ “Про бухгалтерський облік”, не викликає жодних сумнівів коректність тверджень російських вчених-обліковців та аналітиків відносно того, що в активі балансу відображається власність (майно, що належить на праві власності) суб'єкта господарювання. Хоча “сліпе” наслідування та перенесення таких тверджень в національну облікову практику призводить до ряду негативних моментів і ще більше заплутує ситуацію, що склалася в розумінні критерію, на основі наявності якого ресурси можуть бути відоб-

ражені в системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання України.

### 4. Висновки

1. Сьогодні при формуванні відповіді на питання чи наводиться в балансі інформація про власність підприємства виникає значна кількість непорозумінь і неоднозначностей, що зумовлені як мінімум: 1) концептуальною відмінністю, закладеною в нормативних актах; 2) розривом у розвитку методології бухгалтерського обліку та правового інструментарію; 3) складністю використання спеціалізованої літератури з бухгалтерського обліку інших країн.

2. Концептуальна відмінність, закладена у нормативних актах є причиною непорівняності облікової інформації, сформованої на основі професійного судження бухгалтерів, а також призводить до значної кількості проблем у: інтерпретації облікової інформації користувачами звітності; викладанні облікових і суміжних з ними навчальних дисциплін тощо.

3. Сумнівною є достовірність відображення у системі бухгалтерського обліку нестандартних умов договорів про відмінний від загального моменту переходу права власності, враховуючи відсутність адекватних методик їх облікового відображення.

4. Вітчизняні дослідники не завжди при використанні та перекладі спеціалізованої зарубіжної літератури з бухгалтерського обліку та економічного аналізу враховують специфіку господарського і бухгалтерського законодавства країни-походження літературного джерела. Таке “сліпе” наслідування та перенесення тверджень у національну облікову практику призводить до ряду негативних моментів і ще більше заплутує ситуацію, що склалася в розумінні критерію, на основі якого ресурси можуть бути відображені у системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання України.

5. Враховуючи відсутність єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, відповідь на питання чи відображається власність в активі балансу суб'єкта господарювання може бути достовірно сформульована лише після уточнення ряду питань відносно особливостей ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві.

Таким чином, вищевикладене яскраво свідчить про необхідність подальшого обгрунтування змістовного наповнення такої категорії бухгалтерського обліку як “активи”.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України : від січня 2003 р. № 436-IV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1327303393130331>

2. Закон Республики Армения : от 31 января 2003 года № ЗР-515 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://base.spinform.ru/show\\_doc..fwx?rgn=31196](http://base.spinform.ru/show_doc..fwx?rgn=31196)

3. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности” : Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 № 234-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<sup>1</sup> Детальніше див.: 1) Романчук К. В. Момент переходу права власності за договором поставки і його вплив на оподаткування та бухгалтерський облік операцій / Кузьмін Дн. Л., Лісовий В. В., Романчук К. В. // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – № 2 (56). – С. 192-197; 2) Романчук Е. В. Бухгалтерский учет операций задатка: согласование юридического трактования и методики бухгалтерского учета / Е. В. Романчук, Т. В. Загока // Международный бухгалтерский учет (Москва), 2011. – № 13 (163). – С. 55-63; 3) Романчук К. В. Організація та методика бухгалтерського обліку договірною процесу (на прикладі діяльності промислових підприємств України): дис... канд. екон. наук: 08.06.04 / Житомирський держ. технологічний ун-т. — Житомир, 2005.—187 с.

<http://www.minfin.kz/index.php?uin=1163568134&chapter=1165820004&lang=rus>

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14/-print1323750896945761>

5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 листопада 1999 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/print1327303393130331>

6. Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів та МСБО : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uadocs.exdat.com/docs/index-374385.html>

7. Концептуальная основа для подготовки и представления финансовой отчетности Республики Узбекистан : от 26.07.1998 г. № 17-07/86 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.publicfinance.uz/upload/iblock/981/201.pdf>

8. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации та Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров от 29.12.97 г. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2004/12/buhzak\\_koncept.pdf](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2004/12/buhzak_koncept.pdf)

9. Лист Мінфіну від 04.07.11 р. № 31-08410-07-10/16785 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/2232-16785.html>

10. Ловінська Л. Г. Бухгалтерський облік : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/41/6/>

11. Николаева С. А. Управленческий учет. Легенды и мифы / С. А. Николаева, С. В. Шебек. –

М.: Аудиторско-консалтинговая фирма “ЦБА”, 2004. – 288 с.

12. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению от 1 ноября 1991 г. № 56 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bestpravo.ru/federalnoje/eh-akty/n8b.htm>

13. Податковий кодекс України : від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1323750896945761>

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” : затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0391-99/print1323750896945761>

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку : коментарі / [ред. Я. Кавторева]. – Х. : Фактор, 2009. – 1328 с.

16. Постсоветский феномен в МСФО-отчетности : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://el-buh.com/index.php?id=2256>

17. Пятов М.Л. Активы организации: трактовка МСФО / М.Л. Пятов, С.А. Смирнова : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.buh.ru/-document-1160>

18. Соколов В. Я. Теоретические начала двойной записи : автореф. доктора эконом. наук: 08.00.12 / В. Я. Соколов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 52 с.

19. Ткачук Н. В. Методологические основы формирования информации о собственном капитале / Н. В. Ткачук. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 176 с.

20. Федеральный закон “О бухгалтерском учете” : от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.consultant.ru/popular/buch/53\\_2.html#p132](http://www.consultant.ru/popular/buch/53_2.html#p132)

21. Чалюк П. В. Бухгалтерський облік / П. В. Чалюк, Л. Я. Швейкіна, Л. В. Чаплигіна : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

## ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ: КОНТРОЛЬНИЙ АСПЕКТ

***Анотація.** У статті досліджуються питання контролю за формуванням важливої складової собівартості – витрат на оплату праці в системі управління сільськогосподарськими підприємствами, з врахуванням сучасних умов господарювання та особливостей галузі.*

***Ключові слова:** оплата праці, внутрішньогосподарський контроль, завдання контролю*

Babich I.

## LABOUR COSTS FORMATION: CONTROLLING ASPECT

***Summary.** The controlling mechanism used for labour costs forming as one of the important component of prime cost is investigated. The labour costs are considered withing the frame of present-day agricultural enterprises management.*

***Keywords:** labour costs, intraeconomic control, controlling mechanism*

### 1. Вступ

Мета контролю оплати праці в сільськогосподарських підприємствах не є однозначною. Низький рівень заробітної плати у сільському господарстві зумовлює потребу в удосконаленні механізмів соціальної підтримки населення сільських територій. З іншого боку, в більшості випадків власники та керівництво аграрних підприємств зацікавлені у мінімізації собівартості продукції, у тому числі і витрат на оплату праці та пов'язаних із нею відрахувань. Тому завдання внутрішньогосподарського контролю, як реального інструменту управління, повинні враховувати як бізнесові, так і соціальні орієнтири сучасних умов сільськогосподарського виробництва.

Специфіка технологічних процесів у аграрному виробництві, різноманітність й складність відносин власності в АПК, кризові явища в економіці зумовлюють необхідність у врахуванні їх при визначенні завдань та методики здійснення контролю витрат на оплату праці.

Мета статті – дослідження теоретичних і практичних питань щодо формування оптимальної системи контролю витрат на оплату праці у сільському господарстві у взаємообумовленості потреб суспільства та бізнесу.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Окремі питання щодо вирішення даних проблем висвітлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, що займаються дослідженнями проблем контролю як витрат в цілому, так і витрат, пов'язаних із оплатою праці, можна виділити таких, як: М. Т. Білуха [4], Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, Н. І. Дорош, Є. В. Калюга [1], Г. Г. Кірейцев [5], М. В. Кужельний, Ю. Я. Литвин [7], Л. В. Нападовська, В. П. Пантелєєв, О. А. Петрик, І. І. Пилипенко, О. Ю. Редько, В. О. Шевчук та ін. Значна увага теорії і практиці контролю приділяється у дослідженнях зарубіжних авторів, зокрема, В. Д. Андрєєва, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова, В. П. Суйца, А. Яругової. У цих роботах розглядаються різні підходи до формування принципів і

процедур контролю витрат у системі сучасного менеджменту. Проте, в умовах невизначеності економічної ситуації в країні, кризових явищ, ускладнення фінансово господарських відносин суб'єктів господарювання, поглиблення соціальної незахищеності населення, змін законодавства і фіскальної політики актуальності набувають подальші дослідження й розробки форм, методів організації внутрішнього контролю на рівні системи менеджменту підприємств стратегічно важливих галузей. Поза увагою залишаються питання методики і організації контролю оплати праці в сільськогосподарському виробництві з врахуванням галузевих особливостей та глобальних перетворень в економічній системі.

### 3. Теоретичні основи контролю витрат на оплату праці

Стрімкі зміни зовнішнього середовища, в якому працюють сільськогосподарські підприємства, сприяють пошуку нових методів управління і його інформаційного забезпечення. Вплив контролю на усі сторони виробничої і фінансової діяльності підприємства значно зростає. До його організації висуваються якісно нові вимоги, тому сьогодні особлива увага має бути приділена внутрішньому контролю окремих складових витрат як важливій функції системи управління та одній з умов ефективності функціонування господарюючих суб'єктів в цілому.

Особливості та специфіка сільськогосподарської діяльності потребують постійного спостереження, оглядів і перевірок фактичного стану господарських ресурсів, операцій та процедур. Тому склад і величина витрат на оплату праці підприємств АПК вимагають специфічних підходів до формування систем інформаційного забезпечення управління ними.

Сукупність таких потреб і вимог сьогодні може бути задоволена системою внутрішньогосподарського контролю, який дозволяє вчасно з'ясувати недоліки в діяльності підприємств та їх структурних підрозділах, виявляти невикористані резерви

підвищення ефективності господарювання. Виходячи з цього, роль та місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління сільськогосподарським виробництвом сьогодні відомі й визнані.

Інтенсивний розвиток замінюється посиленням конкуренції з її незмінними атрибутами – банкрутствами та поглинаннями. У цих умовах успішно розвиваються тільки ті підприємства, для яких функція контролю стала реальним інструментом управління. Таким чином, внутрішньогосподарський контроль стає основою всіх рівнів управління підприємством, спрямований на досягнення цілей менеджменту. Отже, розширюється коло завдань і функцій контролю, виникає потреба у спрямуванні уваги не тільки на господарські процеси всередині господарюючого суб'єкта, а й на зовнішнє середовище.

Взагалі, високий рівень розвитку і нормативно-методичного забезпечення фінансового та господарського контролю в країні є певною мірою гарантом достовірності економічної інформації, що створюється в процесі діяльності підприємств й узагальнюється у фінансовій, статистичній, іншій звітності. І, відповідно, навпаки. Калюга Є. В. відзначає, що реформування форми власності та створення нового механізму господарювання призвели до суттєвих змін в організації і методах здійснення контролю. Чинне в Україні законодавство вимагає контролю за дотриманням законності господарських явищ і процесів, але комплексний підхід до вирішення організаційних та процедурних основ здійснення господарського контролю практично відсутній [1, с.20-21].

Загальна мета внутрішнього контролю, вважає Корінко М. Д., полягає в правильному та своєчасному відображенні господарських операцій у бухгалтерському обліку і звітності, законності господарських операцій та їхньої доцільності для конкретного підприємства [2, с.74]. Коло окреслених завдань не є вичерпним, потребує обґрунтування можливостей їх розширення.

При формуванні цілей та напрямів здійснення контролю витрат на оплату праці в сільськогосподарському підприємстві слід враховувати декілька важливих аспектів, що характеризують ці витрати як об'єкт контролю:

1) насамперед, заробітна плата – це один з найбільш важливих елементів витрат на виробництво продукції. Із витратами на оплату праці безпосередньо пов'язані витрати на соціальне страхування. Неконтрольовані і понаднормові витрати є першочерговим об'єктом внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством;

2) низький рівень оплати праці в сільському господарстві порівняно з іншими галузями спричиняє дефіцит у кадровому забезпеченні підприємств АПК, зниження результативності та продуктивності праці, соціального забезпечення працівників. Внутрішньогосподарський контроль повинен бути інструментом попередження таких негативних явищ;

3) законодавчо-нормативне регламентування трудових відносин і відповідальність суб'єктів господарювання за порушення норм у цій сфері акту-

алізують увагу керівництва підприємств щодо посилення контролю розрахунків з оплати праці.

Система управління підприємством є комплексом взаємозв'язаних процесів планування, бюджетування, обліку, контролю, аналізу, мотивації, регулювання, прийняття рішень. Пріоритетним є процес контролю, якому притаманні різнобічні властивості та надані необмежені можливості як з точки зору функції управління, так і з точки зору функції обліку. Контроль витрат на оплату праці не завжди здійснюють комплексно, об'єднаними зусиллями ревізорів, економістів та інших спеціалістів об'єднань і підприємств. Цим повинні займатися спеціалісти, які знають економіку, технологію виробництва, законодавство в сфері регулювання заробітної плати.

Розглянемо напрями та завдання внутрішньогосподарського контролю витрат на оплату праці у вищезгаданих ракурсах управління ними. Одним із об'єктів внутрішньогосподарського контролю будь-якого підприємства є витрати. Відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” (п.21) витрати операційної діяльності включають витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи (що складають до 40 відсотків витрат на оплату праці) [ 3 ].

Конкретизація складу цих витрат як правило регламентована Положенням про оплату праці на підприємстві, Колективними договором. Для ефективного здійснення контролю необхідна наявність системи розроблених і затверджених нормативів, тарифів на відрядні роботи, посадових окладів для кожної категорії працюючих. До завдань цього напрямку можна віднести:

-контроль первинних документів і бухгалтерських розрахунків щодо правомірності та наявності підстав для нарахування заробітної плати;

-перевірка відповідності бази нарахування оплати праці обсягам робіт виконаними у рослинництві, тваринництві, підсобних господарствах при відрядній формі оплати праці, та фактично відпрацьованим годинам – при погодинній;

-правильність оформлення та нарахування складових оплати праці – основної, додаткової заробітної плати, доплат, премій, компенсацій, виплати за невідпрацьований час (оплата відпусток та тимчасової непрацездатності) тощо;

-перевірка витрат на оплату робіт за договорами підяду, іншими договорами цивільно-правового характеру, виплат сезонним робітникам і ін.;

-контроль за правильністю включення витрат на оплату праці до собівартості продукції рослинництва, тваринництва, собівартості робіт, послуг тощо;

-перевірки правильності нарахування єдиного соціального внеску на фонд оплати праці.

Контроль за додержанням нормативів, своєчасний аналіз відхилень та їх суттєвості, оперативне надання інформації для керівництва дозволять максимально оптимізувати процес управління сільськогосподарським виробництвом. Одні із основних завдань контролю і управління – формування реальної величини витрат та їх зниження, від чого за-

лежать фінансові результати, політика ціноутворення, платоспроможність.

Наступний напрям контролю формування витрат на оплату праці має певну соціальну спрямованість. Не завжди економія витрат, зокрема на оплату праці, є виправданою в досягненні цілей управління сільськогосподарським підприємством. Посилення ролі внутрішньогосподарського контролю як соціальної категорії та функції управління обумовлює його суттєве значення у розвитку галузі і суспільства.

Так, М. Т. Білуха визначає основною метою функції контролю є блокування відхилень діяльності суб'єкту управління від заданої управлінської програми, а вразі виявлення аномалій – приведення керованої системи в стійке положення за допомогою всіх соціальних регуляторів [4, с. 3]. Г. Г. Кірейцев наголошує на тому, що контроль повинен бути народним, його повинні здійснювати всі учасники процесів відтворення, увесь персонал підприємства за принципами внутрішнього інтегрованого контролю COSO [5, с.13]. Він стверджує, що такий підхід свідчатиме про демократизацію процесів управління, що відповідатиме високим цивілізаційним нормам розвитку суспільства. Підкреслюється значення контролю, як соціальної категорії, що забезпечує існування справедливості, свободи слова та інших об'єктивних суспільних норм та інститутів.

У процесі розробки Проекту Указу Президента України „Про затвердження Національної доктрини реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України” від 2010 року, Міністерством аграрної політики України були представлені дані стосовно оплати праці в галузі. Так, значна частина працездатного населення витісняється з сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства. Посилюються безробіття та міграційні процеси. За межею бідності перебуває 17,1% сільських домогосподарств, частка селян із доходами нижче прожиткового мінімуму складає 42,7%. Рівень оплати праці у сільському господарстві на 40% нижчий середнього по економіці. У 14 тис. сільських населених пунктів (49%) відсутні будь-які виробничо-управлінські підрозділи. Такий стан приховує в собі надзвичайно велику соціальну небезпеку. Руйнуються традиційні життєві устої та цінності, безробіття та бідність стають спадковими. Призупинення негативних руйнівних процесів можливе лише за умови ефективно функціонуючого та соціально-орієнтованого сільського господарства, яке забезпечує зайнятість більшості сільських жителів і є основним джерелом їх доходів та надходжень в місцеві бюджети [ 6 ].

Далеко не всі сільськогосподарські підприємства дотримуються мінімального розміру гарантованої державою заробітної плати, нараховують і виплачують передбачені законодавством надбавки і компенсації. Внутрішньогосподарський контроль повинен бути інструментом попередження таких негативних явищ, як низький рівень оплати праці на підприємствах АПК, дефіцит кадрового забезпечення, зниження результативності та продуктивно-

сті праці, відсутність соціального забезпечення працівників.

#### **4. Практичні аспекти контролю витрат на оплату праці**

Враховуючи викладене, одними із пріоритетних завдань контролю, як функції управління, є: перевірка дотримання законодавства в сфері оплати праці, контроль повноти, достовірності відображення в обліку та звітності розрахунків із заробітної плати; попередження та уникнення порушень трудового та іншого законодавства.

Правове регулювання суспільних відносин у галузі трудового права здійснюється за допомогою великої кількості актів державних органів. На сьогодні нормативно-правові акти у сфері забезпечення трудових відносин утворюють складний структурний ряд: 1) Кодекс законів про працю України; 2) Закони України; 3) укази Президента України; 4) постанови Кабінету Міністрів України; 5) нормативно-правові акти профільного Міністерства соціальної політики, галузевих міністерств та інших центральних органів виконавчої влади; 6) акти місцевих державних адміністрацій; 7) локальні нормативно-правові акти на рівні підприємств, об'єднань тощо.

Порушення вимог законодавства у сфері оплати, виявлені органами державного контролю, призводять до фінансових санкцій, що лягають тягарем на суб'єкт господарювання та притягнення до відповідальності керівників підприємств. Керівництво підприємств АПК в силу специфіки галузі не завжди дотримуються норм трудового законодавства. Так, не завжди встановлюються терміни виплати заробітної плати двічі на місяць, що зумовлено територіальними особливостями, застосуванням натуральної оплати. Не здійснюється індексація заробітної плати. Існують проблеми із своєчасним перерахуванням платежів до бюджету при виплаті заробітної плати продукцією, роботами, послугами внаслідок запізнь передачі відповідної інформації до бухгалтерських служб підприємств та нестачі грошових коштів. Як вже зазначалось, у багатьох випадках рівень оплати праці не відповідає встановленим державою розмірам мінімальної заробітної плати та інших гарантованих виплат.

Отже, основними завданнями внутрішньогосподарського контролю в ракурсі забезпечення дотримання законодавства є: контроль за наявністю і дотриманням умов колективного договору та інших регламентних документів; контроль за дотриманням вимог законодавства стосовно встановленого розміру мінімальної заробітної плати, шкали співвідношень тарифних сіток і посадових окладів; перевірка своєчасності і повноти виплати заробітної плати; контроль за повнотою нарахування і утримання податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску, своєчасності сплати їх до бюджету; перевірка повноти, достовірності даних бухгалтерського обліку стосовно розрахунків з оплати праці, контроль за своєчасністю та якістю формування фінансової, статистичної і управлінської звітності.

Практика свідчить, що на тих підприємствах, де налагоджений поточний внутрішньогосподарський контроль трудової дисципліни заробітної плати, забезпечується ощадливість і збереження цінностей, застосування оптимальних форм оплати праці та систем мотивації працівників. Необхідно, щоб такий контроль здійснювався об'єднаними зусиллями всіх спеціалістів, керівників господарських підрозділів та бухгалтерських служб.

Умови функціонування підприємств певних організаційно-правових форм господарювання вимагають нових підходів до організації контролю, які повинні відповідати вимогам управління та власників, сприяти ефективному господарюванню в умовах кризових явищ.

Про важливість посилення оперативності і впливу контролю на управління зазначав і вчений Ю.Я. Литвин: „...контроль як складова невід’ємна функція управління, здійснюється відповідними підрозділами сільськогосподарських підприємств у процесі повсякденного оперативного керівництва виробництвом, удосконалення фінансово-планових і обліково-бухгалтерських операцій” [7, с. 56].

### 5. Висновки

Дослідження проблем внутрішньогосподарського контролю формування витрат на оплату праці у важливій галузі економіки сільському господарстві дає можливість виявити потребу у врахуванні взаємоумовленості як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу на управління діяльністю аграрного підприємства. Якість та результативність сучасної системи внутрішньогосподарського контролю витрат на оплату праці повинна проявлятися не у кількості виявлених порушень і вжитих за їх наслідками управлінських заходів, а у можливості своєчасно й оперативно коригувати такі витрати з врахуванням як цілей менеджменту так і соціальних потреб. Особливості галузі, зокрема, тривалість операційного циклу, складність технології, територіальна віддаленість виробничих підрозділів, вплив природно-кліматичних умов, обмеженість у належному технічному та кадровому забезпеченні, зумовлюють комплексність підходу до формування завдань контролю витрат на оплату праці у сільськогосподарському виробництві.

При формуванні цілей та напрямів здійснення контролю витрат на оплату праці в сільськогосподарському підприємстві, при розробці методик як зовнішнього, так і внутрішнього контролю слід враховувати такі аспекти: 1) внутрішньогосподарський контроль в умовах кризових явищ повинен сприяти

підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, оптимальній мінімізації витрат, зокрема на оплату праці, виявленню понаднормативних і непродуктивних витрат; 2) зростання ролі соціальної функції внутрішньогосподарського контролю зумовлює спрямованість його на дотримання соціальних гарантій та посилення захищеності працівників аграрного комплексу, що, в свою чергу, дозволить зберегти кадровий потенціал та підвищувати продуктивність праці в сільському господарстві; 3) пріоритетним завданням внутрішньогосподарського контролю, як функції управління, є перевірка дотримання законодавства в сфері оплати праці, повноти, достовірності відображення в обліку і звітності розрахунків із заробітної плати, попередження та уникнення порушень трудового й іншого законодавства, що сприятиме стабільності діяльності підприємств та розвитку цивілізованих трудових відносин аграрному секторі.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : моногр. / Є. В. Калюга – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
2. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб’єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : монографія / М. Д. Корінько. – К.: ДП „Інформаційно-аналітичне агентство”, 2007. – 464 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” : затв. наказом Міністерства України № 318 від 31.12.99 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Білуха М. Т. Теорія фінансово – господарського контролю і аудиту : підручник / М. Т. Білуха – К. : ПП „Влад і Влада”, 1996. – 320 с.
5. Кірейцев Г. Г. Бухгалтерський облік та науковці, що генерують ідеї його розвитку / Г. Г. Кірейцев // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – № 20 (221). – С. 21-33.
6. Про затвердження Національної доктрини реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України : Указ Президента України від 2010 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/page/?10697>
7. Литвин Ю. Я. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу в сільському господарстві : навч. посібник / Ю. А. Литвин. – К. : Вища шк., 1993. – 301 с.



## РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ТА АУДИТУ

***Анотація.** Розглядається питання розвитку теорії економічного контролю й аудиту. Обґрунтовується віднесення господарських процесів і операцій, що відбуваються на підприємстві, до об'єктів внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту. Визначено об'єкти: плани розвитку підприємства, його стратегії, бюджети, діяльність менеджерів, управлінські рішення, формування інвестиційних портфелів, надходження та використання інвестицій тощо. Доведено, що класифікація форм контролю дає можливість виокремити серед видів аудиту, як форми незалежного контролю – стратегічний аудит.*

***Ключові слова:** контроль, аудит, система, стратегія підприємства*

Maksimova V.

## REALIZATION OF ENTERPRISE STRATEGY IN THE AUDITING AND CONTROL SYSTEM

***Summary.** The article is devoted to the investigation of the theory of economic auditing and control. Mechanism of referring of some economic processes to the objects of internal auditing and internal control is considered and grounded. Such objects as enterprise business plan, enterprise strategy, enterprise budget, managers activity, management decisions, investment portfolio forming, capital investment revenues and using etc. are determined. The strategic auditing is distinguished as the form of independent control.*

***Keywords:** control, auditing, system, enterprise strategy*

### 1. Вступ

У міжнародних стандартах аудиту зроблено наголос на тому, що система внутрішнього контролю – це політика і процедури, прийняті керівництвом суб'єкта для сприяння у реалізації цілей керівництва. Саме політика внутрішнього контролю несе в собі якщо не революційний, то еволюційний – вже точно, – аспект удосконалення усієї системи управління підприємством.

Щоб уникнути помилок в організації системного внутрішнього економічного контролю, зокрема, контролю реалізації стратегії підприємства, – слід розібратись у його сутності. Нами вже підкреслювалось, що фактично усілякі види контролю – внутрішній; внутрішньосистемний; внутрішньогосподарський – мають одну і ту ж систему об'єктів, здійснюються за допомогою одних і тих же методичних прийомів, проводяться всередині однієї і тієї ж організаційної системи – підприємства [4]. Отже, можна тлумачити усі три терміни як різне словесне визначення одного поняття – внутрішній економічний контроль.

Мета статті – дослідження теоретичних аспектів щодо реалізації стратегії підприємства у системі контролю та аудиту.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Окрім питання щодо вирішення даних проблем висвітлені у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, серед них: Г. Доналдсон [13], Р. Каплан [1], Г. Кірейцев, М. Мескон [7], Л. Нападівська, К. Редченко [8-10], М. Родионов [11], З. Шершньова [12], В. Шевчук та ін. Проте поза увагою залишаються питання реалізації стратегії підприємства у

системі контролю та аудиту із врахуванням глобальних перетворень в економічній системі.

### 3. Аналіз визначення видів контролю

До теперішнього часу у науковій літературі застосовуються різні терміни: господарський контроль; фінансовий та фінансово-економічний; фінансово-господарський. Наведені інтерпретації є не що інше, як ідентифікація за сферами діяльності, тобто: господарський – контроль, котрий здійснюється у сфері створення ресурсів і процесів їх руху; фінансовий – контроль у сфері створення грошей та процесів обігу грошових потоків; фінансово-господарський та фінансово-економічний – поєднання контролю у розглянутих вище сферах.

Однак, по-перше, у кожній назві вже криється обмеження можливостей контролю конкретною сферою (сферами); по-друге, власне гроші є не що інше, як ресурси, а обіг грошових потоків – процес руху грошей; по-третє, ресурси і діяльність з їх створення, процеси за усіма їх різновидами є самостійними об'єктами у сукупній системі об'єктів контролю; по-четверте, усі об'єкти внутрішнього контролю інтегровані у єдиному економічному просторі та є складовими частинами єдиного глобального об'єкта внутрішнього контролю – економіки промислового підприємства, котра однаково немислима без грошей і без інших ресурсів як економічних категорій.

Логіка проведеного синтезу цілком адекватно віддзеркалює вимоги системного підходу, згідно з якими слід системно обґрунтовувати визначення поняття, його теоретичне тлумачення, організацію, впровадження на практиці, оптимізацію й удосконалення за умови адекватного висвітлення предме-

та контролю та запобігання його однобічності чи обмеження. Навіть автори, котрі схильні визначати контроль як фінансово-економічний, підкреслюють, що його об'єктом є функціонування сфер реальної (господарювання) та віртуальної (фінанси) економіки.

Відтак, сенс має універсальна інтерпретація – внутрішній економічний контроль. Мета його вбачається, як правило, в забезпеченні збереження коштів і товарно-матеріальних цінностей; виконанні виробничих і фінансових планів; недопущенні перевитрат матеріальних, енергетичних і фінансових ресурсів; виконанні планів впровадження нових методів праці і новітніх технологій; забезпеченні випуску та реалізації продукції високої якості і активного попиту, досягнення стратегічних цілей підприємства тощо. Цей перелік можна продовжити і звести до детальної конкретизації вже не цілей, а завдань. На наш погляд, у такому висвітленні цілей „розмивається”, знижується значення внутрішнього економічного контролю як різноспрямованої, впорядкованої, відкритої системи.

Найкращим алгоритмом для вирішення поставлених перед управлінням задач є той, який дозволяє компенсувати збурення взагалі, навіть ті, природа яких невідома. Цей закон може бути виражений рівнянням, графіком чи якимось іншим способом, але за змістом він повинен бути правилом для розробки управлінських впливів. Для контролю таким координуючим контрольні дії правилом є його класифікація.

У літературі з управління дається описова характеристика форм контролю, пов'язана з узгодженням інтересів власників, менеджерів і держави. Виділяється три форми контролю: акціонерний, управлінський і фінансовий. Така класифікація є спірною:

- по-перше, через некоректне визначення класифікаційної ознаки. Річ у тім, що категорія “форма” має філософське тлумачення як спосіб існування і вираження змісту предметів, явищ. Звідси: форма внутрішнього економічного контролю може бути представлена як спосіб організації і вираження певним чином впорядкованої сукупності процедур внутрішнього економічного контролю усіх об'єктів;

- по-друге: не може бути розподілу внутрішнього контролю на акціонерний, управлінський і фінансовий.

Припущена помилка подібна до розглянутої вище (стосовно виділення внутрішньогосподарського, внутрішнього та внутрішньосистемного контролю). Акціонерний, управлінський і фінансовий контроль розкривають сутність внутрішнього контролю з точки зору його орієнтованості на окремі об'єкти: на майно підприємства, на виробництво та збут, на фінансові потоки. Не можна стверджувати, що контроль виробництва, збуту продукції є управлінським, а контроль майна чи контроль фінансів – якийсь інший. Усе це – сутність внутрішнього економічного контролю як функції управління.

Отже, аналіз визначення видів контролю не дав бажаних результатів – єдність поглядів не очевидна. Першопричина цього полягає, по-перше, у

відсутності єдиного підходу до класифікації; по-друге, у відсутності при розробці класифікаційних моделей від обраного методологічного підґрунтя – системного підходу.

#### **4. Підходи до класифікації контролю у реалізації стратегії підприємства**

При розробці класифікаційної моделі слід врахувати чотири відправні моменти визначення різновидів контролю: у зв'язку з його суб'єктами; об'єктами; методологією та методикою здійснення; характером комунікаційних відносин. Так, наприклад, при розробці методологічної класифікаційної моделі першочерговою ознакою повинна бути форма контролю. Вибір її залежить від складності організаційної структури підприємства, від видів і масштабів діяльності, від політики внутрішнього контролю, від фінансових можливостей підприємства. Однак універсальною класифікацією внутрішнього економічного контролю за формами є: контроль, здійснюваний централізовано у формі інвентаризації, тематичних перевірок, експертиз, ревізій, внутрішнього аудиту; контроль, здійснюваний децентралізовано у формі спостереження, моніторингу, нагляду, локальних контрольних перевірок, аналізу правильності дій, інших форм безпосереднього контролю; контроль, здійснюваний у інтегрованій формі – синтез його різновидів за централізованою та децентралізованою формами.

Класифікація внутрішнього економічного контролю, централізовано організованого та здійснюваного, охоплює практично усі відомі на сьогоднішній день форми: інвентаризацію, тематичну перевірку, експертизу, ревізію, контролінг, внутрішній аудит. Останнє не означає обов'язкової їх наявності на промисловому підприємстві, а орієнтує на вибір форм, доцільних для кожної конкретної організації. Безпосередньо у контрольних точках організують і проводять перевірку виконавці та їхні керівники. При цьому використовується децентралізована форма контролю у різноманітних її проявах. Інтегрованою слід вважати форму контролю, яка утворюється шляхом синтезу централізованої та децентралізованої форм і проявляється у всьому їх різновиді.

В основу типології можна покласти таку суттєву ознаку, як зв'язок із методологією контролю, котрий проявляється у даному випадку через методичну ємкість. Тобто – цільовий, бюрократичний, соціально-суспільний контроль. Усі три різновиди досить тісно пов'язані, проте мають кожен свої риси: цільовий – контроль із конкретним цільовим спрямуванням, орієнтований на певний результат стосовно досягнення відповідних цілей кожним підконтрольним об'єктом; бюрократичний здійснюється у відповідності зі спеціально розробленими планами й програмами; соціально-суспільний тип контролю – здійснюється колективами виробничих бригад, дільниць, цехів, відділів управління тощо. Наявність чітких характеристик не заважає встановленню цілей при здійсненні контролю за останніми двома типами. Водночас при здійсненні цільового типу внутрішнього економічного контролю цілком ймовірний і навіть обов'язковий прояв

бюрократичного (правила, стандарти, нормативи, процедури, бюджети) та соціально-суспільного (колегіальна відповідальність, соціальна відповідальність, норми, результати) типів контролю.

При розробці об'єктної моделі пріоритетним системоутворюючим критерієм класифікації є об'єкт контролю. Об'єктами внутрішнього контролю можуть бути: фінансові, матеріальні, нематеріальні, людські, інформаційні ресурси, інвестиції, засоби і системи автоматизації, технічні ресурси, системи захисту матеріальних і інформаційних ресурсів, управлінські рішення, процеси, окремі господарські операції, витрати, результати діяльності, організаційні форми управління, методи управління, функції управління, підсистеми менеджменту, стратегія розвитку підприємства тощо.

Правильно поставлений контроль сприяє виявленню і мобілізації внутрішніх резервів виробництва, впровадженню всього нового і прогресивного і, таким чином, виступає як важливий інструмент інтенсифікації економіки підприємства. Однак для забезпечення усього вищесказаного недостатньо контролю лише з перевіркою функцією.

Даючи тлумачення контролю як функції управління, часто звужують його значущість для того ж таки управління, зводячи його лише до перевірки виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства. У зв'язку з цим доцільним є розгляд наступних міркувань. Переклад слова "контроль" з англійської мови додає дещо цікаве до його змісту, а саме: самовладання, самовлада. З'являється доповнення до тлумачення змісту слова "контроль" у контексті такої його відомої функції, як розробка заходів щодо урегулювання виявлених недоліків та пропонованої нами функції – передбачення можливих наслідків діяльності підприємства [4].

Сьогодні вже не є дискусійним той факт, що усі види бізнесу мають потребу в належних системах внутрішнього контролю, а більшість потребує впровадження служби внутрішнього аудиту. Останнє особливо актуальне для підприємств із філіями в їх структурі. Загалом аудит тлумачать як щорічну незалежну перевірку бухгалтерської звітності підприємства в інтересах власників. Однак аудит потребує застосування значно ширшого спектру методів і прийомів. Його використання як різновиду внутрішнього контролю на структурно складному підприємстві, може стати дієвим інструментом управління. За допомогою контролю виявляють відхилення від установлених норм у різних сферах діяльності підприємства і це може розглядатись як перша стадія програми її удосконалення.

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі дають тлумачення контролю як процесу забезпечення того, що організація дійсно досягає своїх [7, с. 389]. Без контролю починається хаос і об'єднати діяльність різних груп стає неможливим. Контроль являється невід'ємним елементом самої сутності усіякої організації. Останнє дозволило Пітеру Друкеру заявити: "Контроль і визначення напрямку – синоніми" [Там же, с. 389]. Це призводить до безперервного взаємозв'язку усіх функцій управління.

Тлумачення контролю як однієї з основних функцій управління дає змогу розглядати контроль як логічний наслідок вибору альтернативних рішень та складання планів. Водночас контроль діяльності може призвести до перегляду раніше прийнятих рішень, переробки планів і т.п. Контроль передбачує виявлення помилок окремих виконавців так само, як і їхніх успіхів. Контроль супроводжується аналізом причин і успіхів, а також розробкою заходів, з допомогою яких можна виправити помилки і закріпити успіх, у тому числі з урахуванням впливу зовнішнього середовища, оцінка параметрів якого та пов'язаних з ним ризиків наводиться в публікаціях з управління [11; 12].

## **5. Впровадження системного контролю стратегії розвитку підприємства**

Науковці розробляють різні підходи до впровадження системного контролю стратегії розвитку підприємства. Так, німецькі вчені Х. Гешка та Р. Хаммер запропонували динамічну модель сценарію, котра демонструє необхідність розробки не тільки трендового, але й нормативного сценарію [14]. Для посилення контролю пропонується розробляти також альтернативні, зокрема екстремальні сценарії з формуванням дерева цілей різних рівнів ієрархії та проведенням комплексної експертної оцінки перспектив розвитку підприємства [9].

Така робота повинна опиратись на інформацію, що надходить до керівника і охоплює усю сферу відповідальності з основних питань його конкретної діяльності. Дійсно, після вибору альтернативних рішень та складання планів обов'язково повинен здійснюватись контроль. Однак слухним є зауваження, що виконання попередніх контролю задач управління неможливе без інформації, яка надходить у результаті не лише контролю виконання планів і втілення стратегічних розробок, – потрібна також інформація щодо правильності складання планів та доцільності проектів.

Цікавими з цього приводу є розробки К. Редченка, котрий багатьма своїми публікаціями [9-11] виводить на вітчизняний науковий простір стратегічний аудит – як термін та як окремий різновид аудиту. Перші згадки про стратегічний аудит знаходимо у дослідженнях Г. Доналдсона – стаття „A New Tool for Boards: The Strategic Audit”, 1995 рік [13]. Однак у подальшому ув розробках з класичного фінансового аудиту більше це поняття не зустрічається. На наш розсуд, це є логічним: стратегічний аудит – не що інше, як контроль певних об'єктів – контроль за правильністю складання планів, проектів розвитку підприємства та їх виконання у процесі досягнення окремих стратегічних цілей при додержанні стратегії у цілому.

Джерела контролю стратегії, його процедури й результати поширюються на сферу менеджменту підприємства, є за їх сутністю однією із складових загальної управлінської концепції. Фахівці у цьому сенсі можуть бути задіяні як консультанти з менеджменту, з управління, а не як аудиторі. Такий розклад наводить на думку про доцільність виокремлення систем фінансового та управлінського ауди-

ту з можливою інтерпретацією за окремими підсистемами та класифікаційними ознаками.

Логічність цих міркувань підтверджується дослідженням систем ASC (Accountability Scorecard – система показників відповідальності) і Balanced Scorecard (збалансована система показників) та їх інтерпретації вітчизняними науковцями [11].

ASC більш націлена на ключові групи зацікавлених сторін. Водночас Balanced Scorecard повністю відслідковує весь процес реалізації стратегії підприємства. Концептуально Balanced Scorecard була передбачена саме такою. Тому не слід змішувати її з ASC, стверджуючи, що, як пише К. Редченко, така реструктуризація Balanced Scorecard є оправданою як у теоретичному, так і в практичному сенсі [11, с.9].

По-перше, Balanced Scorecard має чітко окреслені мету, завдання й інструментарій, як науково обґрунтована й апробована в управлінській практиці концепція, як сформована система з певними складовими елементами, добіркою показників, визначеним алгоритмом реалізації результатів контролю та його наслідків [1, с. 33-35]. Вказане, власне, не заперечується К.І. Редченком, навпаки – доволі детально розкривається у його працях [9-11].

По-друге, реструктуризація будь-чого, наразі – Balanced Scorecard, передбачує поліпшення, покращення, зміни в межах існуючої концепції.

Редченко пропонує реструктуризацію Balanced Scorecard за двома напрямками [11, с.9]:

- 1) розширення конфігурації з урахуванням кількості ключових зацікавлених сторін;
- 2) виділення у межах проєкцій показників, які відносяться до вкладів і стимулів кожної із зацікавлених сторін.

Тобто, при проєктуванні Balanced Scorecard пропонується враховувати двох-сторонні взаємозв'язки „фірма-зацікавлені сторони”. Слід зазначити, що такі перетворення, власне, не є реструктуризацією; скоріше – це реконструкція.

Однак ті перетворення, системні складові, риси та характеристики, що їх набуває у такому випадку Balanced Scorecard, виходять за межі даної концепції і є концептуальною прерогативою моделі ASC. Отже, реконструювання Balanced Scorecard привнесенням елементів, запозичених в інших концептуальних моделях, не має і не може мати у принципі теоретичного підґрунтя за вказаними напрямками.

Взагалі мова може йти не про реструктуризацію Balanced Scorecard, а про її системний розвиток шляхом поглиблення цілеспрямованого, всебічного поширення на всі сфери господарювання, збагачення інструментарію контролю та його методичне забезпечення.

У цьому сенсі принагідною є згадка про дисертаційну роботу В.Ф. Максимової [2], котра виконана і захищена задовго до появи збалансованої системи показників (Balanced Scorecard) як концепції контролю. У роботі, що наводиться, також запропоновано систему показників, які уможливили характеристику діяльності окремих підрозділів підприємства та управління ними і підприємством у цілому шляхом поєднання кількісних і якісних. Окрім того,

пропонувався розрахунковий механізм оцінки якості облікового процесу за різними рівнями управлінської ієрархії підприємства та оцінки якості облікової інформації, як підґрунтя для інформаційно обґрунтованого прийняття управлінських рішень.

Останнім часом незмірно швидкими темпами зростає потреба в інформації, що її використовують в управлінні підприємствами для прийняття стратегічних рішень їх розвитку на певну перспективу. Мають рацію автори, котрі підкреслюють, що потреба у надійній, достовірній, істотній і своєчасній інформації існує в усіх питаннях, пов'язаних з управлінням [9, с. 432]. Наголошується, що така інформація необхідна для прийняття менеджерами обґрунтованих рішень, пов'язаних зі стратегічним плануванням, довгостроковими інвестиціями і стратегічним розподілом ресурсів. При цьому стверджується, що гарантом відповідності цим критеріям повинен виступати стратегічний аудит [Там же].

Подібні сентенції є дискусійними з декількох міркувань. Безумовно, потреба в інформації дедалі зростає. Не викликає сумніву також необхідність її відповідності певним критеріям. Однак автори не надають уваги застосуванню у своїх працях власне поняття „критерії” – критерії чого? Таке питання у згаданих вище роботах не постає скоріш за все тому, що у такому разі його розгляд дещо знівелює вагомість власних наукових пошуків і пропозицій.

У даному випадку йдеться про підміну понять „якість інформації”, „внутрішній контроль”, „внутрішній аудит” поняттям „стратегічний аудит”. І далі навколо цього розвивається власна теорія [9-11], котра акумулює, аналізує, деталізує й поглиблює надбання інших розробок з методології... економічного контролю. Так, саме – економічного контролю! Це нагадує розробки з контролінгу, в яких автори дійшли до підміни власне управління, не дивлячись на те, що у назві праці йдеться про контролінг лише, як про його інструмент [3] – з цим ще можна погодитись [6]. До речі не так давно автори „стратегічного аудиту” дотримувались іншої точки зору та правильно трактували спрямування економічного контролю на різні сфери діяльності підприємства, про що свідчить назва монографії „Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проєктів” [9].

Виваженою є думка щодо того, що стратегічний аудит – це не окрема наука і свого методу мати він не може [9, с. 406]. Однак слідом за цим розглядається методологія та робиться наголос на наявності власних методологічних прийомів – звідки?

У своїх же дослідженнях самі автори дають правильне визначення: аудит стратегічних управлінських рішень, тим більше, що такі визначення супроводжуються прикладами, на кшталт: коли покупці затримують оплату за відвантажену продукцію, зростає дебіторська заборгованість, отже, зменшиться оборотність обігових коштів. Отримуючи таку інформацію, менеджери повинні приймати рішення стосовно змін у забезпеченні підприємства ресурсами [9, с. 411]. Все правильно. Але з цим добре справляється звичайнісінький внутрішній контроль (аудит) [5].

## 6. Висновки

Класифікація об'єктів внутрішнього контролю – досить відповідальна і складна робота, тому вона потребує окремого детального розгляду. За зв'язком із предметною цілісністю можна виокремити: контроль системи об'єктів економіки підприємства в цілому; контроль підсистем об'єктів різних рівнів економіки підприємства; контроль окремих об'єктів. Така класифікація дає можливість розглядати функцію контролю у зв'язку з об'єктами будь-якої складності і цільової орієнтації з точки зору системного підходу.

Будь-які господарські процеси та операції, що відбуваються на підприємстві, є об'єктами внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту. Це стосується повною мірою також планів розвитку підприємства, його стратегії, бюджетів, діяльності менеджерів, управлінських рішень, формування інвестиційних портфелів, надходження та використання інвестицій тощо – усе перераховане, а також інші приклади, що розглядаються авторами як стратегічний аудит є ніщо інше, як об'єкти внутрішнього економічного контролю. Вказане визначення стосується виключно класифікації об'єктів. Натомість класифікація форм контролю дає можливість виокремити серед видів аудиту, як форми незалежного контролю, – також стратегічний аудит.

Доцільним є виокремлення фінансового й управлінського аудиту. Незважаючи на дискусійність введення до понятійного апарату з контролю терміну „стратегічний аудит”, слід все ж віддати належне дослідникам методології з контролю й аудиту. Своїми працями вони, беззаперечно, поглиблюють методологічні аспекти аудиту, розкривають специфіку, розширюють межі застосування методичних прийомів оцінки аудиторських доказів і сприяють розвитку науки економічного контролю в цілому.

Результати даної публікації можуть використовуватись при проведенні досліджень з економічного контролю з питань його організації та методології.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей : монографія / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 136 с.

2. Максимова В. Ф. Условия и факторы повышения качества учета материалов (на примере машиностроения) : автореф. дис... канд. экон. наук / В. Ф. Максимова – Ленинград, 1986. – 20 с.

3. Максимова В. Ф. Чи є альтернатива контролю? / В. Ф. Максимова // Наукові праці Кіровоградського державного економічного університету: Екон. науки. – 2004. – Вип. 5. – Ч. II. – С. 280-291.

4. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В. Ф. Максимова. – К.: АВРІО, 2005. – 262 с.

5. Максимова В. Ф. Контроль в управлінні економічними процесами на підприємстві : навч. посіб. / В. Ф. Максимова. – Суми : Університетська книга, 2008. – 236 с.

6. Максимова В. Ф. Функціональна інтеграція в управлінні промисловим підприємством / В. Ф. Максимова // Проблеми науки. – № 1. – 2007. – С. 27-35.

7. Мескон М. Основы менеджмента : учеб. пособ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 2002. – 704 с.

8. Редченко К. І. Аудит стратегічних управлінських рішень, прогнозів та проектів : монографія / К. І. Редченко – Львів : Вид-во ЛКА, 2001. – 402 с.

9. Редченко К. І. Методологічні аспекти оцінки доказів у стратегічному аудиті : монографія / [за ред. проф. Г. І. Башнянина]. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2011. Т. 2. – 496 с. – (Серія „Економічні системи”).

10. Редченко К. И. Новые аспекты управленческого контроля / К. И. Редченко // Менеджмент сегодня. – М., 2003. – № 4(16). – С. 2-10.

11. Родионов М. В. Основы финансового анализа: математические методы, системный подход : учеб. пособ. / М. В. Родионов, С. П. Родионова. – СПб. : Альфа, 1999. – 592 с.

12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

13. Donaldson G. A New Tool for Boards: The Strategic Audit // HARVARD BUSINESS REVIEW, 1995. - VOL 73. - NUMBER 4. - Pages 99 Publisher.

14. Geshka H., Hammer R. Die Scenario-Technik in der strategischen Unternehmensplanung, in: Strategische Unternehmensführung, Hrst. D. Hahn, B. Taylor, 6. Aufl. Heidelberg, 1992. – S. 311.

## ПОБУДОВА ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ У СИСТЕМІ ОПЕРАТИВНОГО ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Визначено основи формування ефективної підсистеми оперативної облікової інформації, розглянуто доцільність впровадження диспетчерської служби та наближення оперативного обліку до місць здійснення господарських операцій, обґрунтовано вибір оптимального варіанту організації оперативного обліку в сільськогосподарських підприємствах.*

***Ключові слова:** оперативний облік, оперативна інформація, оперативне управління, інформаційні зв'язки*

Sadovska I., Bortnikova O.

## INFORMATION LINKS STRUCTURE IN OPERATIVE ACCOUNTING SYSTEM OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

***Summary.** The principles of the establishing an effective subsystem of the operative accounting information are determined. The expediency of service control introduction and the rational approximation of the operative accounting are considered in detail. The optimal variant of the operative accounting organization in some agricultural enterprises is proved also.*

***Keywords:** operative accounting, operative information, operative management, information links*

### 1. Вступ

Одним із напрямів реформування аграрного сектору та адаптації діяльності його підприємств до існуючих умов господарювання є підвищення оперативності обліково-інформаційного забезпечення управління. Про це неодноразово наголошується у роботах, які визначають подальший розвиток облікової науки в галузі сільського господарства [2; 3; 4; 6]. Практичною стороною вирішення цього завдання є вдосконалення організаційно-методичних основ оперативного обліку. Тому важливим є виокремлення сфер діяльності, які потребують оптимізації потоків оперативної інформації, та визначення відповідних інформаційних зв'язків.

Мета дослідження – визначення напрямів удосконалення процесу формування інформаційних зв'язків у системі оперативного обліку сільськогосподарського підприємства для досягнення економічного ефекту від максимального використання даних в управлінні за умови мінімізації витрат на їх збір та реєстрацію.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Проблеми ефективної організації оперативного обліку та використання його даних в управлінні підприємством досліджували Б. І. Валуєв [1], І. І. Каракоз, В. Б. Моссаковський [4], Л. В. Нападовська [5], В. Ф. Палій [7], М. С. Пушкар [8], П. І. Савічев, Кошкарів С. А. та ін. Проте сучасний стан оперативного обліку в сільськогосподарських підприємствах потребує вдосконалень. Вивчення проблеми дозволяє стверджувати про відсутність кваліфікованих фахівців з оперативного обліку, недостатній взаємозв'язок оперативного обліку з іншими функ-

ціями управління, низький рівень використання технічних засобів передачі оперативних даних, відсутність розроблених форм їх представлення. Усі зазначені фактори є причиною нечітких внутрішньогосподарських потоків оперативної інформації, що призводить до прийняття необґрунтованих управлінських рішень, суттєвих виробничих втрат, нерационального використання ресурсів.

### 3. Етапи та блоки формування оперативних обліково-інформаційних потоків у сільськогосподарському підприємстві

Формування оперативних обліково-інформаційних потоків у сільськогосподарському підприємстві аналогічно загальному процесу управління відбувається безперервно. Починається воно з планування діяльності та завершується досягненням певного господарського результату. Потім на основі отриманої інформації про ступінь та якість виконання визначених завдань висувуються нові оперативні завдання і обліковий процес триває. Обґрунтована схема інформаційних потоків підвищує оперативність управління виробництвом, скорочує втрати робочого часу і матеріально-технічних ресурсів з організаційних причин, дозволяє своєчасно усувати збої у процесі виробництва, вдосконалює діяльність керівників, якість прийнятих управлінських рішень.

Пропонуємо проводити розробку заходів з вдосконалення потоків оперативної облікової інформації на сільськогосподарських підприємствах у декілька етапів:

1) створення або вдосконалення первинних і зведених форм носіїв оперативної управлінської інформації;

2) покращення інформаційних потоків в оперативному управлінні, визначення взаємозв'язку об'єктів оперативного обліку між собою і з показниками бухгалтерського обліку, встановлення ефективних методів реєстрації та передачі показників;

3) виділення обліковців і користувачів оперативних даних;

4) розмежування функцій структурних підрозділів в частині збору та використання оперативної інформації шляхом розробки відповідних організаційних регламентів.

Насамперед необхідно визначити ключові напрями формування оперативної інформації. Пропонуємо узагальнений її поділ на блоки, що дозволяє здійснити вибір об'єктів, прийомів і методів оперативного обліку, визначити облікові вимірники, терміни та обліковців, встановити користувачів і спосіб подання оперативних даних. Це: 1) рослинництво (виробничі процеси і їх результат, ресурси і засоби виробництва); 2) тваринництво (виробничі процеси і їх результат, ресурси і засоби виробництва); 3) допоміжне і підсобне виробництво; 4) фінансова сфера (грошові кошти та розрахунки); 5) природне і соціальне середовище. Кожен блок характеризується специфічною методикою формування та подання оперативної інформації, фіксується з допомогою відмінних носіїв з різною періодичністю.

#### **4. Види оперативного формування інформаційного забезпечення управління сільськогосподарським підприємством**

Формування інформаційних потоків в оперативному управлінні безпосередньо залежить від типу організаційної структури сільськогосподарського підприємства. За характером вирішення оперативних питань можна виділити три види організації систем інформаційного забезпечення управління. Перший вид, коли відсутня служба, яка відповідає за централізований збір, обробку та передачу оперативних даних. Така форма оперативного управління складається за функціонально-лінійним принципом, тобто вирішення оперативних питань здійснюється каналами лінійного і функціонального зв'язку апарату управління. Вона характеризується децентралізованою формою організації праці, створенням локальних систем оперативного управління у виробничих підрозділах.

Недоліки такої системи проявляються у тому, що менеджери різних рівнів управління здійснюють лінійне керівництво і в той же час є безпосередніми виконавцями функцій оперативного планування, обліку, контролю та аналізу. Окрім того, головні функціональні спеціалісти також постійно зайняті вирішенням оперативних виробничих питань. У результаті відбувається дублювання потоків оперативної інформації, створюються паралельні лінії інформаційних зв'язків з підрозділами. Оперативні звітні документи та повідомлення є затребувані багатьма користувачами, втрачається зворотній зв'язок і знижується якість оперативного контролю виконання поставлених завдань.

Другий вид інформаційного забезпечення оперативного управління реалізується через функціо-

нування підрозділу, який відповідає за збір і поширення оперативних управлінських даних. Це може бути відділ оперативного інформування чи диспетчерська служба. В даному випадку така служба виконує інформаційну функцію. Вона виступає центром формування та передачі оперативних розпоряджень, звітів, заявок, частково здійснює контроль за виконанням поставлених керівництвом оперативних завдань.

Третій вид, коли диспетчерська служба є органом оперативного управління і перебирає на себе усі його функції та звільняє менеджерів від розробки оперативних рішень. Вона здійснює централізоване керівництво технологічними та трудовими операціями, в оперативному режимі усуває негативні тенденції і відхилення від намічених планів. Диспетчерська служба при цьому наділяється правами і обов'язками з оперативного управління усіма сферами господарської діяльності. У результаті оперативна інформація одночасно акумулюється та використовується всередині існуючої підсистеми (рис. 1).

Різні варіанти формування інформаційних зв'язків мають свої переваги та недоліки. Так, централізація оперативного управління з одного боку, зменшує шлях інформації з підрозділів до керівника господарства. В результаті оперативні рішення можуть вироблятися швидше, бо керівник без сторонньої допомоги вникає в роботу структурних підрозділів, а фахівці отримують можливість більше уваги приділяти технології, контролю за якістю та іншим спеціальним питанням виробництва. З іншого боку, у керівника акумулюється забагато управлінської інформації, з'являються недостатньо обгрунтовані рішення.

#### **5. Впровадження диспетчерської служби як оптимальний варіант організації оперативного обліку в сільськогосподарських підприємствах**

Найбільш прийнятним для середніх сільськогосподарських підприємств вважаємо впровадження диспетчерської служби як оптимальний варіант організації оперативних інформаційних потоків. Підпорядкування і звітування виробничих ланок, бригад, ферм, відділів функціональним керівникам відповідно до галузевої ознаки за посередництвом окремої облікової служби (наприклад диспетчерської) дозволяє рівномірно розподіляти функції оперативного управління між керівником господарства і фахівцями.

В основу визначення структури інформаційних зв'язків за умови диспетчеризації мають бути покладені наступні міркування. Організаційними центрами оперативного обліку діяльності підрозділів як основного, так і допоміжного виробництва є, перш за все, самі виробничі ланки сільськогосподарського підприємства. Тут безпосередньо відбуваються локальні господарські операції, створюючи ті економічні сукупності, які визначають міру досягнення цілей кожним підрозділом, а у результаті і всім підприємством. Тому облік та контроль повинні здійснювати працівники, прямо пов'язані з цими процесами.

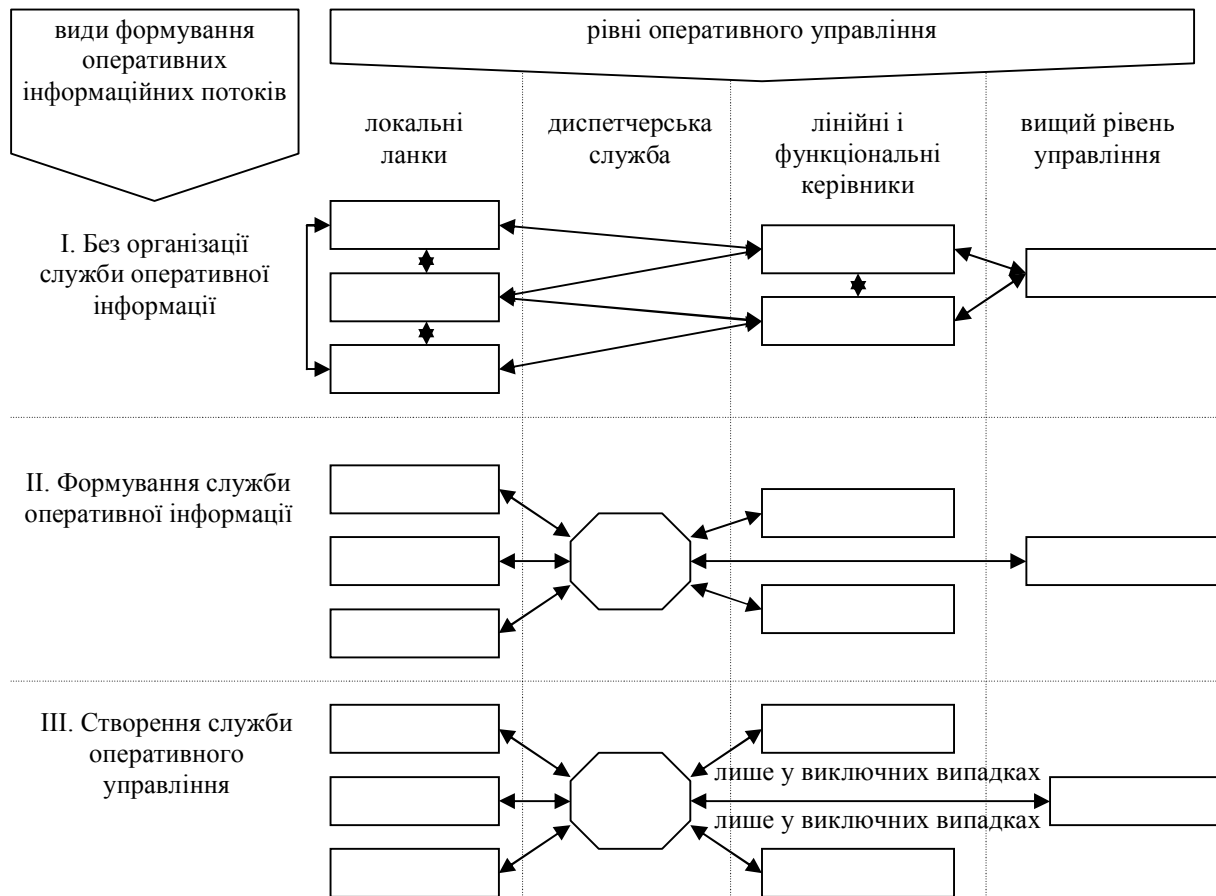


Рис. 1. Варіанти формування інформаційних потоків у системі оперативного обліку

Центрами оперативного обліку мають бути також відділи і служби, що взаємодіють з виробничими підрозділами. Облікова функція на цьому рівні потрібна для того, щоб мати змогу активно втручатися в діяльність кожної структурної одиниці з метою оперативного усунення негативних відхилень, з іншої – агрегувати оперативну інформацію за всіма підрозділами, визначаючи на цій основі загальні для підприємства тенденції і оперативно регулюючи відхилення.

У взаємних потоках інформації між об'єктами управління і керуючою системою відображаються результати виробництва, забезпечення матеріально-трудовими ресурсами, регулювання роботи об'єкта управління та інше. Окрім виробничої сфери участь у формуванні та використанні оперативних показників також приймають і функціональні служби (бухгалтерська, планово-економічна, контрольна та інші). Відділи існують автономно, але між ними відбувається обмін плановою, обліковою та регулюючою інформацією з питань оперативного управління за посередництвом диспетчерської служби.

Тому кожному підприємству залежно від характеру виробничої структури необхідно самостійно розробляти схему організації руху оперативної інформації, в тому числі і графік документообігу. Відповідальних за збір та передачу показників доцільно ознайомлювати з їх обов'язками шля-

хом підготовки виписок із графіка. В такому документі зазначаються всі звітні форми або порядок усної передачі повідомлень, що відносяться до сфери діяльності виконавця та терміни їх подання.

Кількість і наповненість змісту оперативної інформації залежить від рівня розвитку системи оперативного управління. При збільшенні виробництва і децентралізації системи інформаційного забезпечення обсяг показників зростає. Це відображається на кількості форм документації для відображення та впорядкування даних, які надходять про об'єкти оперативного управління.

Окрім того, однією із ключових відмінностей бухгалтерського обліку від оперативного є можливість останнього забезпечувати не лише зворотній зв'язок, а й фіксувати розпорядження керівників, запити підрозділів один до одного та сприяти контролю за їх виконанням. У зв'язку із цим, в структурі інформаційних зв'язків підсистеми оперативного управління мають знаходити відображення низхідні і висхідні потоки даних.

## 6. Висновки

Розробка схем потоків оперативних облікових показників на різних рівнях управління сільськогосподарським підприємством із запровадженням диспетчерської служби, визначення форм представлення інформації, застосування сучасних методів фіксації і передачі даних дають змогу ефективно



організувати оперативний облік. Використання за основу запропонованих положень та адаптація їх до реальних умов діяльності господарської одиниці дозволить якісно підвищити рівень усієї системи оперативного управління в сільськогосподарському підприємстві. Таке впровадження впорядковує інформаційно-виробничі зв'язки працівників, які постійно взаємодіють у процесі оперативного управління, і стабілізує канали цієї взаємодії.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валуев Б. И. Проблемы развития учета в промышленности : монографія / Б. И. Валуев. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 215 с.
2. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монограф. / В. М. Жук. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 648 с.
3. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України : [Електро-

нний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Oif\\_apk/2009\\_1/2\\_Konsep.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_1/2_Konsep.pdf)

4. Моссаковський В. Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монограф. / В. Б. Моссаковський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.

5. Нападовська Л. В. Управлінський облік : монограф. / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.

6. Організаційно – економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / [за заг. ред. акад. НААН П.Т. Каблука]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011.

7. Палий В. Ф. Теория бухгалтерского учета : современные проблемы. Общий обзор дискуссионных вопросов : монограф. / В. Ф. Палий : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nsfo.ru/docs/Theory>

8. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : монограф. / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2006. – 334 с.

УДК 657.1

Чік М. Ю.

## ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА НА СИСТЕМУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ

*Анотація.* Розглянуто та охарактеризовано технологічні і галузеві особливості підприємств лісового господарства та їх вплив на систему бухгалтерського обліку витрат. Досліджено поділ виробництва і складність організаційної структури на підприємствах лісового господарства, що вимагають розроблення та застосування детальної аналітики витрат. Вивчено питання побудови бухгалтерського обліку витрат на підприємствах лісового господарства.

*Ключові слова:* організаційні особливості, технологічні особливості, система обліку, система контролю

Chik M.

## FORESTRY ENTERPRISES COMMERCIAL ACTIVITIES INFLUENCE ON THE COST ACCOUNTING SYSTEM

*Summary.* The technological and sectoral peculiarities of some forestry enterprises and also their influence on the cost accounting system are considered and described. The division of production and the complexity of forestry enterprises organizational structure are investigated also. The mechanism of the cost accounting system is learnt and analysed in detail.

*Keywords:* technological and sectoral features, cost accounting system, controlling mechanism

### 1. Вступ

Для здійснення ефективного управління діяльністю підприємств лісового господарства постає питання методологічного, організаційного й інформаційного забезпечення. Відомо, що надання інформація для прийняття рішень – одне з основних завдань фінансового обліку. Загальнотеоретичні норми організації та методики формування бухгалтерського обліку витрат, на думку більшості вчених і практиків, є різними для підприємств різних видів економічної діяльності.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Дослідженням аспектів побудови системи бухгалтерського обліку витрат займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, О. П. Войналович, М. В. Корягін, П. О. Куцик, В. Б. Моссаковський, В. О. Озеран, В. В. Сопко, І. Л. Томашевська та ін. [1-6]. Так, проф. В. В. Сопко зазначає: «...виробничі підприємства будують облік витрат у відповідності до положень про склад витрат і галузевих інструкцій та методичних рекомендацій у відповідності до особливостей технології та органі-

зації виробництва” [6, с. 345]. У дослідженнях В. Б. Моссаковського зазначено, що: „...ефективність впровадження системи обліку витрат безпосередньо залежить від врахування організаційних особливостей господарської діяльності” [4, с. 16]. Проте досі актуальним залишається питання побудови системи бухгалтерського обліку витрат на підприємствах лісового господарства.

### **3. Вплив технології виробництва на систему бухгалтерського обліку витрат**

Діяльність підприємств лісового господарства має ряд характерних особливостей, врахування яких є обов'язковим для реалізації завдання нашого дослідження. Тому для достовірної побудови обліку витрат доцільно враховувати організаційні особливості діяльності підприємств лісового господарства, які базуються на характері і технології виробничих та інших процесів.

Під характером виробництва розуміють технологію виготовлення продукції (способи виготовлення), а також ступінь різноманітності, номенклатуру продукції, що виготовляється у звітному періоді.

Технологія виробництва – це спосіб зміни форми і стану предметів праці – матеріали, напівфабрикатів і т.д., з метою виготовлення певних видів продукції. Враховуючи технологічний процес визначають, які операції потрібно відображати у первинних документах і як необхідно класифікувати витрати, щоб сумувати витрати за етапами (стадіями) виробництва продукції [8, с. 14].

Технологічний процес вирощування лісів та реалізації лісопродукції є досить складним, оскільки дана технологія є своєрідною і відмінною від тієї, що має місце в інших галузях економіки. Особливості діяльності підприємств лісового господарства являють собою систему послідовних агротехнічних, лісівничих та організаційних прийомів щодо вирощування лісових культур (створення біологічних активів) [9, с. 407-429].

Загальну схему технології вирощування лісів і просування лісопродукції наведено на рис. 1.

Лісове господарство – галузь матеріального виробництва, що веде облік і відтворення, охорону та захист лісів, а також регулювання їх використання у цілях задоволення потреб в лісових ресурсах [9]. Ліс, на відміну від усіх інших природних ресурсів (наприклад, нафта, газ, торф), належить до відтворюваних ресурсів. Тому вирубка лісу повинна супроводжуватися його відновленням.

Лісогосподарський комплекс складається з двох галузей (видів економічної діяльності) відповідно до КВЕД: лісового господарства і лісозаготівлі [11].

Лісове господарство забезпечує розширене лісовідтворення, підвищення продуктивності лісів, посилення їх економічних функцій, лісовпорядкування, захист та охорону. Вирішальна роль у проведенні цієї роботи належить лісництвам.

Лісозаготівельна промисловість – друга галузь лісогосподарського комплексу, яка проводить лісо-січні роботи, вивозить і сплавляє деревину, здійснює її первинну обробку, займається заготівлею грибів, дикорослих плодів і ягід, лікарських рослин, березового соку, меду тощо.

Враховуючи різноманітні соціальні, організаційні та економічні умови діяльності, а також організаційно-технологічну структуру підприємства лісового господарства класифікують на:

- комплексні – лісові підприємства, які здійснюють водночас кілька різних за змістом видів діяльності, пов'язаних з використанням, охороною і відтворенням лісових ресурсів (державні підприємства лісового господарства);

- спеціалізовані – лісові підприємства, які виконують лише один або два основних види діяльності (державні лісомисливські господарства, ліспаркгоспи і лісомеліоративні станції) [8, с. 35].

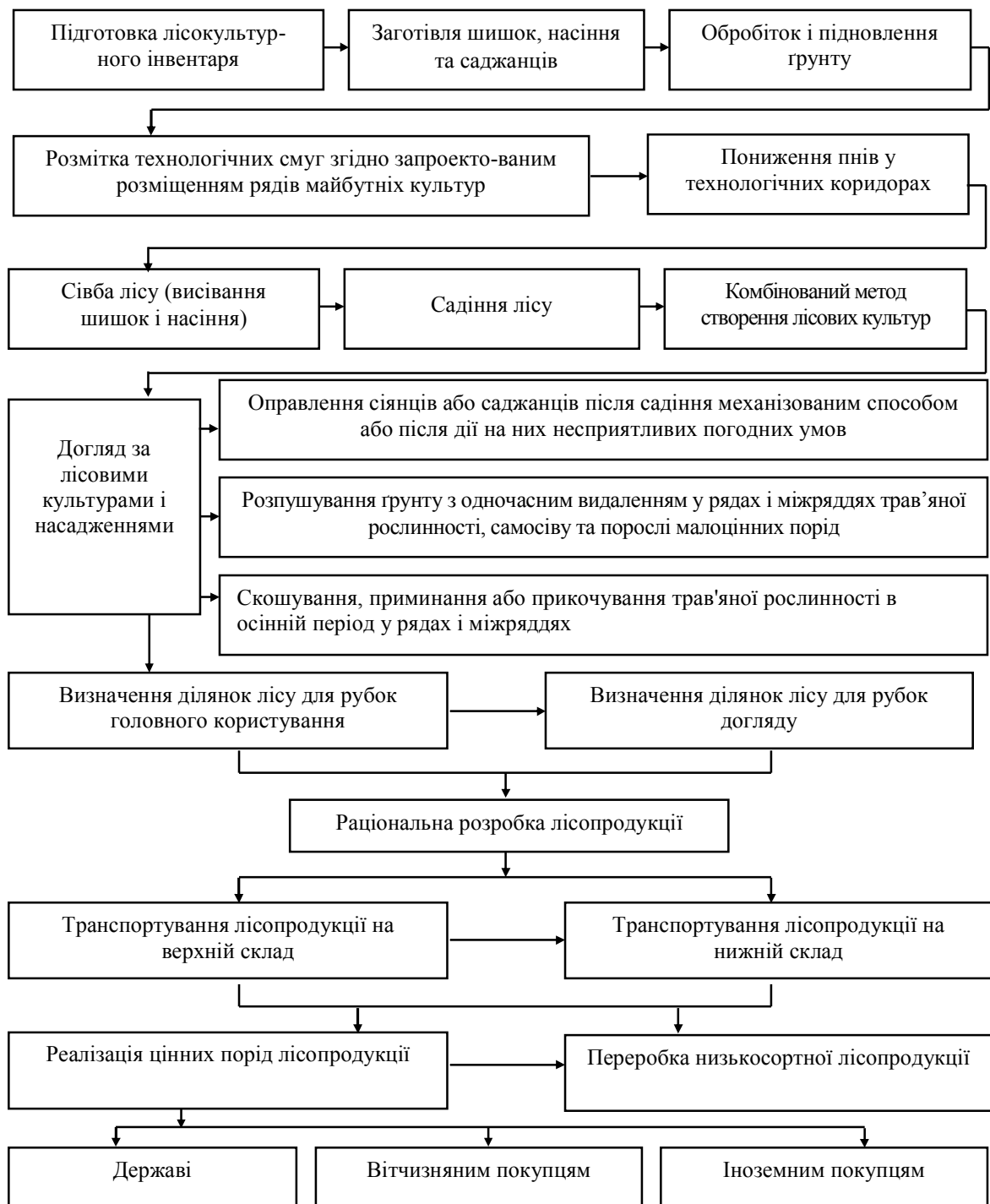
За результатами здійсненого дослідження вважаємо за доцільне зазначити, що у комплексних лісових підприємствах застосовують більш детальну аналітику витрат, що пов'язано з значними обсягами та різними видами їх діяльності. Проте спеціалізовані лісові підприємства можуть використовувати спрощену систему обліку витрат, виділяючи їх аналітику лише за видами діяльності.

Залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво лісогосподарського підприємства поділяється на:

- основне виробництво (штучне лісовідновлення; лісорозведення на землях непридатних для використання в сільському господарстві (яри, балки, піски тощо); полезахисне лісорозведення (за договорами); створення лісонасіневої бази (лісонасінних плантацій, ділянок); лісогосподарські заходи по формуванню високопродуктивних насаджень; будівництво доріг лісогосподарського призначення; гідролісомеліорація і лісоосушення; збір лісових продуктів (жолудів, каштанів, моху тощо), соків (березового, кленового тощо), живиці, природних смол, матеріалів для плетіння та декоративного використання (верби, очерету, бамбуку тощо), насіння дерев, чагарників для лісонадсаджень; лісогосподарські заходи, включаючи послуги по охороні і відтворенню диких тварин; природне лісовідновлення; охорона лісів від пошкоджень, самовільних порубок тощо; заходи із боротьби з шкідниками і хворобами лісу; заходи з охорони лісу від пожеж; лісозаготівлі на лісосіках головного користування та підчас рубок, пов'язаних з веденням лісового господарства; інші виробництва (деревообробка, лісохімія, виробництво консервів, сільське господарство);

- допоміжне виробництво (ремонтно-механічні майстерні; утримання та експлуатація автотранспортного парку, гужового транспорту; лісовозних доріг та доріг лісогосподарського призначення; спеціальних машин; виробництво теплової енергії; утримання електроенергетичного господарства; промислове водопостачання; утримання і експлуатація залізничного транспорту; навантажувально-розвантажувальних та інших механізмів; лісопилних і пилопилних верстатів; деревообробних верстатів і механізмів);

- невиробниче господарство (житлово-комунальне господарство, культурно-побутові заклади, підсобні сільськогосподарські підприємства, науково-дослідні, оздоровчі, спортивні та інші структурні підрозділи, які не беруть участь у виробництві товарної продукції) [12].



**Рис. 1. Схема процесів вирощування лісу та просування лісопродукції**

Такий поділ вимагає розмежування витрат за видами виробництва у робочому плані рахунків, який затверджується наказом про облікову політику на підприємствах лісового господарства.

Важливим фактором організації управління виробничим процесом підприємств лісового господарства є організаційна форма підприємства: концентрація, спеціалізація і комбінування виробництва. Ці фактори мають значний вплив на формування і рівень собівартості. Концентрація виробництва здійснюється шляхом:

- 1) об'єднання двох чи декількох підприємств;
- 2) створення нових, великих підприємств;

- 3) розширення діючих підприємств;
- 4) укрупнення окремих підрозділів;
- 5) комбінування.

За результатами здійснених досліджень відомо, що на підприємствах лісового господарства найбільшого поширення одержала четверта форма концентрації виробництва, а саме укрупнення окремих підрозділів (лісництв).

Вважаємо за доцільне виділити основні складові операційного циклу діяльності підприємств лісового господарства, до яких відносимо:

- а) процес придбання сировини, матеріалів і поточних біологічних активів (насіння, саджанців) –

перший етап операційного циклу (діяльність з постачання);

б) процес виробництва продукції (виращування лісу) – другий етап виробничого циклу, пов'язаного з виращуванням лісу (виробництво, виробничі випрати);

в) процес реалізації продукції – третій етап операційного циклу (лісозаготівельна діяльність підприємств лісового господарства).

Отже, різноманітний поділ виробництва та складності організаційної структури на підприємствах лісового господарства вимагають розроблення та застосування детальної аналітики витрат, яку доцільно відобразити у робочому плані рахунків.

#### **4. Вплив галузевих особливостей на побудову системи бухгалтерського обліку витрат**

Також на функціонування та розвиток підприємств лісового господарства у сучасних ринкових умовах впливає значна кількість інших факторів: час і місце, комерційні умови продажу, характер покупця, стан кон'юнктури ринку та економіки країни, регіону, світові тенденції ринків, а також інші мікро- та макроекономічні чинники впливу. Результати впливу таких факторів проявляться у основних тенденціях стану та розвитку, які досить важко точно спрогнозувати чи попередити.

Облік витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємствах лісового господарства повинні здійснюватись під впливом і інших характерних особливостей, притаманних такому виду економічної діяльності. Такими особливостями є:

1) процес створення продукту здійснюється під впливом не тільки знарядь і предметів праці, робочої сили, але й природно-кліматичних умов, причому останні впливають на витрати під час процесу виробництва продукту найбільше. При організації обліку витрат на підприємствах лісового господарства не можливо достовірно визначити загальну суму виробничих витрат, оскільки суму понесених витрат від використання знарядь і предметів праці, робочої сили ми можемо оцінити та відобразити у грошовому, натуральному вимірниках, а оцінку впливу природно-кліматичних умов і процесів здійснити достовірно неможливо, оскільки вони не підлягають дії економічних законів;

2) виробництво в лісовому господарстві переплітається з природним процесом відтворення, підприємства займаються виращуванням біологічних активів – рослин і тварин. Тому дія економічних законів у лісовому господарстві пов'язана з дією біологічних законів, за якими розвиваються живі організми. Види та порядок виращування біологічних активів і продукції є визначальними під час розрахунку їх собівартості, що потребує специфічних методів і прийомів, які повинен забезпечити бухгалтерський облік. Як показали дослідження взаємодії економічних і біологічних законів у лісовому господарстві відображено у П(С)БО 30 „Біологічні активи” [12], згідно з яким безпосереднє виращування лісопродукції характеризуються як біологічні перетворення активів у лісовому господарстві;

3) сезонність робіт у лісовому господарстві зумовлена впливом природно-кліматичних умов, що вимагає нерівномірного використання техніки, ро-

бочої сили протягом поточного року. Сезонні роботи у лісовому господарстві включають: добування живиці, барасу і ялинкової сірки; заготівля пнявого осмолу, лика; лісокультурні, лісозахисні і протипожежні роботи (згідно з Списком сезонних робіт і сезонних галузей [13]). Враховуючи особливості виконання сезонних робіт у лісовому господарстві, у системі обліку витрати нагромаджуються на рахунках бухгалтерського обліку протягом року. Відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку, витрати на здійснені сезонні роботи доцільно відображати на рахунку 39 „Витрати майбутніх періодів”. На цьому рахунку узагальнюється інформація щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати у майбутніх звітних періодах (наприклад, збирання і переробка харчових продуктів лісу);

4) важливою особливістю діяльності підприємств лісового господарства, яку необхідно врахувати при побудові обліку витрат є врахування довготривалості операційного циклу росту деревини, який у більшості випадків є значно тривалішим, ніж у інших галузях промисловості та сільського господарства. Довготривалість операційного циклу впливає не тільки на швидкість руху та величину оборотних засобів, але в певній мірі й на величину витрат на одиницю продукції. Дослідження практики діяльності підприємств різних видів економічної діяльності показало, що чим менша тривалість виробничого циклу, тим нижча при інших рівних умовах собівартість одиниці продукції, і навпаки. Це здійснюється в основному за такими статтями як амортизація виробничого обладнання, загально-виробничі витрати, так як чим довший виробничий цикл, тим відповідно за довший період часу відносяться ці витрати на одиницю продукції і навпаки. Довготривалість операційного циклу росту деревини як одна з важливих особливостей діяльності підприємств лісового господарства також впливає на процес визнання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів;

5) лісові насадження як національне багатство країни не відображаються у бухгалтерському балансі підприємства, тому про об'єктивний і достовірний бухгалтерський облік в лісовому господарстві, мова йти не може. У свою чергу це призводить до зловживань та перекручування показників фінансової звітності, що створює умови для переходу галузі „у тінь”.

Враховуючи те, що лісові насадження є біологічними активами, їх облік повинен здійснюватись відповідно до П(С)БО 30 „Біологічні активи” і, відповідно, вони повинні відобразитись у р. 035-037 „Довгострокові біологічні активи” і р. 110 „Поточні біологічні активи” [13].

#### **5. Висновки**

Таким чином, ґрунтуючись на вищевикладеному, можна стверджувати, що особливості обліку діяльності підприємств лісового господарства у значній мірі залежать від галузевих особливостей, які впливають на вибір облікових інструментів, з метою забезпечення інформацією для ефективного управління. Зазначені організаційні особливості ді-

ьяльності необхідно врахувати при розробці та подальшому використанні наступних внутрішніх документів на підприємствах лісового господарства: наказу про облікову політику підприємства; робочого плану рахунків; графіку документообігу; розподілу функціональних обов'язків працівників тощо.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку : [підруч. для студ. спец. 7.050106 „Облік і аудит” вищих навч. закл.] / Бугинець Ф. Ф., Войналович О. П., Томашевська І. Л. – [4-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП „Рута”, 2005. – 528 с.

2. Корягін М. В. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку на промислових підприємствах України відповідно до міжнародних стандартів / М. В. Корягін // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 6. – С. 69-74.

3. Куцик П. О. Облік і контроль витрат за центрами відповідальності / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Вид-во “Коопосвіта”, 1999. – Вип. 6. – С. 254-258. – (Серія економічна).

4. Моссаковський В. Б. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов / В. Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 9. – С.16-20.

5. Озеран В. О. Облік окремих матеріальних витрат на хлібопекарних підприємствах / В. О. Озеран, М. В. Корягін // Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. – № 10. – С. 37-38.

6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : [навч. посібн.] / В. В. Сопко. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 578 с.

7. Жебрак М. Х. Курс промислового учета / М. Х. Жебрак. – [издан. 8-е, перероб.]. – М. : Государственное статистическое издательство, 1960. – 399 с.

8. Сенько Є. І. Організація, планування та управління на підприємствах лісового і садово-паркового господарств : навч. посібн. / Є. І. Сенько. – К. : Знання, 2012. – 487 с.

9. Тарангул Л. Л. Розміщення продуктивних сил : посібник / Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, Г. І. Євтушенко. – К. : 2000. – 264 с.

10. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) : наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 11 жовтня 2010 р. № 457 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html)

11. Інструкція по обліку продукції лісозаготівель, лісопиляння і деревообробки на підприємствах Державного комітету лісового господарства України : наказ Державного комітету лісового господарства України від 19 грудня 2003 р. № 205 // Бухгалтерський облік у лісовому господарстві. – № 1 (15). – 2004. – С. 2-16.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи” : наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

13. Список сезонних робіт і сезонних галузей : постанова Кабінету Міністрів України від 28 березня 1997 р. № 278 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/278-97-%D0%BF>.

УДК 657.6

Воронко Р. М., Левик Х. М.

## СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

***Анотація.** Розкрито суть, завдання і функції внутрішнього контролю та методичні прийоми, які використовуються при його здійсненні на підприємствах України. Наведено визначення і порівняльну характеристику внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту. Систематизовано і охарактеризовано принципи побудови внутрішнього контролю.*

***Ключові слова:** контроль, внутрішній контроль, внутрішній аудит, принципи внутрішнього контролю*

Voronko R., Levyk S.

## ESSENCE AND PRINCIPLES OF INTERNAL CONTROL

***Summary.** The essence, tasks and functions of internal control and also the formal methods used for its realization on the Ukrainian enterprises are considered. The definitions and the comparative characteristics of internal control and internal auditing are proposed. The main principles of internal control structure are systematized and described also.*

***Keywords:** control, internal control, internal auditing, principles of internal control*

### 1. Вступ

Будь-який вид управління є неможливим без чіткої організованої системи контролю, тому що не можна ефективно управляти, не перевіряючи виконання встановлених вимог та не виявляючи фак-

тичного стану на керованих об'єктах. З допомогою контролю держава захищає свої інтереси та інтереси споживачів, перевіряє якість виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг, забезпечує достовірність і доступність інформації про основні

економічні показники роботи всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

В свою чергу, приватні підприємства зацікавлені в отриманні стабільних високих прибутків і в роботі на основі чіткого дотримання законодавства. Тому необхідний такий механізм, який би допомагав уникнути в діяльності підприємства різних зловживань, порушень, переколючень і інших видів викривлення інформації. Практика показує, що саме контроль дозволяє управляти підприємством як єдиним господарським організмом. Тому вдосконалення контролю потребує теоретичних і практичних досліджень у галузі організації внутрішнього контролю і методики його здійснення.

Метою дослідження є – розкрити сутність внутрішнього контролю, визначити його об'єкти, суб'єкти, завдання та функції, дослідити теоретичні і методичні положення із внутрішнього контролю в Україні, дати визначення і порівняльну характеристику внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, охарактеризувати основні принципи побудови внутрішнього контролю на підприємстві.

## **2. Огляд літературних джерел і публікацій**

Проблемам розвитку внутрішнього контролю в Україні присвятили свої праці багато авторів, зокрема М. Т. Білуха [1], Ф. Ф. Бутинець [2], Т. А. Бутинець [3], Є. В. Калюга [5], Л. В. Нападовська [8], В. П. Пантелєєв [9], В. С. Рудницький [10], Б. Ф. Усач [12], Ю. М. Футоранська [13] та інші. Проте, деякі проблеми залишаються недостатньо розкритими. Оскільки „практиків” більше цікавить питання доцільності внутрішнього контролю на підприємстві. Тому теоретико-методологічні положення щодо сутності та принципів побудови внутрішнього контролю потребують подальшого поглиблення і доповнення.

Аналіз наукової та економічної літератури показав, що визначення внутрішнього контролю науковцями дається по-різному, але, на нашу думку, найбільш повним є таке: внутрішній контроль – це система заходів, які здійснюються на підприємстві для підвищення ефективності виконання працівниками своїх обов'язків, для запобігання помилок та зловживань під час здійснення господарських операцій, для покращення роботи підприємства в загальному.

## **3. Суть, завдання і функції внутрішнього контролю та порівняльна характеристика внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту**

Належне функціонування системи внутрішнього контролю залежить від працівників, яким доручена відповідна діяльність. Система відбору, найму, просування по службі, навчання та підготовки кадрів повинна забезпечувати високу кваліфікацію і чесність відповідного персоналу.

Основна мета внутрішнього контролю полягає в забезпеченні дотримання законності й економічної доцільності господарсько-фінансової діяльності.

Відповідно до мети можна виділити такі завдання внутрішнього контролю:

- контроль процесів, що відбуваються на підприємстві;

- виявлення і діагностика проблем на підприємстві при зміні зовнішнього та внутрішнього середовища;

- перевірка виконання прийнятих управлінських рішень;

- надання кваліфікованої допомоги управлінському персоналу щодо прийняття ефективних управлінських рішень;

- експертна оцінка стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Об'єктами внутрішнього контролю є функціональні цикли діяльності підприємства - постачання, виробництво і реалізація.

Суб'єктами внутрішнього контролю є окремі посадові особи і працівники структурних та функціональних підрозділів підприємства [13].

Для більш повного уявлення щодо призначення внутрішнього контролю розглянемо його три основні функції:

1. Контроль повноважень – це контроль, що забезпечує виконання лише тих операцій, які дійсно сприяють розвитку підприємства. Такий контроль повинен запобігати зловживанням і попереджувати проведення операцій, в яких відсутня доцільність. При цьому відслідковуються зміни та виправлення облікових записів на предмет обов'язкової наявності необхідних дозволів.

2. Контроль документального оформлення – контроль, що забезпечує відображення всіх дозволених операцій в облікових регістрах. Цей вид контролю створює умови, при яких операції правильно оформляються обліковими записами і не виправляються без відповідного дозволу.

3. Контроль збереження - контроль, що сприяє тому, щоб прийняте до обліку майно не могло бути неправильно використане [2].

Методичні прийоми, які використовуються при здійсненні внутрішнього контролю, вельми різноманітні і включають елементи таких методів, як:

- бухгалтерський фінансовий облік (рахунки і подвійний запис, інвентаризація і документація, балансове узагальнення);

- бухгалтерський управлінський облік (виділення центрів відповідальності, нормування витрат);

- ревізія, контроль, аудит (перевірка документів, перевірка арифметичних розрахунків, інвентаризація).

Вітчизняні підприємства найчастіше здійснюють внутрішній контроль у формі ревізії, тематичної перевірки, службового розслідування. Останнім часом щораз більше підприємств України з метою внутрішнього контролю практикують запровадження служб внутрішнього аудиту, які не тільки виконують процедури контролю, а й здійснюють оцінку ефективності функціонування всієї системи внутрішнього контролю [11].

В ході дослідження щодо схожості понять „внутрішній контроль” та „внутрішній аудит” ми виявили відсутність єдності поглядів у науковців щодо їх обґрунтування. У табл. 1 представлені визначення понять “внутрішній контроль” та “внутрішній аудит” в інтерпретації різних авторів.

## Визначення понять “внутрішній контроль” та “внутрішній аудит” різними науковцями

Автор	Визначення поняття “внутрішній контроль”	Визначення поняття “внутрішній аудит”
Бутинець Т.А. [3]	Внутрішній контроль є однією з основних функцій управління і є системою постійного спостереження і перевірки роботи фірми в цілях оцінки обґрунтованості і ефективності ухвалених управлінських рішень, виявлення відхилень і несприятливих ситуацій	Внутрішній аудит можливий на підприємствах із багаторівневою ієрархією управління
Пантелеев В.П. [9]	Внутрішній контроль (з позиції управління) – система фінансового та інших видів контролю, яка передбачає наявність організаційної структури, методів і способів роботи	Внутрішній аудит – діяльність з оцінювання, яка організована у межах суб’єкта господарювання, і яку виконує окремий підрозділ підприємства або окрема посадова особа
Мамішев А. [7]	Внутрішній контроль – це комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства і спрямованих на досягнення мети підприємства	Внутрішній аудит – це контрольна діяльність, яка регламентована внутрішніми документами підприємства
Сонін О. [11]	Внутрішній контроль – сукупність організаційних заходів, методик і процедур, які використовуються в якості інструментів для ефективного ведення діяльності	Внутрішній аудит – складова частина внутрішнього контролю, окремий підрозділ, який знаходиться на більш вищому рівні контролю

Розглянувши та узагальнивши різні підходи науковців до трактування понять „внутрішній контроль” та „внутрішній аудит”, слід відзначити, що всі зазначені автори визначають внутрішній аудит лише одним з елементів системи внутрішнього контролю.

Так, Бутинець Т. А. вважає, що „про внутрішній аудит мова може йти у разі дослідження підприємств певної групи об’єднань із багаторівневою ієрархією управління. В усіх інших випадках, тобто на звичайних підприємствах із класичною для української економіки організаційною й управлінською структурізацією, будь-який вид контролю не можна назвати внутрішнім аудитом” [3].

В свою чергу, Пантелеев В. П. зазначає, що внутрішній аудит є важливою формою внутрішнього контролю, а головну увагу внутрішнього аудиту зосереджено на аналізі інформаційної системи (включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю), вивченні фінансової та операційної інформації, дослідженні економічності та ефективності в цілому [9].

Тому важливо не плутати такі поняття як „внутрішній контроль” і „внутрішній аудит”, оскільки „внутрішній аудит” значно вужче поняття і складає лише одну із форм внутрішнього контролю.

Для з’ясування відмінностей внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту, проведемо порівняльну характеристику цих видів контролю в табл. 2.

Як засвідчує табл. 2, внутрішній аудит відрізняється від внутрішнього контролю за такими ознаками: мета, завдання, суб’єкти, об’єкти, методичні прийоми, види звітності, користувачі контрольної інформації.

Разом з Тим, слід зазначити, що внутрішній аудит та внутрішній контроль є пов’язаними між

собою, оскільки від ефективності провадження внутрішнього контролю на підприємстві залежить рівень показників, які надасть служба внутрішнього аудиту: якщо на підприємстві внутрішній контроль поставлений на високому рівні, то при здійсненні перевірок службою внутрішнього аудиту буде знайдено менше помилок та недоліків у діяльності.

Отже, внутрішній аудит – складник системи внутрішнього контролю підприємства і виражає лише одну із форм внутрішнього контролю.

Особливе значення має внутрішній контроль на підприємствах, де зосереджується великі обсяги цінностей. Він здійснюється безпосередньо на підприємстві відповідними службами, що дає можливість своєчасно виявляти недоліки при проведенні операцій, вживати заходів щодо їх усунення. У зв’язку з цим внутрішній контроль є постійно діючою функцією управління на підприємствах, дієвим засобом сприяння збереженню цінностей і коштів. Він сприяє також їх примноженню та економічному використанню [9].

Такі вимоги може виконати тільки своєчасно і глибоко проведений контроль. В іншому випадку він не зможе вчасно виявити недоліки у процесі діяльності на підприємстві. Своєчасний, дієвий і оперативний внутрішній контроль дає змогу не тільки вчасно з’ясувати недоліки і хиби в діяльності підприємств та їх підрозділів, але й виявити невикористані резерви для підвищення ефективності діяльності. Його контрольні функції спрямовані на покращення показників діяльності підприємств і об’єднань, виявлення і використання внутрішніх резервів і посилення режиму економії, запобігання непродуктивним витратам і втратам, нестачам і розкраданням цінностей.

## Порівняльна характеристика внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту

Структурні елементи	Внутрішній контроль	Внутрішній аудит
1. Мета	Забезпечення дотримання законності й економічної доцільності господарсько-фінансової діяльності	Оцінка якості економічної інформації, що формується управлінською системою підприємства
2. Завдання	Попередження здійснення незаконних, економічно недоцільних господарських операцій; усунення допущених недоліків на стадії здійснення господарських операцій, встановлення законності, економічної доцільності вже здійснених господарських операцій	Оцінка організаційної діяльності підприємства; експертна оцінка економічної політики підприємства з допомогою проведення аналітичного тестування і застосування тестів контролю, визначення фінансової стратегії підприємства
3. Суб'єкти	Керівник, начальники структурних підрозділів (менеджери), посадові особи всіх підрозділів, у тому числі обліково-фінансова служба, ревізійна комісія	Працівники спеціалізованої служби внутрішнього аудиту: бухгалтер-аудитор, експерт-аналітик, експерт-юрист, експерт-маркетолог, експерт інформаційних систем
4. Об'єкти	Організаційно-технологічні, фінансово-економічні процеси та їх елементи; стан і використання всіх видів господарських засобів і джерела їх утворення; трудова діяльність колективу	Система управління підприємством, у тому числі система обліку та внутрішнього контролю; економічна інформація, складена менеджерами, в тому числі дані обліку і звітності
5. Методичні прийоми	Прийоми та методи документального та фактичного контролю, економічного аналізу	Прийоми та методи документального та фактичного контролю, методи та прийоми експертно-аудиторської діагностики
6. Види звітності	Відомості контролю окремих об'єктів, контрольні розрахунки, акти перевірок і обстежень	Аудиторська звітність, акт аудиту

Для підвищення ефективності контролю необхідно забезпечувати його своєчасність і повноту всіх операцій і процесів. Це дозволяє стежити за станом і рухом цінностей, своєчасно встановлювати відхилення від виконання договорів постачання [14].

#### 4. Принципи побудови внутрішнього контролю

Критерієм ефективності системи внутрішнього контролю підприємства є дотримання принципів внутрішнього контролю, до яких належать:

- принцип збалансованості (збалансованість означає, що суб'єкту не можна наказувати контрольні функції, не забезпечені засобами для їх виконання);
- принцип контрольованості кожного суб'єкта внутрішнього контролю, що працює на підприємстві;
- принцип своєчасного повідомлення про відхилення;
- принцип ущемлення інтересів (необхідно створювати спеціальні умови, за яких виявлені відхилення ставлять будь-якого працівника чи підрозділ підприємства в невідгідне становище і спонукають їх до врегулювання проблем);
- принцип інтеграції (при вирішенні завдань, пов'язаних з контролем, повинні створюватися належні умови для тісної взаємодії працівників функціонально різних напрямків);
- принцип компетентності, сумлінності та чесності суб'єктів внутрішнього контролю. Даний принцип полягає у прояві контролером високого рівня знань при контролі фінансово-господарської

діяльності, а також передбачає обов'язкове поповнення багажу знань через курси підвищення кваліфікації, семінари, тренінги, необхідно постійно бути ознайомленим зі всіма останніми змінами в законодавстві, вивчати досвід і нові методи контролю, прагнути до підвищення професіоналізму;

- принцип відповідності (ступінь складності системи внутрішнього контролю повинна відповідати ступеню складності підконтрольної системи);
- принцип постійності (адекватне постійне функціонування системи внутрішнього контролю дозволить вчасно попереджати про можливість виникнення відхилень);
- принцип прийнятності методології внутрішнього контролю (означає доцільний розподіл контрольних функцій, доцільність програм внутрішнього контролю);
- принцип безперервності розвитку та вдосконалення (з часом навіть найпрогресивніші методи управління застарівають);
- принцип пріоритетності (абсолютний контроль над звичайними незначними операціями не має сенсу і буде тільки відволікати сили від більш важливих завдань);
- принцип комплексності (не можна домогтися загальної ефективності, зосередивши контроль тільки над відносно вузьким колом об'єктів);
- принцип узгодженості пропускних здібностей різних ланок системи внутрішнього контролю;



- принцип оптимальної централізації (динамічність, стійкість, безперервність функціонування системи обумовлюються єдністю і оптимальним рівнем централізації організаційної структури підприємства);

- принцип функціональних потенційних імітацій (тимчасове вибуття окремих суб'єктів внутрішнього контролю не повинно переривати контрольних процесів);

- принцип регламенту (ефективність функціонування системи внутрішнього контролю прямо пов'язана з тим, наскільки підпорядкована регламентом контрольна діяльність на підприємстві);

- принцип розподілу обов'язків;

- принцип дозволу і схвалення;

- принцип взаємодії та координації.

Важливим аспектом функціонування системи внутрішнього контролю є виконання принципів цієї системи, дотримання яких підвищить довіру до неї як зовнішніх користувачів і ревізорів, так і внутрішніх користувачів даних контролю. Контроль необхідно здійснювати на основі чіткої взаємодії всіх підрозділів і служб підприємства.

### 5. Висновки

В результаті проведеного дослідження ми виявили, що внутрішній контроль – це система заходів, які здійснюються на підприємстві для підвищення ефективності виконання працівниками своїх обов'язків, для запобігання помилок та зловживань під час здійснення господарських операцій, для покращення роботи підприємства в загальному.

На даний час стан внутрішнього контролю на багатьох підприємствах України є незадовільним. Причинами цього є недосконале законодавство, відсутність методичних розробок щодо організації і здійснення внутрішнього контролю, неусвідомленість керівників про наявну потребу у проведенні контролю процесу діяльності підприємств з метою підвищення їх рентабельності та прибутковості.

Отже, для впровадження ефективної системи внутрішнього контролю на підприємствах України потрібно удосконалити нормативно-правову базу стосовно внутрішнього контролю, розробити стандарти внутрішнього контролю, які б регламентували його правильну організацію та ефективне проведення і дозволили б здійснити його автоматизацію.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підруч. / Білуха М. Т., Микитенко Т. В. –

К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності: навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач, Н. Г. Виговська. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 416 с.

3. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль як система / Т. А. Бутинець // Матеріали міжнародної наукової конференції "Актуальні проблеми розвитку обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін", 7-8 жовтня 2010 р. – Полтава: ТОВ "АСМІ", 2010. – С. 386-389.

4. Гончарук Я. А. Аудит: навч. посіб. / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – [3-тє вид, перероб. і доповн.] – К.: Знання, 2007. – 443 с.

5. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

6. Максимова В. Ф. Метод економічного контролю / В. Ф. Максимова // Проблеми науки. – 2005. – № 9 – С. 23-29.

7. Мамішев А. Зміст і призначення контролю в механізмі управління / А. Мамішев // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 3. – С. 23-26.

8. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

9. Пантелєєв В. П. Внутрішній аудит: [Текст] навч. посібник / В. П. Пантелєєв, М. Д. Корінко, В. О. Шевчук – К., 2006. – 247 с.

10. Рудницький В. С. Внутрішній аудит: методологія, організація монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 104 с.

11. Сонін О. Внутрішній контроль та внутрішній аудит – необхідність для компанії: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.

12. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія: підручник / Б. Ф. Усач. – [3-тє вид., переробл. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2001. – 253 с.

13. Футоранська Ю. М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю. М. Футоранська // Фінансовий контроль. – 2006. – №2(31). – С. 20-24.

14. Яценко В. М. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В. М. Яценко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – №3. – С. 34-35.

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ПРИДБАННЯ ПРОДУКЦІЇ ЗАГОТІВЕЛЬНО-ПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Анотація.* Охарактеризовано специфіку придбання продукції заготівельно-переробними підприємствами. Розглянуто особливості документального оформлення процесів придбання продукції. Запропоновано напрями удосконалення організації та методики обліку з придбання продукції.

*Ключові слова:* облік, заготівлі, закупівлі, продукція, заготівельно-переробні підприємства

Makaruk F., Martsenyuk R.

## PRODUCT ACQUISITION ACCOUNTUNG BY HARVESTING- PROCESSING ENTERPRISES

*Summary.* The main features in purchasing products by harvesting-processing enterprises are discussed. Mechanism of documental process of purchasing is considered. The directions to improve the accounting methods and organization for product acquisition are proposed.

*Keywords:* accounting, harvesting storage, purchasing, production, harvesting-processing enterprises

### 1. Вступ

Вирішення проблеми продовольчого забезпечення населення України – один із пріоритетних напрямів розвитку економічної та соціальної сфери країни. Обумовлюється це не лише рівнем розвитку агропромислового комплексу держави, а й ефективною організацією системи збуту сільськогосподарської продукції підприємствам промисловості та торгівлі, де головним посередником є заготівельні підприємства. Система бухгалтерського обліку на зазначених підприємствах має свої відмінні особливості від інших видів діяльності (у тому числі і торговельної), які впливають з особливостей і специфіки їх фінансово-господарської діяльності та залишаються невирішеними на даний час, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

### 2. Огляд досліджень і публікацій з даної теми

Питання бухгалтерського обліку із придбання продукції заготівельними підприємствами своїх праць розглядали В. І. Бачинський, Ю. А. Верига, П. О. Куцик [10], В. Е. Керімов, А. В. Озеран, В. О. Озеран [11], П. К. Семенов [12], О. В. Заєць, Д. І. Козак, М. Д. Лебедева, В. А. Левченко [3], Н. В. Трушина [13] та інші автори. Вони здійснили вагомий внесок у теорію та практику обліку. Проте, більшість проблемних аспектів, які відносяться до обліку придбання продукції потребують сучасного вирішення.

### 3. Характеристика процесів та документального оформлення придбання продукції

У процесі приймання сільськогосподарської продукції і вторинної сировини заготівельними підприємствами надається важливе значення їх якісним характеристикам, оскільки, від них залежать економічні показники діяльності.

Надходження на заготівельні підприємства сільськогосподарської продукції і сировини можливе у результаті їх закупівлі чи заготівлі. Заготівля продукції має більш складний технологічний процес, який полягає в тому, що працівники підприєм-

ства або інші особи відповідно до розпорядження керівництва на відповідно зазначеній території самостійно заготовляють продукцію й оприбутковують на склад. Відповідно до наданих послуг заготівельному підприємстві задіяні працівники і інші особи у заготівлі продукції отримують винагороду, а заготовлену продукцію оприбутковують на склад.

Процес закупівлі сільськогосподарської продукції і сировини на практиці є більш поширеним ніж процес заготівлі продукції, який полягає в тому, що заготівельники підприємства продукцію закуповують безпосередньо в агроформуваннях і домогосподарствах за цінами, які затверджені керівництвом підприємства або вищестоящою організацією. В інших випадках процес закупівлі здійснюється через приймальні пункти (спеціально створені для цього або які функціонують у „точках” роздрібної торгівлі).

Перед закупівлею продукції заготівельники у бухгалтерії підприємства отримують приймальні квитанції (на яких проставляється штамп підприємства), за підписом у реєстрі виданих квитанцій, оскільки, вони є бланками суворого обліку. Для проведення готівкового розрахунку зі здавачами продукції заготівельники в касі підприємства отримують кошти, за якими вони відквітуються у встановлені терміни. У такому випадку на приймальних квитанціях, які оплачені, проставляється відмітка “Оплачено” і дата. Крім готівкового розрахунку є безготівковий, але в більшості випадків на практиці він проводиться коли виробник сільськогосподарської продукції є суб’єктом підприємницької діяльності [7, с. 221].

На підставі первинних документів (приймальних квитанцій чи відомостей) формується вартість придбаних сільськогосподарської продукції і сировини. Квитанції виписують на кожного здавача за видами закупленої сільськогосподарської продукції і сировини у трьох примірниках. Перший видається здавачу, другий – підстава для оприбуткування на

склад (завідувач складу при прийманні продукції перевіряє відповідність зазначених якісних характеристик, фактичну наявність та оприбутковує її на склад за закупівельними цінами), третій – є підставою для відвітування заготівельника за витрачені кошти отримані підзвіт.

Заготівельник до звіту додає оплачені приймальні квитанції і відомості, приймальні акти та інші документи, які підтверджують придбання продукції та витрачання коштів. Звіти заготівельників з доданими до них первинними документами перевіряються бухгалтерією. Перевіряється правильність оформлення документів (арифметичні підрахунки та за суттю), здійснюється звірка зустрічних сум за документами, які є у звіті касира та у звітах інших матеріально відповідальних осіб тощо.

При перевірці правильності складання реєстру приймальних квитанцій (приймальних актів та інших документів) встановлюється, чи вся продук-

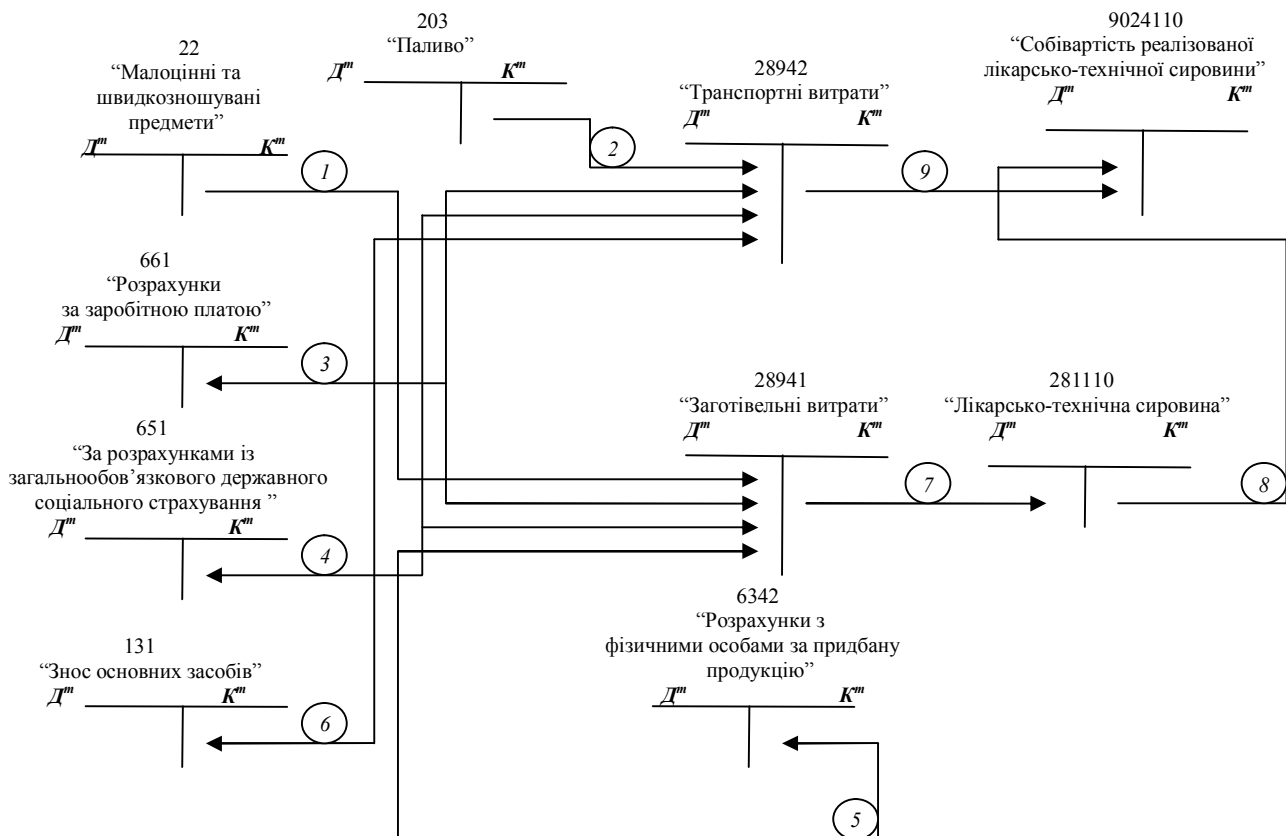
ція, закуплена за приймальними квитанціями та відомостями закупівель, здана на заготівельний склад. Поряд з цим перевіряється використання бланків приймальних квитанцій як бланків суворої звітності.

Перевірені та затверджені звіти і документи обробляються бухгалтером, тобто на документах проставляються кореспондуючі рахунки і субрахунки, а в подальшому за ними здійснюється групування сум.

#### 4. Організація і методика обліку придбання продукції

Дослідження діючої методики і організації обліку основної операційної діяльності заготівельних підприємств показали, що діючі підходи не задовольняють систему управління, зокрема, не надають оперативної достовірної згрупованої інформації для системи управління та контролю.

Для того щоб у повному обсязі систематизувати інформацію і забезпечити систему управління пов-



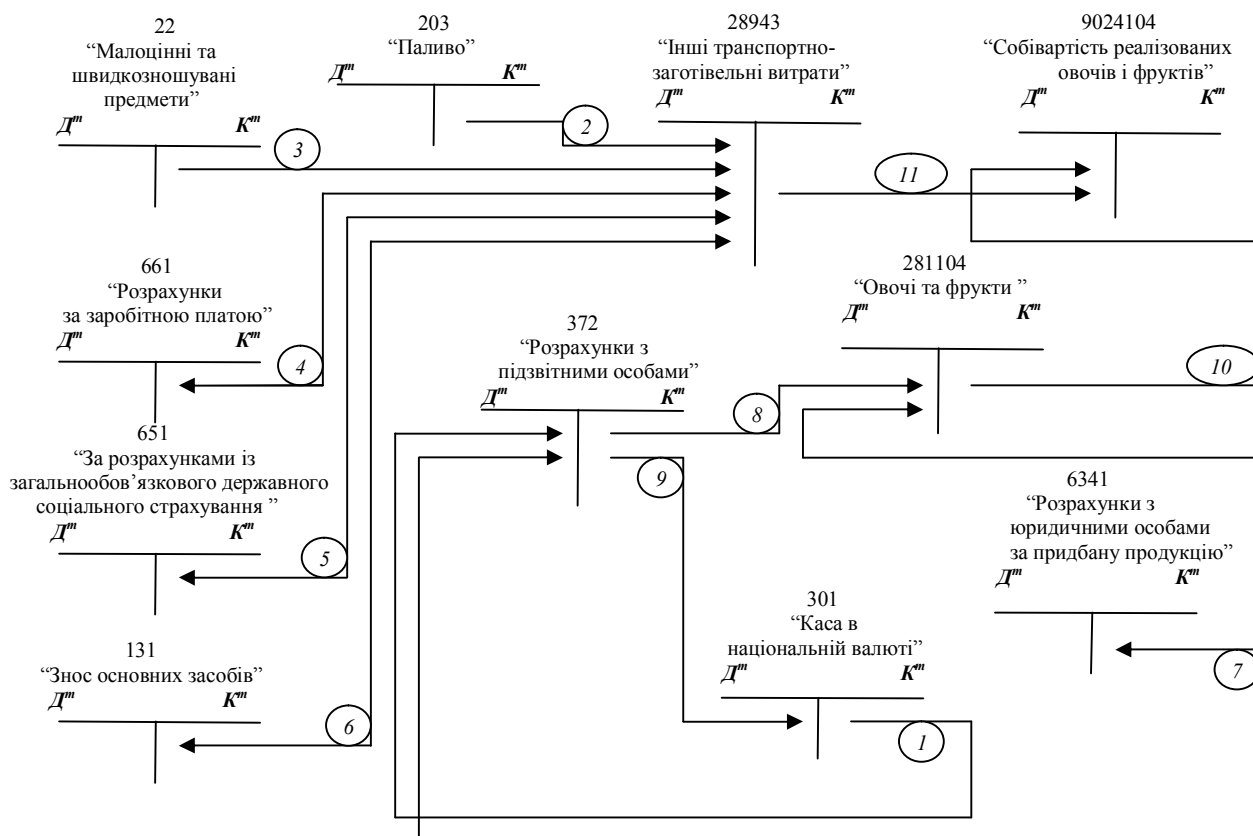
**Зміст господарських операцій:** 1) на вартість виданих малоцінних і швидкозношуваних предметів особам, які задіяні у заготівлі продукції; 2) на вартість використаних паливно-мастильних матеріалів транспортними засобами, що задіяні у процесі заготівлі продукції; 3) на суму нарахованої заробітної плати працівникам, задіяних у заготівлі продукції; 4) на суму відрахувань на соціальні заходи; 5) на вартість придбаної сільськогосподарської продукції у фізичних осіб; 6) на суму нарахованої амортизації транспортних засобів; 7) на вартість оприбуткованої на склад заготовленої сільськогосподарської продукції; 8) на вартість реалізованої заготовленої сільськогосподарської продукції; 9) на суму частки транспортних витрат, які припадають на реалізовану сільськогосподарську продукцію.

Рис. 1. Схема обліку процесу заготівлі сільськогосподарської продукції і сировини

ною й оперативною інформацією про результати діяльності, нами розроблено фрагмент робочого плану рахунків для заготівельних підприємств, у якому, з врахуванням організаційно-технологічних особливостей, передбачені субрахунки третього та наступних рівнів, що забезпечить ефективність управління діяльністю, системи внутрішньогосподарського контролю й оперативного аналізу.

відно, заготовлену сільськогосподарську продукцію і сировину, яка надходить на підприємство в обліку слід відображати на рахунку 281 „Товари на складі” з відкриттям відповідних субрахунків четвертого і п'ятого порядків за видами заготовленої (закупленої) продукції.

Вартість заготовленої продукції підлягає постійній варіації, оскільки, на неї впливають ряд об'єк-



**Зміст господарських операцій:** 1) на суму виданих грошових коштів під звіт для проведення розрахунків за закуплену продукцію; 2) на вартість використаних паливно-мастильних матеріалів транспортними засобами, що задіяні у процесі закупівлі продукції; 3) на суму виданих малоцінних і швидкозношуваних предметів особам, які задіяні у закупівлі продукції; 4) на суму нарахованої заробітної плати працівникам, які задіяні у закупівлі продукції; 5) на суму відрахувань на соціальні заходи; 6) на суму нарахованої амортизації транспортних засобів; 7) на суму проведених розрахунків за закуплену сільськогосподарську продукцію; 8) на вартість закупленої та зданої на склад сільськогосподарської продукції; 9) на суму повернутих не використаних за призначенням підзвітних коштів; 10) на вартість реалізованої закупленої сільськогосподарської продукції; 11) на суму частки транспортних витрат, які припадають на реалізовану сільськогосподарську продукцію.

**Рис. 2. Схема обліку процесу закупівлі сільськогосподарської продукції і сировини**

Діюча практика обліку на заготівельних підприємствах передбачає придбану заготовлену (закуплену) продукцію обліковувати на рахунку 2824 „Товари у заготівлях”. На наш погляд, це є некоректно, оскільки, продукція надходить на склади підприємства, а не у торговельну мережу. В основному продукція, яка надійшла на склади реалізовується виробничим і торговельним підприємствам, відпускається у власні цехи на переробку та сортування і лише незначна частина передається у власну торговельну мережу (якщо такі є). Відпо-

тивних і суб'єктивних чинників. Зокрема, важливу роль при цьому, відіграють транспортно-заготівельні витрати, актуальність яких зумовлена вагомою часткою у собівартості продукції на заготівельних підприємствах [9].

Понесені витрати, пов'язані з заготівлею і транспортуванням продукції до складів підприємства в обліку, доцільно відображати на субрахунку 2894 „Транспортно-заготівельні витрати у заготівлях”. Оскільки, такі витрати неможливо відразу віднести на первісну вартість заготовленої сільськогоспо-

дарської продукції. Їх необхідно накопичувати протягом місяця, а в кінці цього розподіляти і списувати відповідну суму на собівартість реалізованої продукції.

У фрагменті робочого плану рахунків пропонуємо до рахунку 2894 „Транспортно-заготівельні витрати у заготівлях” відкрити субрахунки 28941 „Заготівельні витрати”, 28942 „Транспортні витрати” та 28943 „Інші транспортно-заготівельні витрати”. Відповідно управлінська бухгалтерія чітко розмежовуватиме суму понесених витрат окремо на заготівлю та транспортування. Також, до запропонованих субрахунків вважаємо за доцільне відкрити субрахунки шостого порядку у розрізі видів продукції, що заготовлюється підприємством. Забезпечення послідовної організації обліку транспортно-заготівельних витрат, як свідчать проведені дослідження, дозволить достовірно визначити собівартість сільськогосподарської продукції, контролювати розмір і доцільність витрат на кожному етапі процесу заготівель та реалізації, за групами і найменуваннями продукції [8, с. 32].

Схеми господарських операцій із заготівлі та закупівлі сільськогосподарської продукції і сировини подані нами на рис. 1 і рис. 2.

Під час приймання на склад продукції з підвищеною забрудненістю (понад допустимі норми) завідувачі заготівельних складів зобов'язані вести облік не лише за фізичною масою, але й обліковувати різницю між фізичною масою і масою, прийнятою до оплати.

Прийняту продукцію обліковують у вартісному показнику, а також фізичній або заліковій масі [4, с. 81]. Для визначення залікової маси визначають якість продукції. Для того щоб визначити якість продукції, відбирають середній зразок із різних місць партії у розмірах, встановлених відповідними інструкціями, ГОСТ стандартами за кожним видом продукції [4, с. 81]. Всі відібрані зразки аналізують за всіма показниками стандарту і результати розповсюджують на всю партію.

Складський облік заготовленої сільськогосподарської продукції і сировини у подальшому на підприємстві ведеться за номенклатурою кількісно-сумового обліку та в одиницях виміру, що передбачені номенклатурою. Продукція, що окремо відображена в обліку, на складі зберігається окремою партією.

Аналітичний облік руху і залишків сільськогосподарської продукції та сировини на підприємстві ведеться у вартісному виразі за центрами відповідальності (завідувачі складами, завідувачі заготівельними пунктами).

## 5. Висновки

Запровадження до діючої практики обліку пропозиції авторів із удосконалення організації і методики обліку, зокрема, використання схем обліку процесів закупівлі та заготівлі сільськогосподарської продукції і сировини, надасть можливість у режимі реального часу отримувати достовірну інформацію про формування її собівартості та рух, що

сприятиме ефективній системі управління заготівельно-переробним підприємством.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баренгольд Я. М. Бухгалтерський облік у сільському господарстві : підруч. / Я. М. Баренгольд. – К. : Вища школа, 1991. – 294 с.
2. Жук В. М. Наукове забезпечення обліку в системі управління аграрним сектором економіки: теорія і практика : наукова доповідь / В. М. Жук. – К. : Інститут аграрної економіки, 2008. – 90 с.
3. Бухгалтерський облік у заготівельно-переробному комплексі споживчої кооперації : підручник / [О. В. Заєць, Д. І. Козак, М. Д. Лебедева, В. А. Левченко]. – К. : Вища школа, 1993. – 302 с.
4. Зайченко А. Г. Організація заготівель і розрахунки за сільськогосподарську продукцію : навч. посібник / А. Г. Зайченко. – К. : Урожай, 1978. – 176 с.
5. Кудінов Е. О. Особливості управлінського обліку витрат торговельних підприємств / Е. О. Кудінов // Торгівля і ринок України. – 2008. – Вип. 25. – Т. 2. – С. 363-370.
6. Мальшакова С. В. Облік у фермерських господарствах / С. В. Мальшакова // Баланс-Агро. – 2009. – № 16. – С. 21-28.
7. Марценюк Р. А. Первинний облік на заготівельних підприємствах: управлінський аспект / Р. А. Марценюк // Проблеми теорії і методології бухгалтерського обліку : Міжнародний збірник наукових праць / [ред. кол. : Бутинець Ф. Ф., Олійник О. В., Малюга Н. М. та ін]. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3 (18). – С. 218-223.
8. Марценюк Р. А. Транспортно-заготівельні витрати підприємств із заготівлі сільськогосподарської продукції: теоретико-організаційний аспект / Р. А. Марценюк // Інтеграційні економіко-правові напрями розвитку України та країн близького зарубіжжя : матеріали I міжнародної науково-практичної Інтернет конференції (Львів, 31 січня 2012 р.). – Львів, 2012. – С. 31-32.
9. Михалевич С. Г. Класифікація транспортно-заготівельних витрат для організації обліку / С. Г. Михалевич: Електронний ресурс. – Режим доступу. – [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekfor/2011\\_2/65.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/65.pdf).
10. Бухгалтерський облік на ринках споживчої кооперації : навч. посіб. / [В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин, Н. В. Трушина]. – Львів : Видавництво львівської комерційної академії, 2010. – 311 с.
11. Озеран В. О. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації : навч. посібник / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 660 с.
12. Семенов П. К. Учет заготовок и закупок сельхозпродуктов и сырья : учеб. пособие / П. К. Семенов. – М. : Центросоюз, 1956. – 215 с.
13. Трушина Н. В. Бухгалтерський учет и финансирование заготовок : учебник / Н. В. Трушина. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.

## НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Анотація.* Визначено сутність інвестиційно-інноваційної діяльності як об'єктивно обумовленого, системного, цілеспрямованого процесу реалізації комплексу заходів. Сформульовано сутність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як цілісного структурно-відокремленого етапу дослідження, організації пов'язаного з іншими етапами комплексного економічного аналізу.

*Ключові слова:* інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційна діяльність, аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності

Mykytyuk P.

## SCIENTIFIC AND THEORETICAL ASPECTS OF INTERDEPENDENCE ANALYSIS OF THE INVESTMENT AND INNOVATIVE ENTERPRISE ACTIVITY

*Summary.* The essence of investment and innovative activity is determined. The essence of investment and innovative activity analysis as one of integral, structural and at the same time separated stage of any investigation is formulated and grounded scientifically.

*Keywords:* investment activity, innovative activity, investment and innovative activity, investment and innovative activity analysis

### 1. Вступ

Однією з ознак інновацій є їх зв'язок з інвестиціями. Ми передбачаємо, що інновації будуть завжди супроводжуватись інвестиційними вкладеннями. Об'єктивний зв'язок між цими поняттями обумовлений природою інвестицій та інновацій. Інновації не можуть створюватися без додаткових і постійних вкладень інвестиційних ресурсів, а інвестиції мають економічний зміст тільки тоді, коли забезпечують реалізацію тієї чи іншої ідеї, нової техніки, технології, що може сприяти виникненню додаткових можливостей для отримання прибутку.

Мета статті – на основі дослідження еволюції теорії інвестиційно-інноваційного розвитку визначити сутність взаємозв'язку аналізу інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства.

### 2. Огляд літературних джерел і публікацій

Еволюційний розвиток теорії і практики аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності досліджували зарубіжні вчені, зокрема: В. Александрова, А. Антипін, Х. Барнет, В. Блохіна, С. Вітте, С. Глазьев, Б. Гриньов, Е. Денісон, П. Друкер, П. Завлін, В. Зомбарт, М. Калецькі, Т. Колмикова, М. Кондратьєв, Е. Крилов, С. Кузнец, М. Лімітовський, Ф. Махлуп, Р. Менселл, Г. Менш, В. Мічерліх, Р. Солоу, Л. Соті, Б. Твісс, Р. Фатхутдінов, Х. Фрімен, В. Хартман, Х. Хауштайн, А. Шпідофф, Й. Шумпетер [5], Ю. Яковець.

Проблеми обліку, аналізу та контролю інвестиційно-інноваційної діяльності досліджували вітчизняні вчені за багатьма напрямками: теорія інвестицій та інновацій, їх оцінка й аналіз – Г. Башнянин [1], І. Бланк, А. Гойко, О. Горбань [2], В. Гринькова [3], М. Денісенко, С. Ілляшенко, Т. Майорова, А. Пересада, М. Крупка, В. Федоренко; обліку та звітності – Є. Бойко,

Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, З. Гуцайлюк, З. Задорожний, Г. Кірейцев, Я. Крупка, М. Кужельний, Ю. Кузьмінський, О. Михайлівська [4], М. Пушкар, В. Шевчук; контролю й аудиту – Г. Давидов, Н. Дорош, Є. Калюга, О. Петрик, В. Рудницький; економічного аналізу: - І. Житна, Л. Кіндрацька, Т. Ковальчук, І. Лазаришина, Л. Лахтіонова, Б. Литвин, Є. Мних, М. Туган-Барановський, І. Фаріон, М. Чумаченко, С. Шкарабан.

Проте, у вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах недостатньо розроблені концептуальні засади аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, не нагромаджено достатньої кількості результативних досліджень, що стали б основою теоретичного обґрунтування та розроблення методології аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств.

### 3. Теоретичні аспекти взаємозв'язку інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства

Щоб довести єдність за своєю природою інвестиційно-інноваційної діяльності, розглянемо мотиви інвестора. Особливістю існування суб'єкта (на відміну від об'єкта) є те, що для нього характерні своєрідний ідеальний (уявний стан) і реальність. Для інвестора – фізичної особи – це може бути: обсяг власного капіталу, соціальний статус тощо; для фірми – певні конкурентні позиції, норма прибутку та інші планові параметри.

Невідповідність між уявним і реальним станом суб'єкта породжує низку потреб, головною з яких є потреба в ресурсах: грошових, технологічних, інтелектуальних, щоб змінити свій стан (або ж утримати його в зовнішніх умовах, що змінилися). Дана обставина примушує інвестора шукати об'єкт, який

забезпечив би його необхідними ресурсами: вкласти гроші, щоб отримати їх ще більше, здійснити вкладення у модернізацію технологій, щоб утримати або збільшити ринкову частку, фінансувати наукові дослідження, щоб на їх базі створити нові технології, які забезпечать перевагу над конкурентами. Це надзвичайно важливий аспект, позаяк він дає змогу об'єднати інвестиційну та інноваційну діяльність в один процес, який має один мотив. Відмінність лише в тому, що у процесі пошуку (назвемо його інвестиційним пошуком) можливі три ситуації:

1) відібрано готовий об'єкт, властивості якого дають змогу вирішити конфлікт між потребами суб'єкта і реальністю. У цьому випадку інвестор здійснює вкладення, не змінюючи об'єкт інвестицій;

2) потенціал готового відібраного об'єкта не задовольняє критерії, а потребує визначеної зовнішньої участі для його розвитку. В даному випадку інвестор виступає як новатор, адже йому потрібно змінювати наявний об'єкт так, щоб він забезпечив необхідні інвесторові ресурси;

3) не знайдено об'єкт, який навіть у разі його зміни забезпечив би суб'єктові необхідні ресурси. У ситуації, що склалась, інвестор приймає рішення про створення нового, не існуючого до цього об'єкта (як підприємства, так і наукового проекту чи напряду прикладних або технологічних досліджень). У цьому випадку інвестор виступає як новатор ще більшою мірою, ніж за попередніх ситуацій [4].

Перший варіант відповідає інвестиційній діяльності, як вона трактується в переважній більшості джерел [1; 3].

Другий є не чим іншим, як інноваційною діяльністю, як її розуміє Й. Шумпетер, котрий виділив п'ять типів інновацій:

а) виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими особливостями;

б) впровадження нового засобу виробництва, в основі якого – не обов'язково нове наукове відкриття, а використаний новий підхід до комерційного використання продукції;

в) освоєння нового ринку збуту галузю промисловості країни, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

г) залучення нових джерел сировини і напівфабрикатів, незалежно від того, чи існували ці джерела до цього;

д) введення нових організаційних та інституційних форм, наприклад, створення монопольного становища або ослаблення монопольної влади іншого підприємства [5].

Третій із наведених варіантів результату пошуку інвестором об'єкта є радикальним й адаптивним інноваціям (нововведенням) у визначенні Р. Розвела (Rothwell) [8]. Радикальні інновації – це створення таких нових виробів або процесів, що, можливо, приводять до нового роду занять або навіть нової технологічної парадигми, тоді як адаптивні – це технологічно нові вироби (технології, процеси) або їх удосконалення в межах установлених бізнес-структур. Зауважимо, що поділ інновацій на ради-

кальні, адаптивні та покрокові (останні відповідають Шумпетерівським інноваціям) приймають й інші дослідники, є досить зручним при аналізі структури інвестиційно-інноваційного процесу як системного утворення [5].

Отже, як інноваційна, так і інвестиційна діяльність мають в основі один мотив: необхідність поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання наявного стану або розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який спроможний, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інвестиційно-інноваційний процес можна визначити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямованих на пошук, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем або розвитку.

Інвестиційно-інноваційний процес задовольняє всі основні ознаки системного утворення і є системним об'єктом у тому значенні, яке приписують системам в аналізі систем і синергетиці.

Це свідчить про те, що: інноваційні процеси необхідно аналізувати, оцінювати, прогнозувати, управляти ними тільки в нерозривному зв'язку з інвестиційними; основним системоутворюючим чинником в інвестиційно-інноваційному процесі є інформація.

Якщо інформаційне середовище буде слабким, то вести мову про системність інвестиційно-інноваційного процесу некоректно. В цьому випадку порушується зв'язок між його рівнями і спостерігається ситуація, коли окремі компоненти розвиваються незалежними траєкторіями, нерідко всупереч один одному. Значною мірою така ситуація спостерігається в Україні та інших постсоціалістичних країнах, де за інерцією наука розвивається своїм шляхом, технології – своїм, а ринок потребує третього. Така різновекторність отримана певною мірою у спадок від планової економіки, коли інформаційні зв'язки між виробництвом, технологічним знанням і наукою були підмінені директивними вказівками й планами. Нині необхідно не стільки збільшити фінансування фундаментальної науки та прикладних досліджень, як налагодити дієві інформаційні зв'язки між різними рівнями інвестиційно-інноваційного процесу та зробити даний процес справді системним явищем.

На основі викладеного, зокрема розглянутих економічних характеристик, сформульовано таке визначення інвестиційно-інноваційної діяльності – це об'єктивно обумовлений, системний, цілеспрямований процес реалізації комплексу заходів із метою отримання прибутку або соціального ефекту, що потребують економічного обґрунтування необхідних інвестицій, пошуку і вибору інвестиційних ресурсів для реалізації наукових розробок, принципово нових видів продукції, техніки й технологій.

Можна стверджувати про тісний взаємозв'язок між інноваційною та інвестиційною діяльністю підприємства. На кожній стадії інноваційного процесу

потрібно мати певний обсяг інвестиційних ресурсів. Важливі також наявність єдиного контуру управління і замкненість фінансового циклу.

Оскільки інвестиції – важливий ресурс для успішного створення і освоєння інновацій, на кожному підприємстві для забезпечення цієї умови необхідно створювати раціональну, ефективну й обґрунтовану систему фінансування (рис. 1).

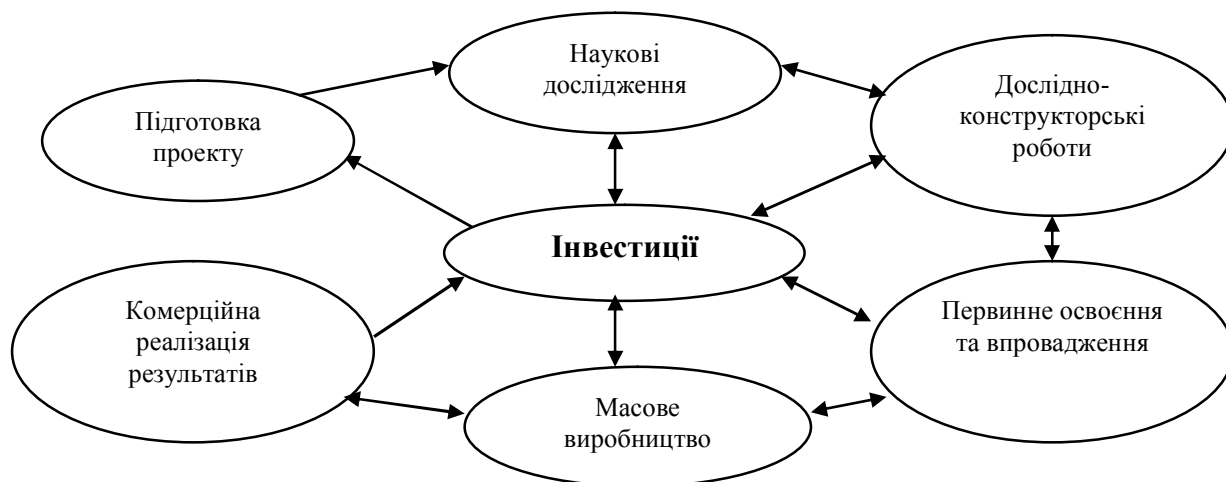


Рис. 1. Схема взаємозв'язку інноваційної та інвестиційної діяльності підприємства

Практика показує, що саме від своєчасності фінансування багато в чому залежить ефективність інноваційно-інноваційної діяльності підприємств.

#### 4. Взаємозв'язок аналізу інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства

У процесі аналізу та оцінки інвестиційно-інноваційних проектів доцільно виділити його як окремий розділ комплексного економічного аналізу, оскільки аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності як напрям практичної діяльності повністю новий. Використання різних методик, прийомів і показників аналізу інновацій та інвестицій є загальноприйнятими у банківській, фондовій чи підприємницькій діяльності. Однак, це ще не свідчить про завершеність розроблення теоретико-методологічних основ аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як окремого напрямку. Зокрема, використовують тільки окремі організаційно-методичні питання аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності й оцінювання показників ефективності проектів, оптимізації портфельних інвестицій, дохідності операцій із конкретними фінансовими активами, інвестиційної чутливості та забезпечення беззбитковості. У зв'язку з цим доцільно теоретично обґрунтувати комплексний підхід до сутності та змісту аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності та виділити його як окремий напрям у загальній системі економічного аналізу.

Взаємозв'язок й обґрунтування ступеня залежності між аналізом інвестицій та інновацій у межах єдиного аналізу рекомендовано виявляти з використанням таких кваліфікаційних ознак, як мета, об'єкти, суб'єкти, види та інформаційна база аналізу, користувачі інформацією, тривалість аналітичних заходів, застосування методів і прийомів аналі-

зу. З одного боку, відмінність у визначенні мети, об'єктів і певною мірою суб'єктів аналізу, а також у тривалості й масштабах проведення аналітичних заходів дають підстави виділяти порівняно самостійні напрями аналізу: аналіз інвестицій і аналіз інновацій. З іншого боку, йдеться про взаємопов'язані економічні явища, які об'єднані в загальному процесі, й, окрім того, подібність інформаційної

бази аналізу, користувачів інформації, його видів, основних підходів до організації і методики об'єднують ці два напрями в межах єдиної концепції розуміння сутності та змісту аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності. Організаційно-методичними основами будь-якого дослідження є вхідні положення конкретної науки або її результати, отримані на основі досліджень, їх наукове обґрунтування, системність і комплексність аналітичних заходів, доцільність та оптимальність для прийняття раціональних управлінських рішень, оперативність отримання вихідних аналітичних даних, кількісна визначеність, варіантність, порівняльність результатів аналізу. Доцільно детально зупинитися на такому загальнометодологічному принципі аналізу, як системність.

Дотримання цього принципу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності підтверджує його належність до такої системи, яка охоплює логічні взаємопов'язані складові елементи нижчого рівня і водночас є невід'ємною частиною системи вищого рівня, в якій аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності взаємодіє з іншими підсистемами. Вивчення кожного об'єкта аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як системи, дослідження його логічної цілісності та виявлення різних типів зв'язку всередині цього об'єкта є основою системного підходу як одного з напрямів методологічного наукового пізнання.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у будівництві – це міждисциплінарна наука, в якій синтезуються знання в галузі економіки будівництва, інвестиційного, інноваційного аналізу, теорії інвестицій, проектного, економічного аналізу, інвестиційного та інноваційного менеджменту, інвестицій



у нерухомість, загальної економічної теорії, фінансового менеджменту, стратегічного управління, банківської і страхової справи, бухгалтерського обліку.

Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у будівництві використовують для розроблення та оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Концепція аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності базована на методах і процедурах економічного аналізу, орієнтованих на розроблення і просування альтернативних варіантів інвестиційно-проектних рішень, визначення масштабів та сили впливу факторів ризику, а також їх порівняння з обраними критеріями ефективності.

Необхідність використання системного підходу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності виникає у випадках, коли: у розв'язанні проблеми передбачено пов'язання різних цілей (розширення виробництва, залучення фінансових ресурсів, оновлення основних засобів, створення робочих місць та інше); здійснюється нове будівництво; приймають рішення в умовах ризику та невизначеності; є потреба в обґрунтуванні довготермінових управлінських рішень.

Для визначення і представлення системи як єдиного цілісного напрямку її необхідно структурувати. Структура системи дає змогу впорядкувати окремі її елементи і взаємозв'язки між ними. Система є визначеною ступінчатою ієрархічною конструкцією. На нашу думку, аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності може бути представлений, із одного боку, як невід'ємна частина системи вищого рівня, а з іншого боку як цілісна система, котра володіє власною внутрішньою структурою. Таке системне розуміння аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності дає змогу побудувати наступну ієрархічну конструкцію (рис. 2).

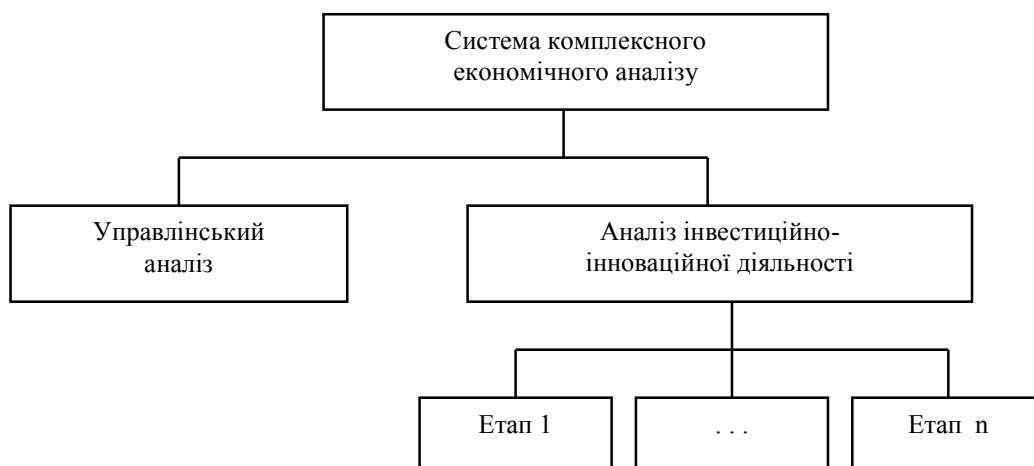


Рис. 2. Реалізація системного підходу в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності

В економічній науці далеко неоднозначно подано аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємодії з іншими етапами комплексного економічного аналізу. На нашу думку, тут можна виділити два підходи. Перший базований на розгляді аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як самостійного етапу, в якому автори досліджують

увесь комплекс питань, пов'язаних із обґрунтуванням інвестиційної та інноваційної діяльності. Другий підхід передбачає розмежування завдань, окреслених перед аналізом інвестиційно-інноваційної діяльності та іншими складовими комплексного економічного аналізу, разом із тим, він у самостійний напрям не виділений.

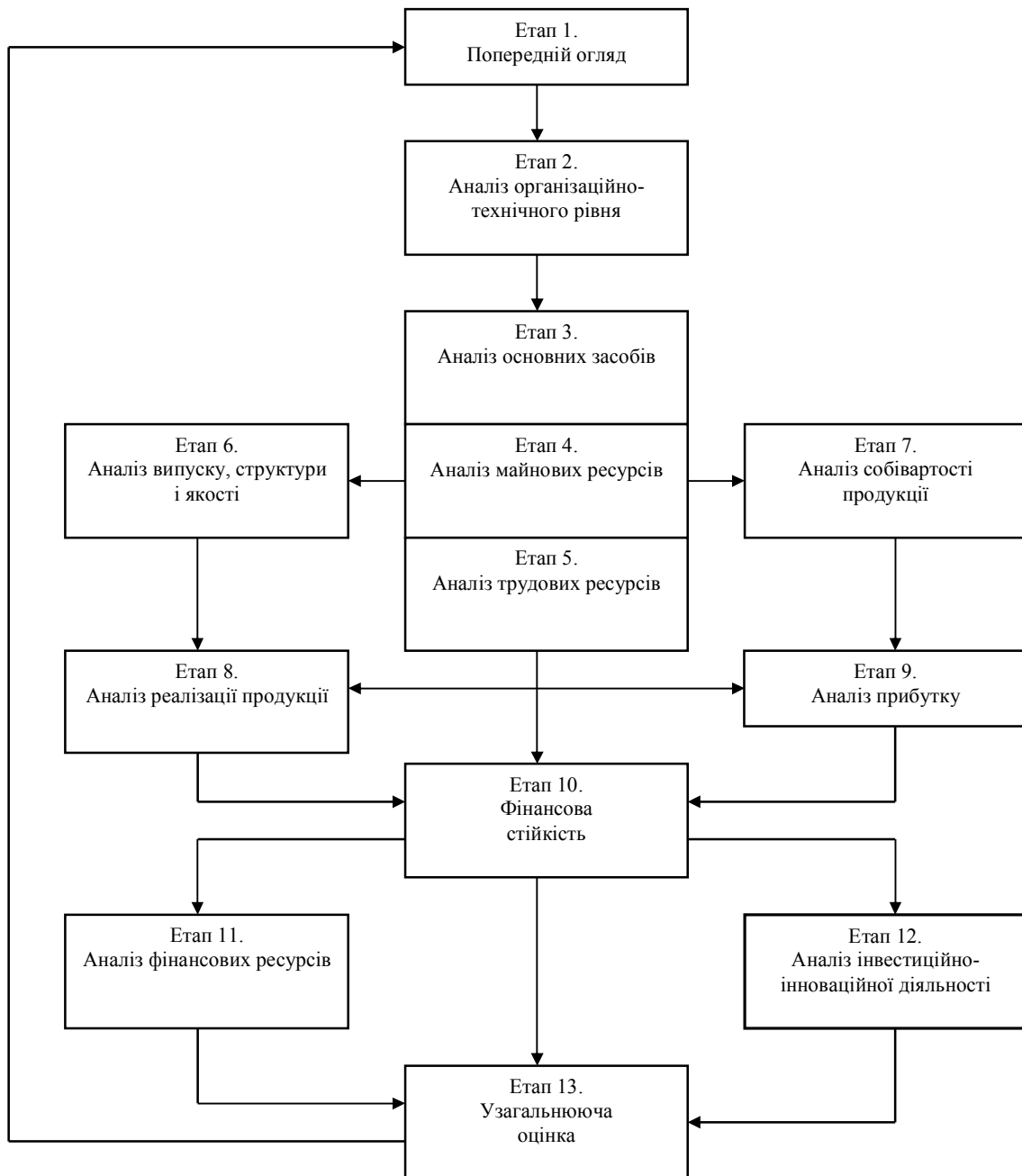
Вважаємо, що другий підхід в умовах ринкової економіки і конкуренції не зовсім прийнятний до неефективної оцінки й аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності має бути окремим етапом, взаємопов'язаним з іншими етапами комплексного аналізу. Схема окремих етапів у системі комплексного економічного аналізу подана на рис. 3.

Обґрутовуючи схему на користь даної структури комплексного економічного аналізу, можна зробити такі висновки: визначальним ступенем інвестиційно-інноваційної активності суб'єкта господарювання є рівень його фінансової стійкості, що показує взаємозв'язок між етапами 10, 11 і 12. Це пов'язано, насамперед, із оцінкою кредитоспроможності потенційного позичальника (можливістю залучення підприємством додаткового капіталу залежно від його кредитного рейтингу), наявністю власних фінансових ресурсів, потребою впровадження нових технологій, рівнем фінансового ризику, аналізом ефективності поточної (операційної) діяльності. Не менш важливими причинами, що підштовхують підприємства цілеспрямовано здійснювати інвестиційно-інноваційну діяльність, є прагнення досягти переваг на рівні зниження витратоємності на випуск продукції. Крім цього, важливими складовими аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності є показники збуту продукції та її собівартості, що підтверджує взаємозв'язок між

нтовано прийняті рішення можуть призвести до зниження інвестиційної активності, спаду продуктивності праці та зростання плинності висококваліфікованих кадрів, зниження інвестиційної привабливості на ринку капіталів. Таким чином, оптимізація інвестиційно-інноваційних рішень має бути тісно залежною від результатів аналізу й оцінки фінансових ресурсів.

ників на узагальнюючі показники оцінки соціально-економічної ефективності.

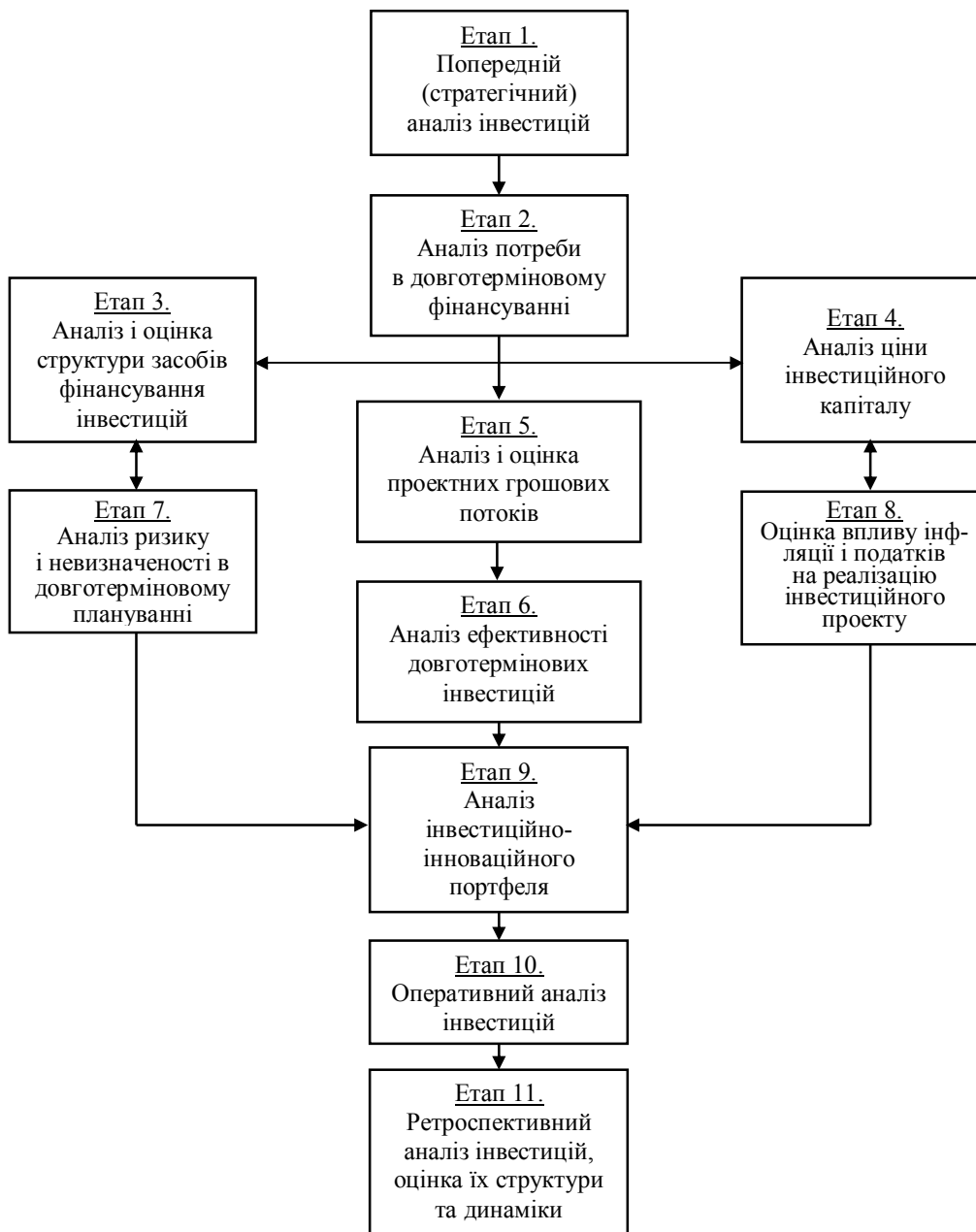
Використовуючи системний підхід в аналізі інвестиційно-інноваційної діяльності, представимо його не тільки як частину структури вищого рівня, а й як цілісну систему, що об'єднує логічно взаємопов'язані між собою напрями. Разом із тим, кожний елемент цієї системи можна буде представити як



**Рис. 3. Загальна схема і взаємозв'язок окремих етапів у системі комплексного економічного аналізу**

У процесі дослідження синтетичних і аналітичних показників аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно показати взаємозв'язок між основними їх групами, розробити схему й послідовність їх аналізу як сукупності локальних аналізів і впливу результатів кожної окремої групи показ-

підсистему взаємозв'язку синтетичних і аналітичних показників. Розроблена схема окремих етапів і механізм взаємодії узагальнюючих показників у системі аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності подана на рис. 4.



**Рис. 4. Схема взаємозв'язку окремих етапів аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності**

Через визначення стратегічних цілей інвестиційно-інноваційної діяльності шукають конкретні напрями вкладення капіталу й обґрунтування потреби реалізації даних заходів (етап 1 – етап 2). На третьому етапі необхідно обґрунтувати оптимальну структуру джерел фінансування у межах оцінки інвестиційної привабливості кожного варіанта капітальних вкладень; йдеться про аналіз ціни інвестиційного капіталу (етап 4). Перспективний аналіз і оцінка проектних грошових потоків (етап 5) займають важливе місце в інвестиційно-інноваційному аналізі. Від точності й об'єктивності отриманих результатів (етап 5) залежить у подальшому прийнятність проекту, який розробляють. Використовуючи кількісні і якісні параметри майбутнього грошового потоку, оцінюють узагальнюючі показники ефективності реалізації проекту, в основі яких врахо-

вують відповідний ступінь ризику (етап 7), рівень інфляції та оподаткування.

За обмеженості інвестиційного бюджету виникає проблема вибору кількох проектів, у межах інвестиційно-інноваційного аналізу передбачають аналіз інвестиційного портфеля (етап 9). Враховуючи послідовність комплексного інвестиційно-інноваційного аналізу, дослідження причин одержання тих чи інших результативних показників у процесі аналізу та впливу на них зовнішніх і внутрішніх факторів виділяють перспективний аналіз (етап 1 – етап 9), оперативний аналіз (етап 10) і ретроспективний аналіз (етап 11).

### **5. Висновки**

При дослідженні економічної сутності інвестицій та інновацій доведено, що між даними категоріями існує зв'язок, який зумовлений їх природою.

Інновації не можуть створюватися без додаткових і постійних вкладень інвестиційних ресурсів, а інвестиції мають економічний зміст лише тоді, коли спрямовані на реалізацію певної ідеї для створення нової техніки, технології, що може сприяти появі додаткових можливостей одержання прибутку. Аналіз сутності розглянутих економічних зв'язків дозволяє сформулювати авторське визначення інвестиційно-інноваційної діяльності як об'єктивно обумовленого, системного, цілеспрямованого процесу реалізації комплексу заходів з метою одержання прибутку або соціального ефекту, що потребують обґрунтування необхідності інвестицій, пошуку та вибору інвестиційних ресурсів, спрямованих на використання наукових розробок, впровадження новацій, принципово нових видів продукції, техніки і технології.

Проаналізовано неоднозначні трактування аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності у взаємодії з іншими етапами комплексного економічного аналізу. При цьому виділено два підходи: перший базується на розгляді аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності як самостійного етапу, який охоплює весь комплекс питань, починаючи з обґрунтування доцільності інвестиційної та інноваційної діяльності і закінчуючи оцінюванням її ефективності; другий передбачає розмежування завдань, поставлених перед аналізом інвестиційно-інноваційної діяльності та іншими складовими комплексного економічного аналізу, разом з тим, в самостійний напрям він не виділяється. В умовах ринкової економіки і конкуренції більш прийнятним для оцінки й аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств є перший підхід: аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності необхідно

розглядати як окремий етап комплексного економічного аналізу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г. І. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства в конкурентному середовищі / Г. І. Башнянин, Л. В. Іванець, Т. В. Фугало. – Львів : Новий Світ, 2006. – 176 с.
2. Горбань О. М. Основи теорії систем і системного аналізу : навч. посібник / О. М. Горбань, В. С. Бахрушин. – Запоріжжя : ГУ „ЗІДМУ”, 2004. – 204 с.
3. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : моногр. / [В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда ; за заг. ред. В. М. Гринькової]. – Х. : Видавництво ХДЕУ, 2002. – 462 с.
4. Михайловська О. В. Дифузія знань як чинник формування інноваційних кластерів у регіоні / О. В. Михайловська // Регіональна економіка. – 2007. – № 1 (32). – С. 62–72.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития : монография / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.
6. Breschi S. Localized Knowledge Spillovers Innovative Milieux : Knowledge Tacitness Reconsidered / S. Breschi, F. Lissoni // Papers in Regional Science. – 2007. – V. 80. – P. 255-273.
7. Feldman M. Specialization and Localized Competition / M. Feldman, D. Audretsch // European Economic Review. – 2009. – № 43. – P. 409-429.
8. Lubit R. Tacit Knowledge and Knowledge Management : the Keys to Sustainable Competitive Advantage / R. Lubit // Organizational Dynamics. – 2008. – 29 (4). – P. 164-178.

УДК 390.978:316.422

Башнянин Г. І., Свінцов О. М., Скірка Н. Я.

## ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДСИСТЕМИ ОСВІТНЬОГО КОМПЛЕКСУ

*Анотація.* Досліджено проблеми підвищення ефективності функціонування державної підсистеми освітнього комплексу. Розглянуто способи оцінювання окупності інвестицій в освіту і простежено соціально-економічні вигоди від державного інвестування освіти. Проаналізовано вплив держави на функціонування системи освіти. Виокремлено і обґрунтовано основні чинники підвищення соціально-економічної ефективності освітнього комплексу України.

*Ключові слова:* освітній комплекс, інвестиції, освіта, технології, вища освіта, державний контроль, державний нагляд, децентралізація

Bashnyanyn G., Svinzov O., Skirka N.

## THE PROBLEMS OF EFFICIENCY IMPROVEMENT IN THE STATE EDUCATIONAL COMPLEX SUBSYSTEM

*Summary.* The problems of efficiency increase in functioning of an educational complex state subsystem are researched. The methods of evaluating the breakeven point of the investments in education are considered and the social and economic benefits of state investing in education are deduced. The influence of the state on functioning of an education system is analyzed. The main factors of social and economic efficiency increase of the educational complex of Ukraine are distinguished and analyzed.

*Keywords:* educational complex, investments, education, technologies, higher education, state control, state supervision, decentralization

### 1. Вступ

Кожна національна освітня система є тією чи іншою мірою змішаною, включаючи державний та приватний сектори. Державний сектор освіти реалізує макрозавдання країни, перш за все – готує на майбутнє людські ресурси для розвитку та ефективного функціонування державного сектора соціально-економічної системи, забезпечує професійними кадрами політичну, юридичну, культурно-мистецьку, мілітарну сфери тощо. Водночас випускники державних вищих навчальних закладів у пошуках кращої, високооплачуваної роботи, розширюють пропозицію робочої сили на ринках ресурсів (і не лише своїх країн), тобто виступають суб'єктами економічних відносин у приватному секторі економічної системи суспільства. Проте, інвестуючи в освіту, держава отримує значні економічні вигоди (зростання продуктивності праці окремих працівників, створення нових технологій, зростання ВВП та ін.), а також чималі суспільні переваги (збільшення споживання, зростання мобільності працівників, зростання освіченого контингенту виборців тощо). З огляду на це, метою статті є дослідження проблем підвищення ефективності функціонування державної підсистеми освітнього комплексу.

### 2. Огляд літературних джерел

У сучасній економічній теорії освіта визначається як форма заощадження, що спричиняє нако-

пичення людського капіталу та зростання сукупного виробництва у тому випадку, якщо людський капітал виступає фактором у виробничій функції. Зокрема питання, пов'язані з впливом освіти на формування людського капіталу, досліджували у своїх працях такі економісти, як А. Беліченко [2], А. Віфлеємський [1], В. Воронкова [2], В. Геєць [5], Т. Гірченко [4], М. Карлін [6], Р. Нуреев [10], В. Огнев'юк [11], О. Попов [2], Н. Хроменков [13] та інші. Розвиток людського капіталу можливий завдяки інвестиціям як з боку самих індивідів, так і держави. Виважена і продумана освітня політика забезпечує не тільки формування та нагромадження людського капіталу, а й ефективно його використання для потреб економіки. У період ринкової трансформації економіки виникають проблеми, що гальмують розвиток економічної системи та освітнього комплексу суспільства і для свого розв'язання потребують державної регуляції. Держава і суспільство формують освітню політику, яка має розглядатися як один із найважливіших напрямів соціальної політики взагалі. Окремі аспекти державного регулювання освіти розглянуто у працях М. Галабурди [9], І. Галиці [3], М. Диби [9], Е. Лівні [7], І. Малого [9], Л. Поліщук [7], Т. Фінікова [12] та інших. Проте основним питанням економічної теорії є те, чи потрібно розглядати освіту як ввідний фактор у виробництво або як засіб вивчення

виробничого процесу та його покращення, аби отримати більше продукції за даного рівня витрат, а також роль держави у забезпеченні розвитку системи освіти.

### **3. Роль освіти у соціально-економічному розвитку країни**

В економічних джерелах основні функції освіти розглядаються з урахуванням таких двох аспектів: 1) освіта, як підсистема економіки, є структурним компонентом виробництва, обміну, розподілу, споживання та відтворення економічних вартостей; 2) сама освіта продукує специфічну додаткову вартість, ринковий товар – освітню послугу, що перетворює пересічну людину на рідкісний трудовий ресурс в умовах спеціалізації економічної діяльності. Зокрема, Дж. Бенгабіб та М. Шпігель [8] обґрунтовують вагомий внесок освіти в економічне зростання такими причинами:

- збільшення тривалості навчання одного робітника пов'язується зі зростанням продуктивності праці робітника;
- неосвічених та освічених робітників можна розглядати як недосконалих заміників факторів виробництва;
- національна освіта, що надає сукупність освітніх послуг, які відповідають рівню соціально-економічного розвитку, допомагає засвоювати іноземну технологію.

У міжнародній виробничій мережі існує механізм передавання інформаційних знань про технології, яке економісти називають явище „довгої руки”. Світова практика засвідчує, що для фірм слабозрозумітих країн основним джерелом передавання технологій (у тому числі управлінських) – є інструкції представників розвинутих країн: це виробники, які шукають дешевших постачальників вхідних виробничих факторів, та дистриб'ютори, котрі шукають дешевших постачальників готових виробів. Мотивація покупців – отримати від основних постачальників за найнижчу ціну кращі вироби високої якості, що приносять значний відсоток прибутку. Щоб досягти цієї мети, вони передають в усній формі знання, які перебувають у їхній власності, запозичені від інших постачальників з країн ОЕСР. Таке переміщення знань характеризує переважно прості сектори виробництва, що базуються на відомих і широко вживаних технологіях із віджилими патентами та відсутністю торгових таємниць. Ще один спосіб добування інформації про технології виробництва – це застосування різних форм внутрішньофірмового навчання: за кордоном навчання місцевих робітників і керівників, влаштування на короткострокове навчання робітників на підприємства розвинутої країни тощо.

### **4. Економічна оцінка окупності інвестицій в освіту**

Американські економісти Дж. М. Майер та Дж. Е. Раух [8] економічний вплив освіти поділили на два типи: мікро і макро. Погляд з позиції мікроекономіки виходить з того, що витрати на освіту є формою інвестиції, яка веде до створення людського капіталу (чи то для окремої особи, чи для суспільства загалом). Для визначення доцільності

здійснених капіталовкладень визначають коефіцієнт окупності цієї інвестиції.

Існує кілька способів отримання коефіцієнтів окупності капіталовкладень в освіту: за видом інвестиції (приватні чи суспільні); за рівнем економічного розвитку країни; за видом навчальної програми – загальної чи професійної середньої освіти; за типом економічного сектора, в якому діє робітник (сучасна наймана праця чи самозайнятість), а також тендерним шляхом.

Світовий досвід підтверджує, що прибутки від інвестування в освіту в передових промислових країнах загалом такі ж, як і прибутки на інвестований фізичний капітал. Водночас окупність інвестицій в освіту в країнах, що розвиваються є набагато вищою порівняно з промисловими країнами. Це відображає як хронічну нестачу людського капіталу у бідніших країнах, так і перешкоди на шляху розміщення інвестицій у людський капітал, так що прибутки на капітал будь-якого виду (фізичного чи людського) гранично вирівнюються. Разом з цим, прибутки від інвестицій у початкову освіту вищі, порівняно з середньою, а прибутки від інвестування останньої перевищують прибутки університетської освіти.

Зауважимо також, що різниця між окупністю приватних і суспільних капіталовкладень є доволі суттєвою, особливо це характерно для вищої освіти у країнах, що розвиваються, де коефіцієнт окупності капіталовкладень суспільного сектора чи не вдвічі менший. Це пояснюється тим, що структура державної оплати має значні обмеження, що понижують коефіцієнт окупності капіталовкладень в освіту, чого немає у приватному секторі, де тією мірою, якою надходження у приватному секторі дійсно наближаються до продуктивності робітника, окупність капіталовкладень на основі надходжень у конкурентоздатному секторі забезпечує кращий результат у випадку з нестачею людського капіталу, ніж окупність на основі державного масштабу платежів громадських служб, які пояснюють поведінку окремих осіб у пошуках різних рівнів та видів освіти. За домінуючої ролі державного сектора при працевлаштуванні випускників університетів у будь-якій країні обов'язковою є оцінка окупності приватних капіталовкладень з використанням даних громадських служб для розуміння попиту на університетську освіту.

Окупність інвестицій в освіту залежить також від типу навчальної програми: чим загальніша навчальна програма, тим вища окупність в освіті. Це пояснюється тим, що по-перше, собівартість професійної освіти на будь-якому рівні є вищою, ніж собівартість загальної освіти через більш спеціалізовані викладацький склад та устаткування. По-друге, випускники шкіл із загальними програмами гнучкіші у своїй придатності до широкого спектру професій, ніж випускники шкіл із професійними програмами, які наперед визначені для певного виду занять, а отже, такий ресурс, хоч рідкісніший і вищеоплачуваний в силу поглибленої спеціалізації одного фаху, все ж менш адаптований до кон'юнк-

тури попиту на робочу силу на ринку факторів виробництва.

І останнє, на чому слід наголосити – інвестиції, вкладені в освіту жінок, часто мають вищу окупність, ніж інвестиції в освіту чоловіків. Ця ситуація теж доволі суперечлива, адже чоловіки, зазвичай, заробляють більше від жінок, не дивлячись на тип економічної системи. Коефіцієнт окупності капіталовкладень в освіту є відносним поняттям, що порівнює різницю між більш та менш освіченими робітниками з вартістю їхньої освіти. Основним компонентом вартості є заробітки, від яких утримуються робітники під час навчання, що й спричиняє вищий коефіцієнт окупності капіталовкладень для жінок, ніж для чоловіків.

Наступний макрорівень цієї проблеми вихідною тезою має те, що інвестиції в освіту дають прибутки на індивідуальному чи суспільному рівні, і обумовлює, з однієї сторони процес активізації діяльності закладів освіти, з другого – це має відображатися на стані економіки. Аналіз економічного зростання після Другої світової війни ґрунтувався на так званій сукупній виробничій функції:  $продукція = f(\text{земля, робоча сила, капітал})$ . Застосовуючи цю функцію до даних часових рядів для США, отримали величезний залишок, який назвали “коефіцієнтом необізнаності”. Продукція зростала набагато швидше, ніж в умовах традиційних факторів виробництва. Саме тоді Т. Шульц та Е. Денісон [8] впровадили у традиційну виробничу функцію якість робочого, чи людського, капіталу. Т. Шульц вніс величину інвестиції, зображену витратами на освіту, чим і пояснив наявність “залишку”. Таким чином було встановлено, що тривалому економічному зростанню передувало підвищення рівня письменності населення.

Окрім війнятково монетарної дії освіти, інвестування в людей має ще чимало суспільних переваг. Зокрема, коли особа стає письменною, вона більше споживає впродовж свого життя. Освіта збільшує альтернативну вартість для жінки-домогосподарки і спонукає її брати участь у ринку праці. Освіта стимулює міграцію трудових ресурсів та забезпечує ефективне розміщення робочої сили на продуктивніших територіях. Соціальним ефектом освіти можна вважати наявність інформованого суспільства споживачів та освіченішого контингенту виборців, що приходять до вибору демократичного уряду.

## **5. Вплив держави на функціонування освітнього комплексу**

Однією з основних причин сучасної кризи державної вищої освіти вважається жорсткий державний контроль над нею і надмірна її централізація. Провідні західні та вітчизняні вчені однозначно схиляються до думки, що одним із визначальних напрямків подолання кризи є обмеження втручання держави у вищу освіту та її децентралізація. Проблема взаємовідносин держави і вищої освіти та децентралізації і автономізації освітнього комплексу у західній науковій літературі розроблена доволі вичерпно і ґрунтовно, але, на думку ряду вітчизняних вчених [12], західні дослідження розглядають

процеси і тенденції у вищій школі переважно ізольовано від глобальних процесів розвитку та трансформації людської цивілізації. Якщо сьогодні глобальними процесами і тенденціями суспільного життя є його децентралізація, автономізація, регіоналізація та фрагментація, то, природно, що ці процеси значною мірою стосуються і освітніх систем. Отже, процес децентралізації вищої освіти є частиною загального процесу децентралізації суспільного життя загалом і обидва вказані процеси мають закономірний, об’єктивний, конструктивний і демократичний характер, що врешті-решт спонукує розглядати функціональні проблеми освітнього комплексу в межах системного підходу, тобто, розглядати освіту як опосередковуючу підсистему соціально-економічної системи суспільства.

Західні дослідники проблем функціонування освітнього комплексу не заперечують і не відкидають доцільності та необхідності втручання держави у регулювання освітніх процесів. Відрізняються підходи науковців лише до стратегії, рівня і методів державного втручання у справи вищої освіти. У західній науковій літературі, як правило, розглядаються дві принципово відмінні стратегії урядового регулювання діяльності вищої школи, які по-різному впливають на здатність вищих навчальних закладів реагувати на існуючі проблеми суспільного життя – це “стратегія раціонального планування і контролю” та “стратегія саморегулювання” [12].

“Стратегія раціонального планування і контролю” бере початок з ідеї раціонального прийняття рішень, у ході якого прораховуються усі альтернативи і наслідки. Це передбачає централізацію процесу прийняття рішень і доволі жорсткий контроль за вибором заданої політики та її втіленням у життя. Стратегія урядового регулювання закладена в моделі державного контролю системи вищої освіти. Модель державного контролю традиційно використовується у континентальній Європі, де заклади вищої освіти були створені і фінансуються майже виключно державою. Зокрема, французька система вищої освіти характеризується централізованим контролем, здійснюваним Міністерством освіти. Міністерство освіти Франції регулює політику допуску молоді до вищих шкіл, навчальні програми, систему іспитів, призначення і заробітну плату професорсько-викладацького складу тощо. Мета такого детального державного регулювання – стандартизувати рівень знань і вмінь випускників, що фіксуються відповідним освітньо-кваліфікаційним ступенем. У континентальній моделі державний контроль поєднується з місцевим управлінням закладами освіти. Держава контролює призначення завідувачів кафедр і використовує систему вищої освіти для таких цілей:

- підготовка кадрів для державної системи управління;
- забезпечення ринку праці професійною робочою силою;
- дотримання законності за допомогою детального контролю.

Наступна, “стратегія саморегулювання” – виходить із двох принципів:

1) знання про об’єкт регулювання є надзвичайно невизначеними і мінливими;

2) фрагментація складних процесів прийняття рішень – благо для досягнення більшої гнучкості та інноваційності.

“Стратегія саморегулювання” надає перевагу саморегуляційним можливостям і складним взаємовідносинам між децентралізованими суб’єктами прийняття рішень. Ця стратегія відповідає моделі державного нагляду за вищою освітою. Вона походить із традиційної британської та американської систем вищої освіти (переважно британські університети є привілейованими корпораціями, які поєднують вплив викладацьких гільдій із впливом піклувальників та адміністрацій). Університети відповідають за власний менеджмент і вирішують питання допуску і прийому студентів, навчальних програм, найму персоналу вищих навчальних закладів, заробітної плати та ін. “Стратегія саморегулювання” передбачає державне фінансування закладів вищої освіти, однак, розподіл бюджету перебуває в руках професорів із Комітету університетських грантів.

Переважає більшість західних вчених віддає перевагу моделі державного нагляду за вищою освітою, оскільки вона краще відповідає фундаментальним рисам вищих навчальних закладів та умовам, необхідним для успішних інновацій у цій галузі. Переваги цієї моделі полягають у наявності професійної автономії і влади академічних експертів, які займаються продукуванням, збереженням, передачею, поширенням і застосуванням знань. Організаційна фрагментація, на думку фахівців, призводить до відмінностей між інститутами і зумовлює адаптивність, здатність пристосування вищих навчальних закладів до вимог часу.

Загалом, тенденція наукової думки щодо меж державного регулювання системи вищої освіти полягає в тому, що чим більш централізованою, формалізованою і стратифікованою є вища освіта і чим більший наголос робиться на ефективності її організації та контролю, тим нижчим є рівень здатності до організаційних змін та інновацій. Спроможність вищої освіти пристосовуватися до швидких і радикальних змін у світі перебуває у прямо пропорційній залежності від ступеня її автономізації, децентралізації, фрагментації та диверсифікації.

Зауважимо, що з двох моделей – “державного контролю” і “державного нагляду”, перша модель з її наголосом на централізації, жорсткому контролі, формалізації менш придатна для інновацій і трансформацій вищої освіти. Друга модель більшою мірою відповідає змісту, сутності й характеру вищої освіти, більше сприяє і стимулює зміни та інновації освітнього комплексу суспільства. Фахівці наголошують, що саме модель “державного нагляду” більш прийнятна для впровадження у трансформаційних процесах в освітній сфері у постсоціалістичних економіках Східної Європи, зокрема – в Україні.

Однак існують певні проблеми впровадження цієї моделі в Україні. Перехід від державного конт-

ролю до державного нагляду вимагає визначення меж та збереження балансу між державним втручанням та автономією вищих навчальних закладів. Вітчизняні вчені сходяться на думці, що єдиним шляхом переходу від моделі державного контролю до моделі державного нагляду за вищою освітою є її децентралізація, яка розв’язує чотири групи проблем: а) освітні; б) адміністративні; в) фінансові; г) політичні. Децентралізація вищої освіти включає два аспекти:

1) істотні зміни у здійсненні освітньої політики, впорядкування фінансів, підготовку викладачів, визначення навчальних програм, управління навчальними закладами тощо;

2) зміни в існуючій системі влади, а тому також політичний процес.

Політична значимість освітнього комплексу полягає в тому, що для людей влади освіта є засобом зміцнення політичної бази і здійснення політики. Західні науковці поділяють децентралізацію вищої освіти на два типи: політичну (передбачає передачу права приймати рішення щодо освіти громадянам або їх представникам на нижчих рівнях управління) та адміністративну (влада залишається у чиновників найвищого рангу, а відповідальність і влада щодо планування, менеджменту, фінансування та іншої діяльності передається на нижчі рівні уряду).

За висновками західних експертів проблем вищої школи і педагогів, децентралізація вищої освіти є необхідною передумовою успішної реалізації реформ і здійснюється через деконцентрацію урядової влади, делегування влади, приватизацію та передачу повної відповідальності за всі сфери діяльності, включно з фінансовою, місцевим освітянським організаціям.

Проте децентралізація системи освіти може мати негативні наслідки, зокрема, призвести до збільшення розриву між якістю освіти у бідних і багатих регіонах, до зростання витрат на утримання нових регіональних управлінських структур тощо. З метою уникнення небажаних наслідків децентралізації освітнього комплексу, слід продумати стратегію, яка:

1) повинна ґрунтуватися на всебічному і глибокому аналізі усіх політичних чинників;

2) враховувала б рівень політичної та економічної стабільності в країні, оскільки освітні реформи радикальним чином найдоцільніше проводити в періоди системної кризи;

3) потребує стабільності і часової тяглості у роботі урядів національних держав, оскільки перманентні демісії влади (на прикладі країн Латинської Америки) унеможливають децентралізацію;

4) повинна забезпечувати своєрідний консенсус щодо цієї проблеми з боку усіх політичних сил країни та впливових міжнародних інституцій.

Децентралізація освіти, як суспільний феномен відповіді на виклик часу, реалізується за певних політичних та економічних умов, причому ступінь доцільності децентралізації державної вищої освіти прямо пропорційний рівню нестабільності у суспільстві, де відбуваються реорганізаційні процеси в усіх сферах життя.



## 6. Висновки

Державні інвестиції в освіту забезпечують формування людського капіталу, який з часом дає суспільству чималу капіталовіддачу як на мікро-, так і на макрорівнях. Для освітнього комплексу України чинниками підвищення соціально-економічної ефективності вважаються, перш за все, децентралізація освіти та перехід від моделі “державного контролю” до “державного нагляду” з метою стимулювання ініціативи на місцях, адекватного розуміння сигналів ринку, відповідності освітніх послуг потребам економіки, формування затребуваної пропозиції інтелектуально-трудоного капіталу для усіх сфер, секторів і галузей економічної системи України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вифлеемский А. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе / А. Вифлеемский // Вопросы экономики. – 2001. – № 8. – С. 115–121.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов. – К.: ВД “Професіонал”, 2006. – 574 с.
3. Галиця І. Комерціалізація інтелектуальної власності та прикладних наукових досліджень / І. Галиця // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 70–78.
4. Гірченко Т. Професійне навчання та підвищення кваліфікації кадрів у системі ефективного трудовикористання / Т. Гірченко // Економіка України. – 1995. – №10. – С. 86–88.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. В. М. Гейця]. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Карлін М. І. Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії і практики / М. І. Карлін. – Луцьк: Вежа, 2000. – 192 с.
7. Ливни Э. Проблема качества высшего образования: конкуренция, государственное регулирование и связь с рынком труда / Э. Ливни, Л. Полищук // Экономические исследования и образование. – 2004. – Июль. – С. 9–15.
8. Майер Д. М. Основні проблеми економіки розвитку / Дж. М. Майер, А. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
9. Малий І. Й. Держава і ринок: філософія взаємодії / І. Й. Малий, М. І. Диба, М. К. Галабурда. – К.: КНЕУ, 2005. – 358 с.
10. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – №9. – 136 с.
11. Огнев’юк В. О. Освіта в системі цінностей сталого людського розвитку / В. О. Огнев’юк. – К.: Знання України, 2003. – 448 с.
12. Фініков Т. Сучасна вища освіта: світові тенденції та Україна / Т. Фініков. – К.: Таксон, 2002. – 176 с.
13. Хроменков Н. А. Образование. Человеческий фактор. Общественный прогресс / Н. А. Хроменков. – М.: Педагогика, 1989. – 192 с.

УДК 331.522.4:378+334.735

Горін І. І.

## ПІДГОТОВКА КАДРІВ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

*Анотація.* Аналізуються проблеми кадрового потенціалу ВНЗ споживчої кооперації України та стратегії підбору кваліфікованого персоналу для вищих навчальних закладів на сучасному етапі розвитку вищої школи.

*Ключові слова:* персонал, кадровий потенціал, освіта, вищі навчальні заклади, споживча кооперація

Horin I.

## TRAINING AS A WAY TO INCREASE THE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL MANAGEMENT

*Summary.* This article is devoted to the human resources problems of consumer cooperation among the higher educational establishments of Ukraine. The strategies of the qualified personnel selection for higher educational establishments at the higher education developing stage are also analyzed.

*Keywords:* personnel, human resources, education, higher educational establishments, consumer cooperation

### 1. Вступ

Основою стабільності соціально-економічного розвитку будь-якого підприємства є професіоналізм і творчі здібності працівників. Тому значна увага нині повинна приділятися людським ресурсам, які

виступають основним потенціалом успішної господарської діяльності підприємств, у тому числі кооперативних. Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать від персоналу, який має бути орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті,

результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів, створення конкурентоспроможної продукції [10]. Згідно з вимогами сучасного ринку праці, висококваліфікований фахівець повинен володіти не лише відповідними професійними знаннями, постійно прагнути до підвищення свого кваліфікаційного рівня, але й вирізнятися високою професійною мобільністю [5], що є визначальним у підвищенні конкурентоспроможності кожного працівника. Тому ефективність кадрового потенціалу будь-якого підприємства буде залежати від вирішення проблем підбору, підготовки й раціонального використання персоналу. Однак щодо окремих галузей економіки ці питання ще не досить вивчені, що зумовлює актуальність даного дослідження.

## 2. Огляд літературних джерел

Як свідчать результати наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних економістів, ефективність діяльності будь-якої галузі економіки залежить від ефективності використання кадрового потенціалу – якості та рівня використання людських ресурсів [5]. Проблеми щодо підвищення якості робочої сили, її ролі у досягненні високих кінцевих результатів діяльності ВНЗ, конкурентоспроможності працівників, підвищення ефективності використання кадрового потенціалу активно обговорюються останнім часом багатьма вченими. Теоретичні й практичні аспекти конкурентоспроможності працівників досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: С. І. Бандур, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, А. М. Колот, М. В. Семикіна, М. О. Волгін, Р. П. Колосова, Р. А. Фатхутдінов та ін. Проблемам розвитку трудових ресурсів, якості людських ресурсів, використання трудового потенціалу присвячені праці вітчизняних вчених В. С. Васильченко, О. А. Грішнєвої, А. М. Гриненко, Є. П. Качан, Г. В. Осовської, О. В. Крушельницької, Д. Г. Шушпанова та ін. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання формування та використання кадрового потенціалу підприємств і організацій у розрізі видів економічної діяльності, зокрема в системі споживчої кооперації України.

## 3. Кадровий потенціал підприємств системи споживчої кооперації України: формування та використання

Ефективність потенціалу підприємств залежить від їх кадрового складу та рівня використання людських ресурсів. У цьому зв'язку нами дослідже-

но окремі аспекти кадрового потенціалу підприємств, що безпосередньо впливають на ефективність його використання (освітній і професійно-кваліфікаційний рівень працівників). На жаль, проведені за останні роки реформи в українській економіці призвели до росту безробіття, погіршення якісного складу працівників більшості галузей та зниження ефективності використання їх кадрового потенціалу.

На даний час у системі споживчої кооперації України діють 23 вищих навчальних заклади, серед них такі авторитетні, як Львівська комерційна академія і Полтавський університет економіки та торгівлі IV рівня акредитації, Вінницький кооперативний та Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститути III рівня акредитації. Крім того, фахівців різних галузей економіки готують 19 кооперативних коледжів і технікумів. Щорічно навчальні заклади Укоопспілки випускають 12 тисяч студентів, які стають не тільки кадровим поповненням підприємств Укоопспілки, а працюють за фахом у багатьох галузях національної економіки України. На міжнародному рівні співпрацює з Вищими навчальними закладами більш ніж 20 країн світу, серед яких Великобританія, США, Франція, Німеччина та Росія [6]. Станом на 01.10.2011 р. у ЛКА 535 студентів, а в ПУЕТ – 655 студентів і 1835 студентів кооперативних вищих закладів I рівня акредитації навчаються за скеруванням організацій і підприємств споживчої кооперації України, а загальний контингент студентів становить 40,0 тис. осіб, тобто лише 7-8% студентів для себе готує споживча кооперація.

У 2011 р. ВНЗ споживчої кооперації не отримали державного замовлення від Укоопспілки, а тому доцільно у 2012 р. відновити таку практику для підготовки фахівців для потреб споживчої кооперації чисельністю не менше 10% загального набору. Це буде сприяти вчасному омолодженню кадрового потенціалу споживчої кооперації, підвищить мотивацію випускників шкіл і дасть можливість працювати за обраним фахом у системі.

У зв'язку зі зниженням загальної кількості випускників шкіл протягом останніх п'яти років (2007-2011рр.) чисельність студентів і чисельність викладачів з кожним роком зменшується, що наглядно видно на прикладі ЛКА (табл. 1).

В роки реформування економіки України обсяги діяльності споживчої кооперації скоротилися, що об'єктивно призвело до зменшення потреби в

Таблиця 1

### Чисельність студентів і викладацько-обслуговуючого персоналу ЛКА за 2007-2011 рр. (осіб)

Роки/кількість	Студенти	Викладачі	Фахівці	Робітники
2007	8310	433	215	206
2008	8220	422	242	226
2009	7671	397	256	213
2010	6487	365	244	197
2011	5604	353	250	206

Джерело: Довідка ЛКА про чисельність студентів і викладацько-обслуговуючого персоналу.

кадрах. Тому упродовж 2007-2011 рр. у системі споживчої кооперації України щорічно зменшувалася загальна чисельність працюючих й тих працівників, які мають високий освітній рівень (табл. 2).

му, так і окремих її облспоживспілок (табл. 3). Покращення якості частково обумовлено різким скороченням працюючих. Водночас штат споживчої кооперації проводить постійно ротацію кадрів: замі-

Таблиця 2

**Чисельність працюючих у системі Укоопспілки за 2007-2011 рр.**

(тис. осіб)

Показники	Роки						
	2007	2008	2009	2010	2011	2011 в % до 2007	2011 в % до 2010
Загальна чисельність працівників	88,3	81,0	75,6	67,2	59,5	67,4	88,5
З них працівники з вищою освітою	41,4	38,7	36,7	33,7	30,9	74,6	91,7
У тому числі:							
- працівники з повною та базовою вищою освітою	13,8	13,3	12,8	12,7	12,0	87,0	94,5
- працівники з неповною вищою освітою	27,6	25,4	23,9	21,0	18,9	68,5	90,0

*Джерело:* Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки [7,8,9].

Як видно з даних табл. 2, чисельність працюючих у системі Укоопспілки у 2011 р., порівняно з 2007 р., зменшилася на 28,8 тис. осіб або на 32,6%, у тому числі працівників з повною та базовою вищою освітою на 1,8 тис. осіб або на 13,0% та працівників з неповною вищою освітою на 8,7 тис. осіб або на 31,5%. Високими були темпи скорочення чисельності працюючих і у розрізі облспоживспілок. Основною причиною значного зниження чисельності працівників у системі Укоопспілки та облспоживспілках є зменшення обсягів діяльності в умовах швидкого росту гіпермаркетів та високої конкуренції у роздрібній торгівлі.

Як свідчать результати дослідження якісного складу працівників підприємств і організацій системи споживчої кооперації, питома вага фахівців з повною та базовою вищою освітою у загальній чисельності працюючих щорічно збільшується (табл. 3) і у 2011 р. сягнула 51,9 % проти 46,9 % у 2007 р.

Високий відсоток висококваліфікованих фахівців у загальній чисельності працюючих (51,9%) свідчить про порівняно високий якісний склад як працівників системи споживчої кооперації у ціло-

щено більшість керівних посад у облспоживспілках висококваліфікованими спеціалістами, які володіють інструментарієм ринкового ведення господарства, значна частина керівників підрозділів пройшла підвищення кваліфікації, що сприяє підвищенню ефективності кадрового потенціалу споживчої кооперації в цілому. Зменшилась також кількість працівників, що обіймали керівні посади і не мають відповідної профільної вищої освіти.

В сучасних умовах економічної стабілізації і поступового економічного розвитку споживчої кооперації виникає потреба подальшого підвищення ефективності кадрового потенціалу системи Укоопспілки: потрібні фахівці з вищою повною освітою, особливо економістів, фінансистів, юристів, менеджерів тощо.

На даний момент у системі споживчої кооперації за штатним розписом не передбачено потреби у фахівцях фінансового менеджменту. Тому всі фахівці (спеціалісти) скеровані на облікову роботу. Це негативно впливає на ефективне використання капіталу і рентабельність споживчої кооперації.

Таблиця 3

**Питома вага працівників з вищою освітою системи Укоопспілки у загальній чисельності працюючих за 2007-2011 рр.**

Роки	Питома вага працівників з вищою освітою у загальній чисельності працюючих, %		
	працівники з вищою освітою	працівники з повною та базовою вищою освітою	працівники з неповною вищою освітою
2007	46,9	15,6	31,3
2008	47,8	16,4	31,4
2009	48,6	17,0	31,6
2010	50,2	18,9	31,3
2011	51,9	20,2	31,7

*Джерело:* Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки [7,8,9].

Стабілізувати ситуацію з кадровим забезпеченням підприємств і організацій даної системи неможливо тільки за рахунок збільшення випуску фахівців. Низька мотивація праці на підприємствах і в організаціях спонукає до втрати (звільнення за власним бажання) компетентних фахівців, що призводить до зниження конкурентних позицій споживчої кооперації на ринку (середня заробітна плата у 2010 р. становила лише 1423 грн, тоді як по Україні вона складала 2247 грн). Тому в майбутньому конкурентоспроможність системи споживчої кооперації буде залежати перш за все від ефективного формування, економічного стимулювання та належного використання кадрового потенціалу.

З вищенаведеного для підприємств системи споживчої кооперації актуальним завданням нині є визначення загальної стратегії та системного підходу до формування і використання кадрового потенціалу, тому потрібно:

1) добиватися держзамовлення на обґрунтовану кількість підготовлених фахівців потрібних системі;

2) у роботі з кадрами провести перегляд посадових ставок висококваліфікованим працівникам і вести пошук інших методів стимулювання з врахуванням продуктивності праці і кінцевих фінансових результатів.

На нашу думку, вирішення даних проблем повинно базуватися на подальшому удосконаленні кадрової роботи, з врахуванням ринкових умов господарювання.

#### 4. Висновки

Для удосконалення кадрового потенціалу підприємств і організацій системи Укоопспілки потрібно:

1. Підвищити посадові ставки й удосконалити мотиваційний механізм, що буде сприяти зниженню плинності висококваліфікованих фахівців на підприємствах системи споживчої кооперації.

2. Добиватися відновлення держзамовлення на підготовку фахівців для потреб споживчої кооперації в попередніх обсягах.

3. Підвищити ефективність використання наявного кадрового потенціалу підприємств і організацій системи споживчої кооперації України і на цій основі покращити економічний стан і зміцнити конкурентні позиції на ринку.

4. Повніше використання кадрового потенціалу ВНЗ системи Укоопспілки для підготовки і перепідготовки кадрів потрібних кваліфікацій.

Тому ефективність діяльності системи Укоопспілки у майбутньому залежатиме від вибору дієвих важелів підвищення ефективності використання кадрового потенціалу кожного підприємства і організації, що потребуватиме подальших досліджень цієї проблеми.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богиня Д. П. Трансформаційні процеси в системі формування національного ринку праці: інституційний аспект / Д. П. Богиня // Україна: аспекти праці. – 2005. – №1. – С. 3-8.

2. Грішнова О. А. Освіта – головний чинник економічного і соціального розвитку України / О. А. Грішнова // Вісник ТАНГ, 2003. – №5/2. – С. 17-53.

3. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://>**Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**

4. Дробиш Л. В. Кадрова робота в системі споживчої кооперації та напрямки її удосконалення / Л. В. Дробиш // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2007. – С. 99-101. – (Серія „Економічні науки”).

5. Дробиш Л. В. Проблеми кадрового забезпечення підприємств і організацій системи споживчої кооперації / Л. В. Дробиш // Регіональні перспективи. – 2003. – № 4-5 (29-30). – С. 68-70.

6. Офіційний сайт Укоопспілки: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.coop.com.ua>

7. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2004-2008 рр. – К., 2009. – 118 с.

8. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2009 рік. – К., 2010. – 103 с.

9. Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2010 рік. – К., 2010. – 107 с.

10. Семикіна М. В. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: теорія і практика регулювання: монографія / [М. В. Семикіна, О. О. Смирнов; за ред. М. В. Семикіної]. – Кіровоград : КОД, 2008. – 208 с.

## ПОНЯТТЯ І СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ „ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ”

*Анотація.* Охарактеризовано сутність категорії “оцінка персоналу” як вагомого складника системи управління персоналом і сформульоване власне визначення даної категорії.

*Ключові слова:* персонал, оцінка, система оцінки персоналу, атестація, суб’єкт та об’єкт оцінки, якості працівника, кількісні та якісні показники

Yezhely Y.

## THE CONCEPT AND ESSENCE OF THE CATEGORY “EVALUATION OF PERSONNEL”

*Summary.* In the article was described the essence of the “staff assessment” category as an important component of the personnel management system and was formulated our own definition of this category.

*Keywords:* personnel, evaluation, personnel evaluation system, certification, subject and object of evaluation, quality of personnel, quantitative and qualitative indicators

### 1. Вступ

Для побудови ефективної системи управління персоналом необхідно враховувати велику кількість різних внутрішніх факторів, які характеризують рівень розвитку управління і ступінь компетентності членів організації. Інформація про такі чинники збирається переважно за допомогою аналізу кадрових справ організації, важливим інструментом якого є оцінка персоналу. Завдяки цьому можна з’ясувати потребу організації в працівниках певної кваліфікації, рівні внутрішньофірмового сукупного трудового потенціалу, індивідуальні особливості кожного працівника, його сильні і слабкі сторони, мотиваційні настанови і потенційні можливості. У свою чергу, отримана інформація дозволяє вирішувати значний спектр кадрових завдань, забезпечувати комплексний підхід прийняття управлінських рішень.

В умовах економічної нестабільності оцінка персоналу набуває особливого сенсу, адже саме у період кризи та мінімізації витрат на персонал знижується заробітна плата, відбуваються масові скорочення працівників, кожен співробітник розглядається як одиниця для інвестування фінансового капіталу. Тому, щоб правильно розмістити капіталовкладення, важливо мати чітке уявлення про можливості кожного представника організації в умовах кризової ситуації особливо загострюється потреба збереження найбільш ефективних співробітників.

Ефективна оцінка персоналу є основою безлічі процедур: планування, пошуку, найму, переміщення в організації, матеріального і морального стимулювання, підвищення кваліфікації.

Без сумніву, успішність даного процесу залежить від ефективності функціонування каналу зворотного зв'язку, що розглядається як процес оцінки суб’єктом управління відповідності об’єкта необхідним стандартам. Отже, чим об’єктивніша оцінка та достовірніша отримана суб’єктом управління інформація, тим ефективнішим буде вплив на об’єкт, швидше і з меншими втратами буде досягнуто мети управління. Таким чином, оцінка персоналу висту-

пає засобом реалізації як цілей кадрової політики, так і цілей діяльності всієї організації, що здійснює забезпечення суб’єкта управління персоналом необхідними даними про об’єкт управління.

Оцінці персоналу як найважливішому елементу системи управління персоналом присвячено значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних учених. Проте багато дослідників по-різному розуміють категорію “оцінка персоналу” і часто ототожнюють її з “атестацією персоналу”, що пов’язано насамперед зі схожістю основної мети цих понять – отримання об’єктивної інформації про персонал.

Саме тому ми зупинимося на розгляді сутності категорії “оцінка персоналу”, яка певним чином трансформувалася в міру розвитку загальної теорії управління персоналом.

Для вітчизняної науки, у тому числі економічної, завжди було характерним прагнення до чіткості й однозначності категорій, що описують те чи інше явище. Вивчення практики кадрового менеджменту вітчизняних підприємств засвідчує те, що використання оцінних персонал-технологій ще не набуло належного розвитку. І якщо прийняттю інвестиційного рішення передують детальна оцінка проекту за спеціально розробленою методикою, то кадрові рішення здебільшого не підкріплюються даними процедурами, що, природно, знижує їх обґрунтованість, дієвість тощо.

Водночас вирішення даної проблеми ускладнюється тим, що питання побудови систем оцінки персоналу в економічній літературі не опрацьовані досить комплексно. Більшість авторів розглядають оцінку в рамках вирішення окремих завдань, а не як самостійну підсистему кадрового менеджменту. Недостатньо відпрацьований і понятійний апарат, у термінах якого описується система оцінки персоналу, а без його наявності в принципі неможливе складання будь-якої науково обґрунтованої концепції. І тут, у першу чергу, необхідно однозначно встановити сутність категорії “оцінка персоналу”, але не тільки запропонувати її тлумачення, а й вказати на суттєво важливі риси.

## 2. Огляд літературних джерел та публікацій

Професор і науковий співробітник Центру глобального лідерства INSEAD С. В. Шекшня розуміє оцінку персоналу як процес визначення ефективності виконання співробітниками організації своїх посадових обов'язків і реалізації організаційних цілей [18, с. 215]. На його думку, регулярна і систематична оцінка персоналу позитивно впливає на мотивацію працівників та їх професійний розвиток.

Відомий фахівець у галузі управління персоналом В. С. Половинко зауважує: “Єдиного підходу до тлумачення оцінки, її сутності та значення не існує. Множинність визначень в основному пояснюється специфічністю форм прояву і змісту оцінки залежно від цілей і завдань її проведення” [13, с. 74]. Необхідно розрізняти оцінку як функцію, як процес і як результат. Оцінка як процес, зазначає вчений, передбачає “систематичне порівняння показників і параметрів об'єкта оцінки з якимись нормативними чи бажаними показниками” [13, с. 74].

За С. Ф. Покропівним, оцінка персоналу – це цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці тощо) працівників з відповідними параметрами, вимогами. Фактично, це регулярна характеристика керівниками своїх підлеглих з точки зору, як досягнутих результатів, так і того, як їх досягнути або завдяки чому будуть досягнуті ці результати [5, с. 87].

Окремі автори трактують оцінку персоналу як процедуру визначення відповідності працівника вимогам посади або робочого місця. Так, Г. К. Реймаров формулює оцінку персоналу як процедуру визначення кількісних значень відповідності працівника своїй посаді [14, с. 111]. Причому акцент робиться тільки на визначення кількісних характеристик без урахування якісних показників. Таке визначення доповнюють О. Я. Кібанов [17], Л. В. Балабанова [1] та Л. М. Шимановська-Діанич [19]. Оцінка персоналу – це цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, мотивацій і властивостей) вимогам посади або робочого місця [17, с. 339]. Фактично, це регулярна характеристика керівниками своїх підлеглих з точки зору як засобів досягнення результатів, так і шляхів їх поліпшення. В інших дослідженнях цю категорію визначають з точки зору результативності діяльності працівника. Оцінка працівника – це оцінка підсумків його роботи [2, с. 69]. Американські фахівці з управління розглядають оцінку персоналу як засіб забезпечення керівника інформацією про те, наскільки ефективно кожен працівник виконує делеговані йому обов'язки [11]. Цілковито виправдано вважається позиція західних спеціалістів у сфері менеджменту оцінки персоналу: оцінка має розглядатися як можливість відкритого обговорення прогресу в діяльності працівника, вибору шляхів удосконалення цієї діяльності. Необхідно, щоб працівник розумів, які помилки він допускає, які з них пов'язані з його особистістю, як найбільш повно реалізувати свій потенціал.

За С. В. Масловим, оцінка персоналу являє собою процедуру, що проводиться з метою виявлення

ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його діяльності відповідним вимогам [10, с. 218-219]. Він вважає, що виконавець повинен відповідати вимогам, які висуваються до нього посадовими обов'язками, змістом і характером праці, а також вимогам, зумовленим ефективною організацією виробництва, використанням найбільш раціональних методів праці, технічних засобів тощо. Оцінці підлягають не лише професійна компетентність, але й реалізація цих можливостей у процесі виконання доручених обов'язків, відповідність процесу виконання цієї роботи певній ідеальній моделі, певним умовам виробництва, а результати праці – нормативним вимогам, запланованим показникам, поставленим цілям.

У студіях Ю. Г. Одегова і Л. Р. Котової основна увага приділяється оцінці діяльності персоналу з позицій організації оплати його праці. При цьому за мету оцінки висувається визначення ступеня ефективності праці. Природно, що в даному контексті на перший план виходить оцінка результатів праці, у тому числі – його продуктивності. Оцінка діяльності персоналу щодо досягнення цілей, так само як і оцінка ділових та особистих якостей, розглядаються як додаткові джерела інформації для прийняття кадрових рішень при винагороді персоналу [12]. Розвиток форм і методів оцінки, поширення її на різні елементи системи управління персоналом викликали появу наукових праць, що стали основою для побудови та розвитку комплексного підходу до оцінки персоналу, у тому числі – оцінки економічної ефективності системи управління персоналом загалом. Оскільки діяльність з управління людськими ресурсами організації вимагає фінансових інвестицій, то об'єктивно необхідною стає оцінка економічної ефективності проектування системи управління персоналом, якості підготовки і підвищення кваліфікації персоналу, якості знань, умінь і навичок працівника. Безумовно, ці інноваційні підходи до оцінки не скасували і традиційних питань оцінки діяльності персоналу, які отримали свій подальший розвиток у дослідженнях В. А. Дятлова [16], О. Я. Кібанова [17], С. В. Шекшня [18].

Водночас слід вказати на наявність у вітчизняній економічній літературі спрощеного підходу до визначення сутності оцінки. Так, у студіях О. П. Єгоршина оцінка персоналу трактується як “визначення відповідності працівника вакантній або займаній посаді” [4], при цьому способами реалізації виступають оцінка потенціалу працівника, оцінка індивідуального внеску та атестація кадрів. Тут простежується повна термінологічна анархія автора, позаяк одна з цілей оцінки видається за її сутність, а види оцінок розглядаються як способи оцінки. Т. Ю. Базаров [15, с. 190-191], на відміну від О. П. Єгоршина, визначає оцінку персоналу як заходи, за допомогою яких встановлюється відповідність кількості і якості роботи до вимог технології виробництва, а систему оцінки він об'єднує у такі три основні рівні: повсякденна оцінка професійної діяльності, періодична оцінка виконання обов'язків та оцінка потенціалу. У роботах О. А. Борисової

оцінка трактується як “процес визначення ефективності діяльності співробітників у реалізації завдань організації з метою послідовного накопичення інформації, необхідної для прийняття подальших управлінських рішень” [3, с. 9.]. На нашу думку, обмеженість цього судження обумовлена тим, що автор оцінює діяльність поза оцінкою особистісних якостей. Крім того, з поля зору практично випадає мотиваційний аспект оцінки, що є загальновизначним її елементом.

У вітчизняних наукових публікаціях погляд на оцінку персоналу стає все більш адекватним тій ключовій ролі, яку вона покликана відігравати в системі загального менеджменту організації. Зокрема, базовим визначенням оцінки може розглядатися її трактування як цілеспрямованого процесу встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, мотивацій і властивостей) вимогам посади або робочого місця [6]. При цьому в розвитку даного визначення автори розрізняють: оцінку діяльності, оцінку кандидатів на вакантні посади, поточну оцінку персоналу підприємства, оцінку результативності праці, оцінку придатності. У низці досліджень І. А. Маркіна [9] обґрунтовано доводить, що система оцінки персоналу має вра-

ки, її інтерпретацію і використання отриманих результатів” [20]. На думку автора, зайва деталізація явища або категорій дозволяє глибше проникнути в його сутність, однак щодо оцінки персоналу більш доцільно позначити її як процес, що має свій конкретний результат.

О.В. Крушельницька [7] оцінку персоналу розглядає як елемент управління і як систему атестації кадрів, що застосовується в організації у тій чи іншій модифікації. Оскільки результати оцінки визначають становище працівника на виробництві і перспективу його переміщення, то вони є важливим мотиваційним фактором поліпшення трудової діяльності і ставлення до роботи. Поняття оцінки персоналу слід відрізнити від поняття атестації. Атестація персоналу – це лише один із традиційних методів оцінки персоналу, при якому керівник періодично аналізує ефективність виконання посадових обов'язків за допомогою стандартних критеріїв [18].

### 3. Узагальнення проблеми дослідження

Огляд літературних джерел засвідчує, що більшість дослідників розглядають категорію “оцінка персоналу”, характеризуючи лише окремих її показників чи групу показників без урахування всіх складників системи оцінки персоналу, зображені на рис. 1.

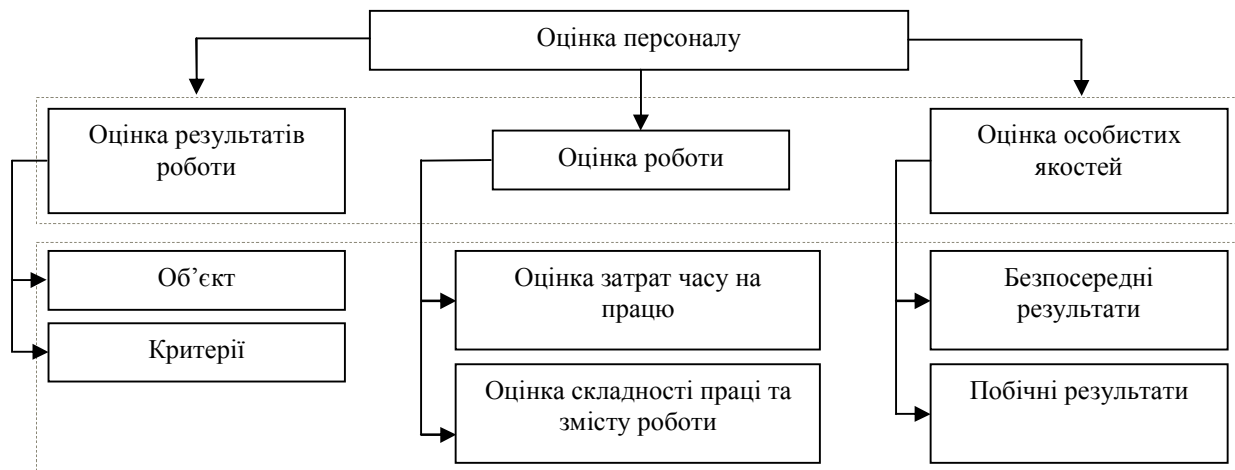


Рис. 1. Зміст категорії “оцінка персоналу”

ховувати і відображати такі фактори: стратегічні цілі організації; становище внутрішнього середовища; організаційну структуру та культуру організації; традиції даної організації; контингент працівників.

Низка авторів розглядає оцінку як судження про ступінь розвиненості, практичної вираженості якої-небудь якості (групи якостей) працівника, про результати його праці, що виражається в описовій формі (якісна оцінка) або числовій (кількісна оцінка) формі [20]. У цьому разі В. І. Шкатулла розглядає оцінку персоналу як результат оціночного процесу, який, у свою чергу, є основою для вироблення управлінського рішення. Не випадково розмежовані поняття оцінки й оцінювання, причому останнє трактується як “процес отримання оцінки, що включає підготовку, вибір предмета та об'єкта оцін-

Отже, роль оцінки персоналу в системі управління організацією дуже важлива і полягає в тому, що саме на її основі управляючий суб'єкт приймає відповідні рішення, ефективність яких залежить від того, наскільки ця інформація буде якісною і надійною. Значення оцінки виявляється ще й у тому, що вона пов'язує й об'єднує всі елементи системи управління персоналом. Неможливо здійснити управління персоналом за жодним напрямом (планування персоналу, відбір, адаптація, стимулювання праці, розвиток здібностей, трудові переміщення і кар'єра, згуртування колективу, вивільнення персоналу тощо), не проводячи при цьому оцінку відповідних ділових, особистісних чи професійних якостей працівників.

Але всі зазначені у статті формулювання даного поняття недостатньо повно відображають його

сутність і зводяться лише до оцінки результативності праці працівника чи до визначення відповідності його вимогам робочого місця і т. ін. Тобто фактично простежується підміна сутнісного змісту поняття одним із його цільових призначень. Ці визначення мають також і методичний недолік, бо практично в жодному з них немає посилання на того, хто проводить оцінку, тобто на суб'єкта оцінювання.

#### 4. Висновки

Враховуючи недоліки розглянутих визначень категорії “оцінка персоналу”, ґрунтуючись на сутнісному змісті поняття “оцінка” та беручи до уваги специфіку діяльності з оцінки персоналу, пропонуємо власне трактування категорії “оцінка персоналу”.

Оцінка персоналу – це діяльність суб'єкта оцінки з оцінювання об'єкта оцінки для отримання інформації про його якісні і кількісні характеристики, необхідні для проведення різних управлінських дій, а також здійснення зворотного зв'язку між суб'єктом і об'єктом управління персоналом в організації.

Отже, можна виділяти різні аспекти категорії “оцінка персоналу”, що дозволить визначити її зміст, але в економічній літературі вона розглядається, насамперед, як елемент управління людьми. Водночас це необхідний засіб становлення якісного стану трудового потенціалу колективу, його сильних і слабких сторін, основа для вдосконалення і розвитку індивідуальних трудових якостей персоналу. Основним результатом оцінки переважно виступає визначення місця працівника в організації і перспектив його просування: це взаємний мотиваційний фактор поліпшення трудової діяльності і ставлення до праці.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К: ВД “Професіонал”, 2006. – 512 с.
2. Бизюкова И. В. Кадры управления: подбор и оценка : учеб. пособие / И. В. Бизюкова. – М. Экономика, 2002. – 150 с.
3. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала / Е. А. Борисова. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
4. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н.Новгород: НИМБ, 2001. – 692 с.
5. Економіка підприємства / [за ред. С. Ф. Покропівного]. – К.: КНЕУ, 2001. – 526 с.
6. Технология управления персоналом (настольная книга менеджера) / [П. В. Журавлев, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Т. Олегов]. – М.: Экзамен, 2000. – 288 с.
7. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
8. Магура М. И. Оценка работы персонала / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М.: ЗАО Бизнес-школа “Интел-Синтез”, 2004. – 645 с.
9. Маркіна І. А. Методологія сучасного управління: монографія / І. А. Маркіна. – К.: Вища школа, 2001 – 311 с.
10. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособ. / Е. В. Маслов. – М.: ИНФРА–М, Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – 312 с.
11. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1993. – 702 с.
12. Одегов Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход учеб.-практ. пособие / Ю. Г. Одегов, К. Х. Абдурахманов, Л. Р. Котова. – М.: Альфа-прес, 2011. – 752 с.
13. Половинко В. С. Управление персоналом / В. С. Половинко. – Омск: ОмГУ, 2001. – 276 с.
14. Реймаров Г. Системный подход к оценке персонала / Г. Реймаров, Р. К. Грицук // Ядерная энергетика. – 2004. – №2. – С. 110-117.
15. Управление персоналом / [под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина]. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
16. Управление персоналом / [под ред. В. А. Дятлова]. – М.: Изд. Центр “Академия”, 2000. – 336 с.
17. Управление персоналом организации: учебник / [под ред. А. Я. Кибанова]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
18. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: учебно–практическое пособие / С. В. Шекшня. — М.: ЗАО “Бизнес–школа “Интел–Синтез”, 2002. — 368 с.
19. Шимановська-Діанич Л. М. Управління персоналом. Опорний конспект лекцій для студентів кооперативних вузів спеціальностей: 7.0502.01 “Менеджмент організацій”, 7.050206 Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Ч.ІІ / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава: ПУСКУ, 2001. – 78 с.
20. Шкатулла В. И. Настольная книга менеджера по кадрам / В. И. Шкатулла. – М.: НОРМА, 2003. – 992 с.



## ГЛОБАЛЬНІ ФІНАНСОВІ КРИЗИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

**Анотація.** З'ясовано суть понять “глобальні фінансові кризи” та “фінансові кризи епохи глобалізації”. Досліджено вплив на світове господарство подій глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. як найбільш масштабного потрясіння з часів Великої депресії 1929–1933 рр.

**Ключові слова:** глобальна фінансова криза, фінансовий ринок, іпотечне кредитування, фондові індекси, антикризові заходи

Perepolkina O.

## GLOBAL FINANCIAL CRISES IN WORLD ECONOMY

**Summary.** In the article the meaning of such concepts as “global financial crises” and “financial crises of the epoch of globalization” is clarified. It is also investigated how the events of the global financial crisis of 2007–2009 have influenced the world economy as one of the most dramatic shifts since the Great depression of 1929–1933.

**Keywords:** global financial crisis, financial market, mortgage crediting, stock indices, anti-crisis measures

### 1. Вступ

Фінансові кризи є невід'ємною складовою економічного розвитку людства. Вони еволюціонують, змінюють свої масштаби паралельно з розвитком світової економіки. Тенденції розвитку сучасного світового господарства, що характеризуються стрімким розвитком процесів інтеграції та глобалізації, суттєво підвищують ризики фінансових потрясінь. Економіки окремих країн та світове господарство загалом стають більш вразливими та більш чутливими до коливань на фінансових ринках. “Фінансові недуги” сучасності поширюються на господарства країн світу, що тісно переплетені економічними взаємозв'язками, з блискавичною швидкістю. Національні економіки окремих країн та міжнародні фінансово-економічні інституції демонструють неспроможність запобігання та ефективного протистояння фінансовим потрясінням. Тому важливим є дослідження суті, причин та наслідків світових фінансових криз, а також пошук шляхів їхнього приборкання.

Шляхи подолання негативних наслідків глобальних фінансових криз сучасності розглядають у своїх працях С. Вайн [1], В. Грищенко [2], О. Кузнецов [3], І. Лютий та О. Юрчук [4], К. Рудий [5], О. Чуб [6] та ін. Проте не всі аспекти означеної теми достатньо досліджено, відтак, вони потребують подальшого вивчення.

В умовах глобалізації великого значення набуває недопущення масштабних фінансових потрясінь та швидке подолання негативного впливу “фінансових недуг” у разі їхнього виникнення. Тому метою даної статті є дослідження основних передумов, форм прояву глобальних фінансових криз та вивчення сучасного світового досвіду реалізації антикризових заходів.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідження кризових явищ в економіці, вивчення природи їх походження, факторів, що їх провокують, з'ясування спільних рис у сценаріях розвитку криз є предметом праць багатьох науковців

протягом останніх століть. З плином часу інтерес до окресленого кола питань в економічному науковому товаристві не лише не вщухає, а навпаки – посилюється. Свідченням цього є велика кількість книг та публікацій у фахових періодичних виданнях.

Керуючий директор “Альфа-банку” (Росія) Саймон Вайн у своїй книзі намагається дати відповіді на питання, як вижити організаціям в умовах спадів на ринках, як зберегти людям власні заощадження. Автор з'ясовує причини сучасної кризи [1, с. 14-30], дає характеристику основних учасників угод на ринку [1, с. 47-68], досліджує хронологію подій кризи [1, с. 89-128], визначає найбільш небезпечні сегменти фінансів в економіці [1, с. 142-158], здійснює огляд ситуації, що склалася на фінансових ринках [1, с. 124-242], формулює модель ринкового циклу, визначає в ній роль регулятора [1, с. 253-267].

Грунтовне дослідження фінансових криз та першої кризи глобалізації здійснено В. Грищенко, який порівнює американський та європейський антикризові рецепти та пропонує стратегію виживання в умовах кризи, реалізація якої, на думку автора, має відбуватись у чотири етапи [2, с. 23-25].

Генезу фінансових криз досліджено у праці О. Кузнецова. Автором проведено історичні паралелі між причинами біржових крахів, які відбувалися на ранніх етапах становлення капіталізму, та іпотечної й біржової криз у США. Особливу увагу приділено аналізу “парадигми ефективних ринків” та ролі “інформаційної асиметрії” у розвитку світової фінансової кризи 2007–2009 рр. [3, с. 30-32].

І. Лютий та О. Юрчук аналізують особливості розвитку глобального ринку фінансових послуг в умовах кризи, її прояви в Україні, а також антикризові заходи світової спільноти [4, с. 13-16]. Дослідники вивчають можливості їхнього впровадження з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняних банків.

Глибоке дослідження фінансових криз здійснив К. Рудий. Вчений дослідив суть кризових явищ, їхню природу, розглянув історію фінансових криз.

Особливу увагу К. Рудий приділив політичній складовій появи і розвитку фінансових криз сучасності [5, с. 194–276].

Дослідження теоретичних та прикладних аспектів банківських криз знайшло своє відображення у праці О. Чуб. Автор вивчає кризи у глобальному середовищі, виділяє типи банківських криз, аналізує останню в часі банківську кризу в Україні 2008–2009 рр. [6, с. 22–24].

### **3. “Велика депресія” – найбільша катастрофа індустріальної епохи**

Фінансові кризи мають глибоке коріння у світовому господарстві. Зі зміною характеристик останнього змінюються й параметри фінансових криз. Так, на ранніх етапах господарського розвитку, за умов існування низького рівня економічних зв'язків, фінансові кризи не були масштабними, і мали локальний національний характер. З розвитком міжнародних економічних відносин фінансові кризи перетинали державні кордони, суттєво зростали швидкість їхнього розповсюдження та важкість подолання наслідків. Вони все частіше набували світового масштабу.

Тому важко погодитись з висловлюваннями деяких науковців, що виникнення світових криз є одним з негативних проявів глобалізації [6, с. 22]. На жаль, історія світового господарства доводить, що із світовими кризами людство познайомилось набагато раніше, ніж відчуло всі переваги та недоліки глобалізаційних процесів.

Варто згадати лише „Велику депресію” 1929–1933 рр., що почалася з фінансової кризи у США і поширилася по цілому світу. Тоді крах на Нью-Йоркській фондовій біржі розорив багато власників цінних паперів через знецінення особистих заощаджень останніх. Згодом стрімкий спад охопив виробничу промисловість і торгівлю, обсяг яких скоротився вдвічі. Армія безробітних перевищила 17 млн чоловік. Банкрутами виявились близько 150 тисяч дрібних і великих компаній та майже 6000 банківських установ.

Повчальним також є досвід подолання наслідків Великої депресії у США, що здійснювалося Президентом Ф. Рузвельтом і передбачало два етапи. При цьому реанімування банківсько-фінансового сектора було визнано пріоритетним. У рамках цього було проведено реформи банківської системи, внаслідок чого тимчасово закрили всі 25 тисяч банків країни. Більша частина банківських установ (серед яких виділялися депозитні і кредитні) відновила роботу через два тижні, що супроводжувалося суворим державним контролем діяльності проблемних банків. Фінансово слабкі банки, частка яких складала 40%, були ліквідовані. Крім того, було припинено обмін банкнот на золото, яке взагалі вилучалося з обігу.

Основними передумовами „Великої депресії” 1929–1933 рр. як найбільшої катастрофи індустріальної цивілізації не могли бути прояви глобалізаційних процесів, що притаманні інформаційному постіндустріальному суспільству. Її передумовами були: циклічний характер економічного розвитку, надмірна монополізація економіки провідних країн світу, низька ефективність ринкового механізму саморегулювання, а також відсутність належного

контролю економічних процесів з боку держави. Таким чином, світові кризи випередили феномен глобалізації на багато десятків років.

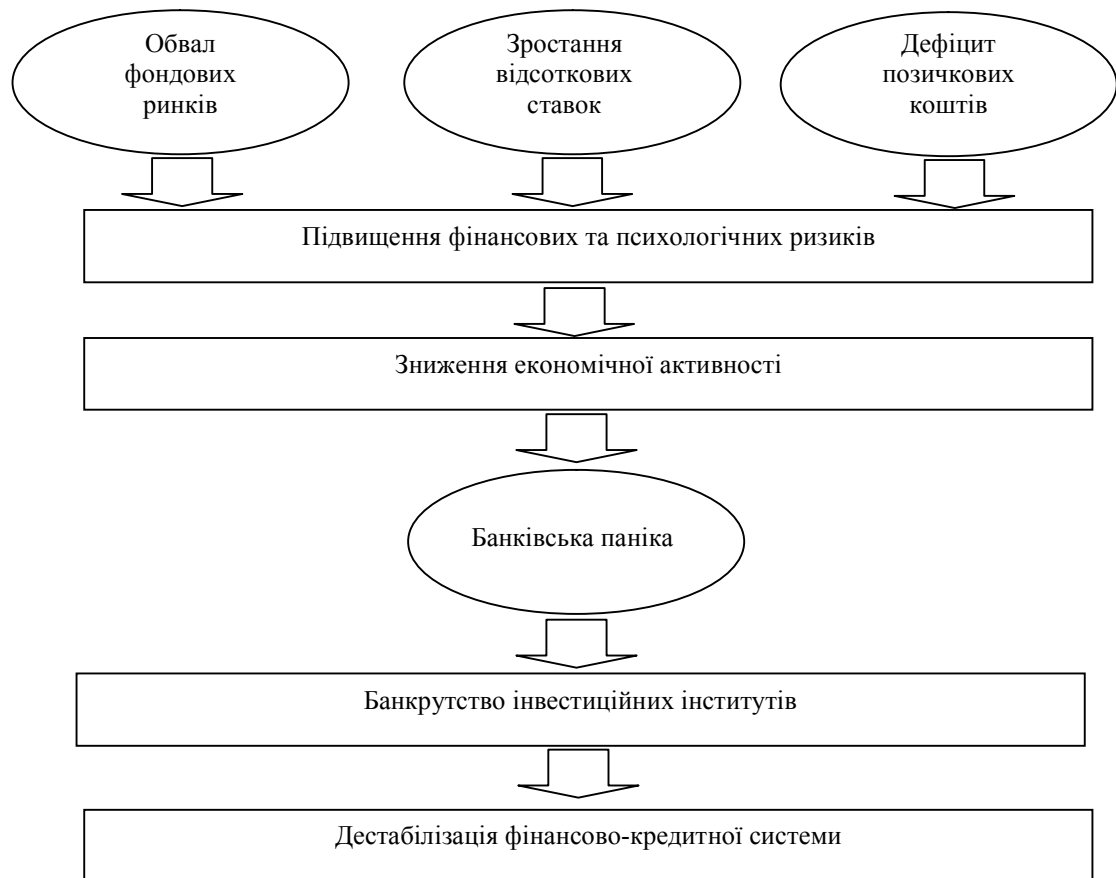
### **4. Фінансові кризи епохи глобалізації**

Оскільки із світовими кризами людство познайомилось набагато раніше, ніж відбулися процеси глобалізації, не слід, на нашу думку, ототожнювати й плутати поняття “глобальні фінансові кризи” та “фінансові кризи епохи глобалізації”. У першому випадку термін “глобальні” говорить про масштабність й величину фінансових криз і вживається в сенсі “масштабні”, “всеохоплюючі”, “світові”, оскільки в перекладі з французької “global” означає “всезагальний”, “той, що охоплює всю земну кулю”. У другому випадку мова йде виключно про часову приналежність. Нагадаємо, що феномен глобалізації притаманний інформаційному постіндустріальному суспільству і полягає в об'єднанні національних господарств у світову економічну систему, яке супроводжується деінтернаціоналізацією господарських процесів.

В епоху інформаційного суспільства та глобалізації, людство стало свідком не лише глобальних (світових) фінансових потрясінь (мова йде про світову фінансову кризу 2007–2009 рр.), але й цілої хвилі фінансових криз, що торкнулися окремих держав. Так, протягом лише останніх 20-ти років фінансові кризи вирували у багатьох країнах світу: Індії, Великобританії, Франції, Німеччині, Польщі, Бразилії, Мексиці, Аргентині, Індонезії, Туреччині, Росії, США та ін. [5].

Разом з тим, слід визнати, що тенденції розвитку сучасного світового господарства, серед яких стрімкий розвиток інтеграційних процесів, розширення фінансових ринків та ринків робочої сили, лібералізація зовнішньоекономічних відносин, дерегулювання фінансового сектора, зростання ролі транснаціональних корпорацій та процеси глобалізації, суттєво підвищують ризики фінансових потрясінь. Економіки окремих країн та світове господарство загалом стають більш вразливими та більш чутливими до коливань на фінансових ринках. У разі виникнення “фінансова недуга” з блискавичною швидкістю поширюється на господарства країн світу, що тісно переплетені економічними взаємозв'язками. Національні економіки та міжнародні фінансово-економічні інституції демонструють неспроможність запобігання та ефективного протистояння фінансовим потрясінням. Отже, глобалізація світової економіки не породжує глобальні фінансові кризи, а збільшує ризик їхнього виникнення та суттєво ускладнює процес їхнього подолання.

Фінансові кризи у більшості випадків, незалежно від місця і періоду утворення, мають типовий сценарій розвитку (див. рис. 1): такі прояви економічних дисбалансів як обвал фондових ринків, зростання відсоткових ставок та дефіцит позичкових коштів призводять до підвищення фінансових та психологічних ризиків, що, в свою чергу, знижують економічну активність; банківська паніка, як неминучий атрибут дефолту, провокує банкрутство інвестиційних інститутів, яке супроводжується дестабілізацією і крахом фінансово-кредитної системи загалом.



**Рис. 1. Типова фінансова криза**

Джерело: [2, с. 21]

### 5. Передумови світової фінансової кризи 2007–2009 рр.

За таким сценарієм розвивалась і світова фінансова криза 2007–2009 рр. Вона стала першою кризою планетарного масштабу в умовах глобалізації. Розпочавшись у Сполучених Штатах, криза з разуючою швидкістю поширювалась на інші країни. Подібно епідемії, вона стрімко охопила регіони, континенти, впродовж одного-двох місяців полонила цілу планету. Її руйнівний характер проявився фактично у всіх країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, не оминув навіть ті держави, що вже декілька десятиліть не зазнавали фінансових потрясінь. Криза сягнула небачених раніше масштабів: майже вдвічі скоротилась загальна вартість світового національного багатства.

Однією з передумов світової фінансової кризи була загальна циклічність економічного розвитку. Стабільне економічне зростання світового господарства останніх десятиліть приспало пильність інвесторів. Воно супроводжувалось небувалою активністю на фінансових ринках, що була спровокована їхньою лібералізацією, підвищенням цін на фінансові активи та надзвичайним зниженням вартості кредитних ресурсів. Фінансові потоки функціонували у відриві від реального виробництва. Внаслідок цього темпи нарощення обсягів фінансових активів у кілька разів перевищили темпи зростання світового ВВП. Така диспропорція зіграла свою негативну роль у розгортанні фінансової кризи. Пору-

шення допустимих пропорцій між обсягами товарних і грошових потоків було наслідком використання положень “парадигми ефективних ринків” при розробці і реалізації економічної політики провідними країнами світу. Її було розроблено американським економістом Юджином Фамою ще у 1960-х роках, а основними положеннями були наступні [3, с. 31]:

1) фінансові ринки становлять найефективніший інструмент розміщення заощаджень у високоприбуткові інвестиційні проекти, чим сприяють досягненню ефекту максимального підвищення рівня добробуту;

2) ціни фінансових активів є відображенням фундаментальних факторів, які лежать в основі цих активів, що виключає можливість утворення бульбашок і виникнення криз;

3) фінансові ринки мають здатність до саморегулювання без участі уряду або центрального банку, втручання яких є навіть небезпечним, оскільки бюрократи і політики ставлять усе з ніг на голову.

Зазначені положення були вкрай вигідними для банкірів, оскільки сприяли лібералізації фінансового сектора. Уряди багатьох країн реалізовували політику дерегуляції, що суттєво знизило державний контроль над фінансовими ринками. Найбільша лібералізація фінансових ринків відбулася у Сполучених Штатах, звідки й походять витoki глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр.

Досліджуючи її передумови, варто також зазначити, що знецінення долара США, яке відбувало-

ся протягом 2002–2008 рр., призвело до скорочення його використання низкою країн в якості резервної валюти. Спроби використання інших валют у міжнародних розрахунках спровокували кризові явища в окремих сферах економіки США, перегрів економік інших країн та аномальне ціноутворення на товарних ринках.

Також свій “внесок” у глобальну кризу зробило суттєве зростання цін на нафту та іншу сировину. Воно викликало підвищення цін на продукти харчування (через залежність виробництва харчових продуктів від цін на паливо-мастильні матеріали, а також через використання продуктів рослинництва, етанолу та біодизеля для виготовлення альтернативного палива) та спровокувало глобальну інфляцію. Крім цього відбувся перерозподіл фінансових ресурсів на користь країн-експортерів стратегічної сировини.

#### 6. Форми прояву глобальної фінансової кризи у різних країнах світу

Початком кінця стали криза на ринку ризикових іпотечних кредитів у США (мова йде про іпотечне кредитування осіб з низькими доходами та поганою кредитною історією), обвал ринку деривативів (похідних фінансових інструментів) та крах одних з найбільших іпотечних агентств країни – “Фредді Мак” (“Freddie Mac”) та “Фенні Мей” (“Fannie Mae”), котрі за перші шість місяців 2008 р. втратили понад 80% вартості. Усе це призвело до обвалу фондових ринків не тільки США, але й інших країн світу (див. табл. 1). Щодо ринку деривативів, то цікавим є спостереження С. Вайна про те, що на кожній стадії розвитку фінансового ринку виникають проблеми з якоюсь групою похідних інструментів [1, с. 145].

Досить швидко, крім іпотечних компаній, негативні прояви кризи відчули на собі й інші бізнес-структури глобалізованого фінансового простору. Дестабілізація банківського сектора, що утворилася наслідок масового неповернення іпотечних кредитів, змусила фінансово-кредитні установи суттєво скоротити програми кредитування. Наступним після іпотечного й кредитного ринків “естафету” прийняв інвестиційний ринок. Налякані згортанням кредитних програм інвестори поспіхом продавали свої активи та цінні папери. Криза захлинула не лише дрібні, але й цілий ряд надвеликих інвестиційних компаній. Так у США відбулось падіння інвестиційного гіганта – компанії “Соломон Бразерс” (“Salomon Brothers”), також збанкрутував інвестиційний банк “Біар Стернс” (“Bear Sterns”), а “Лігман Бразерс” (“Lehman Brothers”) та „Меррілл Лінч” (“Merrill Lynch”) були перепродані.

Згодом фінансова криза у США стала детонатором глобальної кризи. Американські інвестиційні структури, зіткнувшись з проблемами на внутрішньому ринку, почали вилучати свої закордонні активи, що викликало відтік грошових засобів з фінансових ринків країн Західної Європи, а також з ринків країн, що розвиваються. Від кризи почав страждати весь світ.

Хвиля банкрутств прокотилася світом, проблеми виникли у багатьох європейських банківських установ (серед них нідерландсько-бельгійський банк “Fortis”, скандально відомий французький банк “Société Générale”). Фінансова криза в об'єднаній Європі переросла у загальноекономічну: зменшилися обсяги промислового виробництва та роздрібної торгівлі, суттєво скоротилися продажі європейських автомобілів, що зумовило фінансові

Таблиця 1

#### Тенденції фондових ринків світу у 2005-2010 рр.

Фондові індекси	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	
						1 квартал	1 півріччя
Доу-Джонса (DJI, США) – зміна, %	10718 –	12463 16.28	13265.0 6.44	8776.0 – 33.84	10428.0 18.82	11009.0 9.62	9774.0 – 6.27
Ес енд Пі 500 (S&P500, США) – зміна, %	1248 –	1418 13.62	1468.0 3.53	903.3 – 38.47	1115.0 23.45	1187.0 6.46	1031.0 – 7.53
Насдак (Nasdaq, США) – зміна, %	2205 –	2415 9.52	2652.0 9.81	1577.0 – 40.54	2269.0 43.89	2461.0 8.46	2109.0 – 7.05
Ніккей (Nikkei225, Японія) – зміна, %	16111 –	17226 6.92	15308 – 11.13	8860.0 – 42.12	10546.0 19.04	11057.0 4.85	9383.0 – 11.03
Ді Ей Екс (DAX, Німеччина) – зміна, %	5408 –	6597 21.99	8067.0 22.28	4810.0 – 40.37	5957.0 23.85	6136.0 3.00	5966.0 0.15
Ес Ес І (SSE, Китай) – зміна, %	1161 –	2675 30.40	5262.0 96.71	1821.0 – 65.39	3277.0 79.98	2821.0 – 13.92	2398.0 – 26.82
Ар Ті Ес (RTS, Росія) – зміна, %	1126 –	1910 69.63	2291.0 19.95	631.9 – 72.41	1445.0 128.62	1573.0 8.86	1339.0 – 7.34
ПФТС (Україна) – зміна, %	353 –	499 41.36	1174.0 135.32	301.4 – 74.33	572.9 90.07	1012.0 76.65	758.7 32.43

Джерело: [4, с. 10]

труднощі у автомобільних компаній (італійська компанія “Fiat” оголосила про закриття заводів і тимчасове звільнення на заводах у Турині, Мельфі, Імолі та Сицилії), збанкрутувала низка будівельних компаній (серед них іспанська “Martinsa-Fadesa”), зросло безробіття у всіх країнах об’єднаної Європи. Найгірша ситуація склалася в економіках Латвії та Литви. У 2009 р. ВВП цих країн скоротився на 17,8% та 16,8% відповідно, що було найгіршою динамікою показника в світі.

За підсумками Статистичного управління Євро-союзу у 2008 р. в країнах спільноти не було зафіксовано економічне зростання, а мав місце економічний спад. Економіка об’єднаної Європи вперше за п’ятнадцять років увійшла в період рецесії.

Внаслідок світової фінансової кризи постраждали економіки й інших країн. Так, в Австралії відбулася девальвація австралійського долара, а падіння цін на акції як австралійських, так і закордонних компаній спричинило значні збитки для австралійських пенсійних фондів. Також ознак рецесії набули економіки Канади та Ісландії, в останній банківська криза призвела до масового невдоволення і громадських заворушень, що призвело до відставки уряду країни. Зазнала збитків економіка Китаю, де змушені були закритися численні фабрики, що виготовляли експортно-орієнтовану продукцію. Криза у Новій Зеландії відбувалася на фоні обвалу ринку нерухомості й масового скорочення робочих місць; банкрутами оголосили себе понад 20 новозеландських фінансових компаній. Великих збитків зазнала економіка Японії: різке падіння індексу Nikkei 225 призвело до обвалу фондового ринку, збанкрутувала потужна страхова компанія країни Yamato Life Insurance Co. Ltd.

У Росії спостерігалась криза банківської ліквідності, падіння біржових індексів та суттєве скорочення цін на експортну продукцію (сировину та метал). Золотовалютні резерви країни за перший квартал 2009 р. скоротились приблизно на 10%. Наприкінці 2008 р. економіка Росії увійшла в рецесію. Суттєве скорочення ВВП у 2009 р. відбулося у Грузії. Восени 2008 р. криза іпотечного кредитування почалася у Казахстані, на початку 2009 р. відбулась девальвація національної валюти – тенге, виникли проблеми у великих банків країни (БТА Банк та Альянс банк), суттєво скоротились активи Нацфонду Казахстану.

Таким чином, світова фінансова криза 2007–2009 рр. стала найбільшим випробуванням для господарства світу в епоху глобалізації. Аналітики вважають її найгіршим потрясінням з часів „Великої депресії”. Вивчення подій глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. дозволило виділити наступні етапи її розвитку [2, с. 22]:

1) на першому етапі (липень 2007 р. – серпень 2008 р.) відбувається загострення кризових явищ на іпотечному ринку США, що супроводжується банкрутством багатьох фінансових установ, зростанням інфляції, обвалом фондових ринків;

2) на II етапі утворюється криза ліквідності банківських та небанківських інвестиційних інститутів. Гострий дефіцит позичкових коштів багато

банківських установ відчули вже з 2-го та 3-го кварталів 2008 р.;

3) на III етапі настає кредитний колапс. Банкрутство фінансових установ сприяло суттєвому зростанню психологічних ризиків і цілковито розвіяло міф про існування абсолютно надійних компаній. Наслідком було поширення кризових явищ з фінансового сектора на економіку в цілому.

#### **7. Світовий досвід подолання негативних наслідків глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр.**

Глобальна фінансова криза змусила світову спільноту разом вести пошук шляхів виходу з неї, приборкання її негативних наслідків. У цей період відбувається багато саммітів за участю лідерів держав, нарад і міжнародних зустрічей міністрів фінансів та голів центробанків, що означало початок скоординованих антикризових дій країн світу. Необхідність спільного, об’єднаного протистояння світовій фінансовій кризі, як глобальній проблемі сучасності, була очевидною. Лідери країн та фінансових інституцій домовились про взаємну підтримку системних фінансових регуляторів з метою недопущення їхнього краху.

Наприкінці 2008 року провідні центральні банки світу прийняли безпрецедентне рішення про одночасне зниження відсоткових ставок. До цих дій вдалися Федеральна резервна система США, Європейський центральний банк, а також центральні банки Японії, Росії, Канади, Англії, Швеції, Швейцарії, Південної Кореї, Тайваню та Гонконгу. Це не була разова дія, протягом 2009 року деякі центральні банки вдавалися до повторного зниження відсоткових ставок. Також лідери 15 країн Євро-союзу домовились про введення системи державних гарантій для кредитів, що залучаються банками, і про забезпечення підтримки фінансових інститутів, котрі зіткнулись з проблемами: гарантії надавались за міжбанківськими кредитами терміном до п’яти років; уряди отримали право підтримувати банки шляхом купівлі їхніх привілейованих акцій; рекапіталізація системоутворюючих банківських установ, у разі виникнення в них труднощів, здійснювалася за рахунок бюджетних коштів.

На початку квітня 2009 р. на самміті “Великої двадцятки” у Лондоні було прийнято план дій щодо виходу з глобальної фінансової кризи, де одним з найбільш рішучих заходів було рішення про суттєве збільшення ресурсів Міжнародного валютного фонду. МВФ цілком підтримав заходи урядів і почав активне кредитування країн, що постраждали від світової кризи. Так, кредити від МВФ були отримані десятками держав світу, серед яких була і Україна.

Крім спільно скоординованих дій, уряди країн вдавалися до внутрішніх антикризових заходів: надавали “податкові канікули”; збільшували розміри державних гарантій щодо банківських депозитних вкладів, знижували норми мінімальних резервних вимог для інвестиційних банків, надавали урядові гарантії під міжбанківські кредити й позички для малого та середнього бізнесу, створювали спеціальні фонди підтримки проблемних фінансових

установ, а також проводили повну або часткову їх націоналізацію. Так, наприклад, оголошений “план порятунку” урядом США полягав у виділенні 250 млн доларів на стабілізацію фінансової системи. Половину цих коштів було використано на купівлю часток дев’яти найбільших американських банків, що призвело до безпрецедентної для США часткової націоналізації комерційних банківських установ.

Світова фінансова криза показала, що в умовах глобалізації фінансові потрясіння у надзвичайно короткі терміни поширюються на тісно переплетені економічними взаємозв’язками господарства країн світу. Запорукою успіху у подоланні негативних наслідків глобальних криз є взаємно узгоджені скоординовані дії національних економік та міжнародних фінансово-економічних інституцій. З метою вживання превентивних заходів щодо запобігання виникненню кризових явищ світова фінансова спільнота вважає за необхідне створення незалежного міжнародного спеціалізованого органу, який би здійснював глобальний моніторинг та контроль фінансових ринків світу. Це було б ефективним засобом недопущення глобальних фінансових потрясінь у майбутньому.

#### **8. Висновки**

Фінансові кризи як невід’ємні частини економічного розвитку людства еволюціонують та змінюють свої масштаби паралельно з розвитком світової економіки. Недопущення масштабних фінансових потрясінь та швидке подолання негативного впливу глобальних фінансових криз у разі їхнього виникнення набуває особливого значення для сучасної світової економіки.

Слід розрізняти поняття “глобальні фінансові кризи” та “фінансові кризи епохи глобалізації”. У першому випадку термін “глобальні” говорить про масштабність й величину фінансових криз і вживається в сенсі “масштабні”, “всеохоплюючі”, “світові”, оскільки в перекладі з французької “global” означає “всезагальний”, “той, що охоплює всю земну кулю”. У другому випадку мова йде виключно про часову приналежність: феномен глобалізації притаманний інформаційному постіндустріальному суспільству.

Передумовами глобальної фінансової кризи 2007–2009 рр. були циклічні коливання; використання положень “парадигми ефективних ринків” при розробці і реалізації економічної політики провідними країнами світу; знецінення долара США, яке відбувалося протягом 2002–2008 рр. і призвело до скорочення його використання низкою країн в якості резервної валюти; суттєве зростання цін на нафту та іншу сировину тощо.

Фінансова криза, що розпочалася у США, стала детонатором глобальної кризи. Американські інвестиційні структури, зіткнувшись з проблемами на внутрішньому ринку, почали вилучати свої закордонні активи, що викликало відтік грошових засобів з ринків країн Західної Європи, а також з ринків країн, що розвиваються. Як наслідок, від кризи, що утворилась у США, почав страждати весь світ.

Запорукою успіху у подоланні негативних наслідків глобальних криз є взаємно узгоджені скоординовані дії національних економік та міжнародних фінансово-економічних інституцій. Лідери країн та фінансових інституцій домовились про взаємну підтримку системних фінансових регуляторів з метою недопущення їхнього краху. Крім спільно скоординованих дій, уряди країн вдавалися до внутрішніх антикризових заходів: надавали “податкові канікули”; збільшували розміри державних гарантій щодо банківських депозитних вкладів, знижували норми мінімальних резервних вимог для інвестиційних банків, надавали урядові гарантії під міжбанківські кредити й позички для малого та середнього бізнесу, створювали спеціальні фонди підтримки проблемних фінансових установ, а також проводили повну або часткову їх націоналізацію.

Створення незалежного міжнародного спеціалізованого органу, що здійснював би глобальний моніторинг та контроль фінансових ринків світу з метою вживання превентивних заходів щодо запобігання виникненню глобальних кризових явищ, являє собою перспективу подальших досліджень.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Вайн С. Глобальный финансовый кризис. Механизмы развития и стратегии выживания / С. Вайн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 302 с.
2. Гриценко В. Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку / В. Гриценко // Вісник НБУ. – 2011. – №2. – С. 20-26.
3. Кузнецов О. Генеза фінансових криз / О. Кузнецов // Вісник НБУ. – 2010. – №11. – С. 30-33.
4. Лютий І. Фінансово-економічна криза 2008–2010 рр.: деякі чинники та уроки / І. Лютий, О. Юрчук // Вісник НБУ. – 2011. – №1. – С. 10-16.
5. Рудый К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К. В. Рудый. – М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
6. Чуб О. Банківські кризи: теоретичні та прикладні аспекти / О. Чуб // Вісник НБУ. – 2010. – №3. – С. 22-26.

## ДОСЛІДЖЕННЯ КООПЕРАТИВНИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

*Анотація.* Проаналізовано особливості трансформаційних змін у кооперативному секторі національної економіки, а також чинники розвитку кооперативних систем. Звертається увага на значення державного регулювання розвитку кооперативних систем в трансформаційній економіці.

*Ключові слова:* кооперативні системи, деформація кооперативних систем, кооперативна власність, ефективність функціонування кооперативних систем, трансформаційна економіка

Drabovskiy A.

## THE RESEARCH OF CO-OPERATIVE SYSTEMS IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATIONAL PROCESSES

*Summary.* The features of the transformational changes in the co-operative sector of the national economy are analyzed. The author analyzes the factors of development of co-operative systems in the transformational economy. Attention is focused on the importance of a state regulation of co-operative systems in the transformational economy.

*Keywords:* co-operative systems, deformation of co-operative systems, co-operative ownership, efficiency of functioning of co-operative systems, transformational economy

### 1. Вступ

Створення умов для стійкого економічного зростання в економіці України передбачає якісні перетворення у соціально-економічних відносинах, всіх сферах і галузях національної економіки. Важливим напрямом формування системи нових економічних відносин є розвиток кооперативної системи, яка базується на кооперативній формі власності. Відповідно, використання і реалізація потенційних можливостей різних форм власності, як кооперативної, так і приватної та державної, тобто трьох секторів національної економіки, є гарантією поступального розвитку економічної системи в цілому. В ринковій економіці всі ці три сектори взаємодіють між собою і доповнюють один одного. В трансформаційній економічній системі динамічні економічні зміни в економіці та еволюційний розвиток всіх трьох секторів відбуваються в умовах загострення конкуренції та розгортання процесів глобалізації.

Визначення місця кооперативних систем у трансформаційній економіці та їх перспектив передбачає якісне оновлення підходів до аналізу кооперації як єдності техніко-економічних, соціально-економічних, організаційних та духовних відносин. Відродження істинної природи кооперації спирається на трактування кооперації як органічної складової ринкової економіки, що покликана протистояти диктату великого бізнесу та посередницьких структур, поєднуючи економічну місію захисту інтересів учасників кооперації з соціальною місією відродження солідарності та співробітництва, соціальної гармонізації та гуманізму.

Результати дослідження загальних питань розвитку кооперативних систем та їх еволюція в умовах трансформаційних економічних процесів висвітлені у працях провідних вітчизняних та інозем-

них вчених – С. Г. Бабенка [1], Г. І. Башнянин [2; 3], С. Д. Гелея [6], Ю. В. Михальського [11], Є. А. Рехлецького [12], Г. С. Третяк [2], Ю. І. Турянського [14] та інших. Однак не всі теоретичні аспекти розвитку ефективних кооперативних систем недостатньо обґрунтовані та досліджені, залишаються дискусійними питання співвідношення кооперативного і некооперативного сектору національної економіки. Тому завдання нашого дослідження полягає в комплексному вивченні теоретичних питань становлення кооперативних систем у контексті трансформаційних перетворень та обґрунтуванні положення щодо формування економічних відносин у кооперативній системі України.

### 2. Роль та значення кооперативних систем у трансформаційних економіках

Перехід до ринкової економіки вимагає переоцінки переваг кооперативних систем та принципів їх функціонування. Для трансформаційної економіки на порядку денному відродження та вдосконалення кооперативних систем, знаходження ними свого місця в новій соціально-економічній системі, посилення їх впливу на розвиток економіки та соціальний захист населення.

Реформування вітчизняної економіки в 90-х роках ХХ століття, яке супроводжувалось гіперінфляцією, труднощами пристосування до вільних цін, перекосами в приватизаційних процесах, комерціалізацією кооперативної діяльності. Ці процеси негативно вплинули на результативність функціонування кооперативних систем в Україні – багаторазово обезцінили оборотні кошти кооперативних організацій та підприємств, зруйнувалась паритетність цін, виникли деформації в структурі товарообороту через збідніння населення та посилення його неплатоспроможності. В результаті негативно-

го впливу лібералізації цін та приватизації на функціонування кооперативного сектора суттєво знизилася частка кооперативної торгівлі та кооперативного виробництва в 1992-1997 роках та зменшилася дохідність кооперативної системи в цілому.

Процеси, що відбувалися та відбуваються в трансформаційній економіці, зумовлюють суперечливі погляди на розвиток кооперативних систем. Діяльність кооперативних структур в період ринкового реформування оцінюється неоднозначно. Зокрема, в 90-х роках ХХ століття багато людей негативно ставилися до утворених кооперативних структур через високі ціни та низьку якість кооперативної продукції. Несприйняття значною частиною населення кооперації пояснювалось також стереотипами мислення, недооцінкою нового типу економічної поведінки кооператорів, посиленням конкуренції щодо державних структур. Таким чином, перестороги щодо кооперації ґрунтувались на комплексі об'єктивних і суб'єктивних причин. Як зауважував К. А. Улибін, "деформації кооперації в основному були продуктом реформованості економіки" [15, с. 50].

Різні точки зору на перспективність розвитку кооперативних систем присутні і в зарубіжній економічній літературі. Так, існує точка зору, що кооперативні системи характеризуються обмеженими можливостями щодо залучення інвестицій та низькою ефективністю колективного управління. Проте недостатня компетентність управлінського персоналу не є проблемою тільки кооперативних чи колективних підприємств. На наш погляд, участь колективу у вирішенні складних економічних питань навики дозволяє спрямувати управлінські рішення на задоволення потреб колективу людей в цілому, а не окремих осіб, наближених до керівництва. З приводу цього слушно зауважують російські економісти А. В. Бузгалін і А. І. Колганов, які вважають, що „заперечення проти колективної власності не висмоктані з пальця і вказують на ті недоліки, що можуть проявитись, і іноді проявляються в діяльності підприємств з колективною власністю. Але і капіталістичні фірми дуже часто виявляються неефективними і доходять до банкрутства, причому частіше, ніж колективні" [5, с. 221].

На наш погляд, на розвиток та функціонування кооперативних систем у трансформаційній економіці впливають різноманітні екзогенні макроекономічні чинники, характерні для більшості країн, що знаходяться на шляху формування повноцінної ринкової економіки (незалежно від різниці в рівні їх економічного та соціального розвитку), а також ступінь успішності в здійсненні соціально-економічних реформ. До цих чинників насамперед слід віднести: нерівномірний розподіл матеріальних та фінансових ресурсів; суперечності між містом і селом, відтік населення з сільської місцевості; маргіналізацію широких верств; нерозвинутість ринків та складність доступу до них; соціальну та економічну залежність більшості населення, недосконалість правової бази, супротив політичних та економічних лідерів, реформованість відносин власності, дискримінацію аграрної сфери економіки тощо.

На наш погляд, при аналізі кооперативних систем, особливо в умовах трансформаційної економі-

ки, обов'язковим є врахування не тільки економічних і соціальних, але й соціокультурних, ментальних особливостей їх розвитку. На необхідності саме такого підходу наголошують дослідники кооперації [6; с. 16]. Зокрема, правомірною є постановка питання щодо впливу на розвиток кооперативних систем особливостей економічної культури, що, в свою чергу формується у тісному зв'язку з цінностями домінуючої релігійної традиції. Так, на розвиток української економічної культури суттєвий вплив справили традиції православ'я.

Природність кооперативних форм господарювання для українського населення підкреслюється сучасними дослідниками. Так, С. М. Злупко вважає економічно-кооперативну течію „феноменом української економічної культури”, а кооперацію на етнографічних українських землях розглядав як синтез національної господарської культури та загальноєвропейських принципів кооперативного руху [9, с. 375]. Слід погодитись із В. І. Марочко в тому, що історичний досвід кооперативного руху та підприємництва в Україні – не минушина, а нереалізована матеріальна сила і не використана концептуально-інформаційна цінність [10, с. 73].

Актуальність врахування соціокультурного аспекту в розвитку кооперативних систем обумовлена якісними змінами у типі розвитку українського суспільства в цілому, а саме – трансформацією природно історичного до соціокультурного, культурологічного. На необхідності врахування культурологічних особливостей в розвитку кооперації, що передбачає критичне ставлення до класичних кооперативних принципів, наголошує Г. П. Скляр [13]. Така позиція обґрунтовується тим, що принципи Міжнародного кооперативного альянсу створювались на основі діяльності західних кооперативів, а еволюція кооперативних структур в трансформаційній економіці відбувається в умовах переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки.

Отже, кооперативні системи як складне соціально-економічне явище повинні розвиватись у багатьох аспектах: соціальному, економічному, політичному, соціокультурному. „У нових умовах кооперативні підприємства і організації, – зауважує А. В. Березенська, – об'єктивно прагнуть до використання ринкових методів господарювання, щоб успішно конкурувати з корпоративними формуваннями. Як наслідок, виникає небезпека їх перетворення у підприємницькі структури. Тому нагальною проблемою є збереження ідентичності кооперативів” [4, с. 349].

### **3. Основні напрями державної політики в розвитку кооперативного сектора національної економіки**

В сучасних умовах важливим чинником розвитку кооперативних систем є держава, яка проводить активну державну підтримку і правовий захист. Держава визначає правову основу економічної поведінки суб'єктів кооперативних відносин, формує і реалізує науково обґрунтовану макроекономічну політику.

Досвід країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) свідчить, що трансформація кооперативних систем є малоефективною без належного рівня дер-



жавної підтримки. Сьогодні в кооперативному секторі в Україні налічується близько 31 тис. кооперативів [7]. Основою національної кооперативної системи є чотири типи кооперації: сільськогосподарська, споживча, кредитна та соціально-культурного обслуговування.

В трансформаційній економіці, залишаючись централізованими по формі, кооперативні системи все сильніше децентралізуються, натомість активізується їх економічна централізація. На практиці це знаходить вираження в розширенні обсягів діяльності кооперативних підприємств та організацій, поширенні кооперативних об'єднань, формуванні змішаних структур за участю кооперативних підприємств, кооперативних концернів, консорціумів тощо. Процес укрупнення кооперативних організацій активно відбувається в країнах ЦСЄ. Подекуди, наприклад в Болгарії, він підтримується завдяки залученню іноземного капіталу, зокрема через створення спільних підприємств. Разом з тим, в Україні рівень економічної централізації кооперативних систем ще дуже незначний, що свідчить про недостатній рівень пристосування кооперативних систем до ринкових умов господарювання.

Відсутність реальної державної підтримки в розвитку кооперативного сектора загострила проблему деградації кооперативних систем, що знайшло прояв в руйнуванні матеріально-технічної бази виробничої та споживчої кооперації, в суттєвому зниженні кількісних (частки в загальних обсягах виробництва, реалізації та споживання національного продукту) та якісних показників діяльності. Звуження кооперативного сектора за кількісними параметрами є відносним, якщо враховувати здебільшого псевдо кооперативний характер діяльності кооперативних систем в умовах адміністративної економіки.

З позицій деформацій можна виокремити чотири типи деформованих кооперативних систем: кооперативні системи з деформованою економічною сферою; кооперативні системи з деформованою соціальною сферою; кооперативні системи з деформованою духовною сферою; кооперативні системи з деформованою політичною сферою [8, 212]. У трансформаційній економіці України (на перших етапах її становлення) деформація економічної сфери кооперативних систем зводилась переважно до того, що в ній практично був відсутній кооперативний ринок як основний регулятор кооперативних процесів. Значної деформації зазнала й соціально-духовна сфера кооперативної системи. У соціально-духовному плані система вітчизняної кооперації є недостатньо розвиненою, оскільки її соціальна мета поступово відійшла на задній план. Це означає, що більшість кооперативних систем України надмірно економізовані. У перехідній вітчизняній економіці значної деформації зазнала й політична сфера кооперативної системи. Точніше, вона недостатньо розвинена і в ній переважають "адміністративні", а не економічні методи управління, що дає нам підстави кваліфікувати сучасні кооперативні системи як мультиквазікооперативні [8, 213]. Проте кооперативні системи поступово пристосовуються до нових соціально-економічних умов. Про це зокрема свідчить підвищення обсягів діяльності виробничої та

споживчої кооперації, формування системи кредитної кооперації та розширення сфери її діяльності.

В цілому для трансформаційного періоду характерним стало зменшення тотально деформованих кооперативних систем при різкому збільшенню частки кооперативних систем з частковою деформацією. Ринкові перетворення зумовили насамперед зменшення ступеня деформації економічної сфери кооперативних систем. Проте соціальна спрямованість розвитку потребує подальшого посилення, адже деформованою виявилась не тільки економічна, але й соціально-духовна основа кооперативних систем.

Отже, на сучасному етапі успішний розвиток кооперативних систем в Україні потребує суттєвої державної підтримки та врахування позитивних тенденцій в розвитку кооперативних систем в країнах з перехідною економікою. З приводу цього правильно зауважує С. В. Григор'єва, що „в Україні державні органи не цілком усвідомлюють важливе значення кооперативного сектора для економіки країни. Майже всі інвестиції Європейського банку реконструкції та розвитку, а також Світового банку зосереджені в приватному секторі. Така пасивна позиція органів влади у використанні інтеграційного потенціалу міжнародної кооперації може продовжити кризові явища в кооперативному секторі” [7].

В Україні, розвиваючи кооперативний сектор, необхідно враховувати особливості та досвід перехідних економік країн ЦСЄ, економічні системи яких найбільш наближені до української. Основними особливостями розвитку кооперативного сектора в цих країнах є:

1) держава, усвідомлюючи значення споживчих кооперативів для розвитку національної економіки та для інтеграції національних економік у світове господарство, сприяє кооперативній діяльності;

2) кооперативні організації розвинених країн ЄС підтримують трансформаційні процеси в кооперативах ЦСЄ з метою їх пристосування до вимог глобалізації;

3) кооперативи ЦСЄ підвищують свою конкурентоспроможність на національному та світовому ринках, застосовуючи позитивний досвід споживчих кооперативів країн з розвинутою економікою і використання прогресивних інноваційних методів діяльності [7].

В країнах з трансформаційною економікою держава покликана сприяти доступу до ринків та забезпечити рівні конкурентні умови для розвитку різних форм господарювання, насамперед законодавчим шляхом. Суттєвого значення в цьому плані набуває здійснення відповідної регіональної політики щодо створення необхідної виробничої та соціальної інфраструктури; державне сприяння формуванню адекватної фінансової та податкової інфраструктури; узгодження домінуючих інтересів центральної влади та інтересів окремих громад та регіонів, що визначають створення кооперативних форм господарювання; гармонізація законодавчих актів, що регулюють кооперативну діяльність, унеможливлення її дискримінації щодо некооперативних форм у різних секторах економіки.

Потенціал розвитку кооперативних систем у трансформаційній економіці значною мірою визначається тим, наскільки може бути задіяна госпо-

дарська, підприємницька та соціальна активність учасників кооперації. Основними напрямками державної політики в Україні щодо стратегічного розвитку кооперативного сектору є:

- 1) створення умов для розвитку всіх типів кооперації;
- 2) активізація діяльності кооперативів, посилення ролі кооперативного сектору в реалізації соціальної політики й економічному зростанні;
- 3) державна підтримка і правовий захист кооперації;
- 4) сприяння реформуванню одержавлених кооперативних організацій [11].

Необхідно розвивати кооперативи на основі створеного широкого правового поля та невтручання в їхню господарську та соціальну діяльність. Кооперативна діяльність повинна виступати як складова національних та регіональних програм, причому необхідно тісно поєднувати завдання кооперативного сектору із проблемами національної економіки в цілому, узгоджуючи його розвиток із іншими секторами національної економіки.

#### 4. Висновки

Перехід до ринкової економіки вимагає переоцінки переваг кооперативних систем та принципів їх функціонування. Для трансформаційної економіки на порядку денному відродження та вдосконалення кооперативних систем, знаходження ними „свого” місця в новій соціально-економічній системі, посилення їх впливу на розвиток економіки та соціальний захист населення.

Прийняття до умов ринку вимагає посилення контрольованої взаємодії кооперативного сектору з державним та приватним секторами при запобіганні “розмиванню” її власної природи, корпоратизацію кооперативних структур різного рівня та інтеграцію капіталу різних форм власності. Підвищення ролі кооперації в соціально-економічних перетвореннях передбачає посилення співробітництва кооперативів різних напрямів діяльності та завершення формування цілісного кооперативного сектору, а також орієнтації його на задоволення потреб суспільства в цілому. Розвиток кооперативних систем визначається комплексом чинників, що мають макроекономічну та мікроекономічну природу. Важливим фактором є активна державна політика щодо законодавчої, фінансової, цінової, кредитної та організаційної підтримки кооперативного сектору, що не суперечить засадам незалежності кооперації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем в перехідній економіці / С. Г. Бабенко. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
2. Башнянин Г. І. Ефективність дерегуляції економічних систем перехідного типу: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Г. С. Третяк. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 502 с.
3. Башнянин Г. І. Ефективність функціонування кооперативних систем у перехідних умовах / Г. І. Башнянин // Проблеми розвитку споживчої

кооперації України в ринковому середовищі: зб. наук. праць. Ч. 1. – Львів : Коопосвіта, 1998. – С. 69-76.

4. Березенська А. В. Рациональна організація обліку як фактор ефективного функціонування кооперативних мікроекономічних систем / А. В. Березенська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.4. – С.348-353.

5. Бузгалин А. В. Теория социально-экономических трансформаций. Прошлое, настоящее и будущее экономики "реального социализма" в глобальном постиндустриальном мире / А. В. Бузгалин, А.Н. Колганов. – М.: МГУ, ТЕИС, 2003. – 680 с.

6. Гелей С. Д. Кооперація і національне відродження української державності / С. Д. Гелей // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття зб. наук. праць учасників Міжн. наук.-прак. конф. – К.: Укоопосвіта, 2001. – С.73-82.

7. Григор'єва С. В. Споживча кооперація країн світу: арубійський досвід та проблеми його впровадження в Україні / С. В. Григор'єва : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukr-coop-journal.com.ua/2010-3/num/grigorjeva.htm>.

8. Драбовський А. Г. Деформовані кооперативні системи: типи та особливості розвитку / А. Г. Драбовський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С.212-216.

9. Злупко С. Економічна думка України (від давнини до сучасності) / С. Злупко. – Львів: Вид-во ЛНУ, 2000. – 495 с.

10. Марочко В. І. Кооперативна форма виробничої діяльності в Україні (друга половина ХІХ – перша третина ХХ ст.) : історико-теоретичний аспект / В. І. Марочко // Національний кооперативний рух та структурні зміни в економіці України ХХІ століття. збірник наук. праць учасників конф. – К.: Укоопосвіта, 2001. – С.67-73.

11. Михальський Ю. В. Становище та перспективи розвитку української кооперації в умовах глобалізації та світової економічної кризи / Ю. В. Михальський : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vlca/Gum/2009\\_8/15.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Gum/2009_8/15.pdf).

12. Рехлецький Є. А. Кооперативний капітал в умовах переходу до ринку : дис. ... канд. екон. наук / Є. А. Рехлецький. – Львів: Вид-во ЛНУ, 2002. – 184 с.

13. Скляр Г. П. Соціальний капітал споживчої кооперації в умовах перехідної економіки / Г. П. Скляр // Торгівля. Комерція. Підприємство. Зб. наук. праць. – Вип. 8. – Львів: Вид-во ЛКА, 2007 – С.21-25.

14. Турянський Ю. І. Основні типи капіталізаційних ефектів в контексті перехідних економічних систем / Ю. І. Турянський // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів : Коопосвіта, 2005. – Вип. 17. – С. 61-88. – (Серія економічна).

15. Улыбин К. А. Социалистическая собственность без иллюзий и догм / К. А. Улыбин. – М.: Высшая школа, 1990. – 61 с.

16. Юрій М. Ф. Соціокультурний світ України: монографія / М. Ф. Юрій. – [вид. 2-е.] – К.: Кондор, 2004. – 738 с.

## РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

*Анотація.* Розглянуто потенційні можливості розвитку туризму підприємствами та організаціями споживчої кооперації України. Виокремлено наслідки розвитку туризму як для сільського населення, так і для системи споживчої кооперації, визначено умови розвитку туризму.

*Ключові слова:* туризм, туристична діяльність, соціально-економічний розвиток, види туризму, міжнародні кооперативні зв'язки

Tyahunova N.

## TOURISM ACTIVITIES DEVELOPMENT AS A PERSPECTIVE DIRECTION OF THE ECONOMIC AND SOCIAL GROWTH OF CONSUMER COOPERATION

*Summary.* The article is devoted to the investigation of the potential development of tourism enterprises and the organizations of consumer cooperation of Ukraine. The consequences of the tourism development for the countrymen in particular and for the system of consumer cooperation in general are accented and analysed in detail.

*Keywords:* tourism, tourism development, economic and social growth, types of tourism, international cooperative links

### 1. Вступ

Розвиток ринкової економіки в Україні спричинив низку соціально-економічних проблем, у процесі реформування економіки особливо негативно впливу зазнало сільське населення країни. Значно зменшилася кількість підприємств у сільській місцевості, а відповідно – рівень зайнятості, рівень доходів населення та рівень добробуту.

В останні роки досить стрімко та динамічно в світі та Україні розвивається галузь туризму. Міжнародний туризм у сучасних умовах є найбільш динамічною сферою зовнішньоекономічної діяльності. В туристичному бізнесі створюється 6% обсягу світового валового продукту; міжнародний туризм акумулює 7% обсягу сукупних капітальних вкладень, 5% всіх податкових платежів надходять з туристичної галузі. Туризм посідає третє місце в обсязі отриманих доходів від експорту після доходів від експорту нафти і нафтопродуктів та експорту автомобілів [1]. Туризм займає перше місце в світовому експорті товарів та послуг. Його обсяги складають 532 млрд дол США. Кількість міжнародних туристичних поїздок до 2020 року, згідно з прогнозами, може зрости вдвічі і скласти за вартістю 1,6 млрд дол.

Для системи споживчої кооперації України туризм може стати одним з нових та перспективних напрямків діяльності.

Споживча кооперація України має достатньо потужні матеріально-технічні та кадрові ресурси і здатна створити систему соціального туризму в Україні. Зазначена мета дуже співзвучна системі споживчої кооперації, яка функціонує на коопера-

тивних принципах. Функції і цілі туризму відповідають соціальним завданням споживчої кооперації: підвищення культурно-освітнього рівня і фізичного здоров'я громадян, розвитку співробітництва, підвищення рівня життя, турбота про місцеві громади.

Сучасний етап розвитку української економіки характеризується відсутністю товарного дефіциту, але найбільш актуальними проблемами є працевлаштування населення, створення робочих місць, особливо для сільського населення. Нагальною є проблема можливостей відпочинку громадян України, втім, не просто відпочинку, а недорогого, доступного відпочинку для різних верств населення. Враховуючи соціальні потреби українського населення, можемо стверджувати, що розвиток туристичної діяльності в системі споживчої кооперації стає все більш актуальним.

Разом з тим, соціально-економічна значимість та можливості розвитку кооперативної туристичної діяльності усвідомлені ще не в повній мірі. На практиці туризм розглядається тільки як один з видів рентабельної господарської діяльності, хоча в соціальній сфері кооперативної туристичної діяльності накопичено позитивний міжнародний досвід.

Розвиток кооперативної туристичної діяльності варто розглядати як важливу народногосподарську проблему, оскільки така діяльність споживчої кооперації буде сприяти вирішенню важливих соціально-економічних проблем села через створення нових робочих місць, розвиток духовності і культури, формування громадянського суспільства, що зрештою дасть можливість істотно підвищити рівень життя сільського населення нашої держави.

## 2. Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання перспектив розвитку споживчої кооперації України досліджувалися українськими та зарубіжними вченими – С. Бабенком, В. Гейцем, Я. Гончаруком, В. Апоп'єм, Н. Міценко, А. Мокієм, А. Фридманом та ін. Проте, в їх працях перспективам розвитку туристичного сектору діяльності системи споживчої кооперації приділено недостатньо уваги. Не акцентовано уваги також на питаннях ролі і значущості туристичної діяльності як активного чинника розвитку споживчої кооперації. Саме цим і зумовлюється актуальність обраної нами теми дослідження.

## 3. Сучасний стан туристичного потенціалу системи споживчої кооперації

Нині система споживчої кооперації практично не використовує своїх можливостей щодо розвитку діяльності в сфері послуг, особливо, в галузі туризму. На жаль, ні обласні та районні спілки споживчих товариств, ні окремі підприємства споживчої кооперації не використовують той накопичений позитивний досвід, який мають європейські кооперативні підприємства та спілки в сфері туризму. Надзвичайно актуальним для українських кооператорів може стати досвід польських, австрійських та іспанських кооператорів у сфері сільського туризму. Польські та австрійські кооператори мають значний досвід організації гірського туризму, який може бути корисним не тільки кооперативним спілкам західних регіонів, але і центральної, східної України та Криму.

Вирішенням зазначеної проблеми може певною мірою сприяти економічне співробітництво на взаємовигідній основі між українськими спілками та кооперативними спілками країн Центральної та Західної Європи, особливо, з огляду на значні перспективи, які відкриває перед Україною проведення Євро-2012. Розвитку міжнародного туризму може сприяти співпраця українських кооператорів з партнерами з країн ЄС через створення спільних підприємств із залученням іноземних інвестицій та використання можливостей франчайзингу. Наявна матеріально-технічна база українських кооперативних спілок являє собою серйозний потенціал для розвитку саме туристичної інфраструктури. Перспективним може бути використання наявної мережі підприємств ресторанного бізнесу, баз відпочинку, лікувально-профілактичних установ, тощо. Зручне територіальне та регіональне розміщення підприємств споживчої кооперації України гарантує розвиток сільського зеленого туризму, екологічного туризму.

Доцільним є проведення кожним районним (сільським) споживчим товариством моніторингу природно-рекреаційних умов району діяльності, які є ключовими факторами успішного розвитку сільського зеленого, екологічного туризму. В залежності від природно-рекреаційних типів (рівнинний, передгірський, гірський, прибережний, тощо) може бути визначена спеціалізація споживчих товариств за видами туризму: сільський, екологічний, зимовий, пізнавальний, таласо-терапія, рибалка та полювання, верхова їзда, пейнтбол-клуби, тощо. Інтерес

до зазначених видів туризму, особливо до полювання, рибалки, сімейного відпочинку вже давно стабільний і високий, особливо серед іноземців. Для багатьох обласних та районних спілок споживчих товариств сільський туризм та агротуризм може стати джерелом значного покращення показників діяльності. Як відомо, туристи із задоволенням купують для власного споживання продукти особистих селянських господарств (молоко, яйця, овочі, фрукти, ягоди, гриби, мед, лікарські рослини, тощо). Надання такої можливості сільським мешканцям стане джерелом поповнення їх бюджету, а система споживчої кооперації, будучи організатором таких продажів, реалізує важливу соціальну місію – підвищення рівня зайнятості сільського населення та покращення його добробуту [4]. Сільське населення може бути задіяне в програмах сільського зеленого туризму через залучення до розміщення туристів в приватних садибах, надання необхідного інвентарю, залучення туристів до народних промыслів (ткання килимів, гончарства, виготовлення сиру, випасання худоби, роботи на присадибних ділянках, тощо). Місцеві жителі можуть виконувати функції гідів та екскурсоводів [5].

## 4. Основні аспекти провадження сільського зеленого туризму в системі споживчої кооперації

Впровадження нового виду діяльності – сільського зеленого туризму – для споживчої кооперації може мати певний соціально-економічний ефект. На рівні обласних спілок соціально-економічний ефект виражається в:

- соціальной ефективності: розвиток туристичної інфраструктури і сфери обслуговування; створення додаткових робочих місць для пайовиків та місцевих жителів; залучення в споживчу кооперацію молоді; сприяння розвитку особистих селянських господарств;

- економічній ефективності за рахунок здійснення контролю і координації діяльності в районах;

- господарській ефективності: розширення переліку послуг, що надаються; розвиток нових видів діяльності; розвиток народних та художніх промыслів.

Таким чином, очевидно, що сільський туризм прямо чи опосередковано здійснює вплив на економіку певного регіону [6].

Умовами успішного розвитку діяльності кооперативних спілок та підприємств в сфері туризму можуть стати:

- створення системи координації туристичної діяльності в районі (області);

- аналіз наявної інфраструктури та визначення можливостей і обсягів її використання;

- організація відповідної кадрової політики;

- проведення низки заходів рекламно-інформаційного характеру;

- створення туристичного продукту кожного регіону, активне його просування та популяризація;

- розроблення та впровадження ефективної стратегії маркетингу створеного туристичного продукту;

- формування іміджу системи споживчої кооперації як осередку європейського туризму;

- створення туристично-рекреаційного комплексу кожного регіону чи області (району).

Розгортання напрямів розвитку туристичної діяльності зумовлює створення цілісної системи стратегічних та оперативних цілей з виконання місії споживчої кооперації в туристичній галузі. Саме споживча кооперація як цілісна соціально-економічна система може стати одним з важливих чинників розвитку сільського зеленого туризму в Україні [7].

### 5. Висновки

Отже, вище зазначене дає підстави стверджувати, що кооперативний сектор потенційно здатен впливати на розвиток української економіки в багатьох галузях, як то торгівля, виробництво, ресторанне господарство і міжнародне співробітництво. Реальні передумови, можливості та ризики розвитку туристичної діяльності в системі споживчої кооперації повинні бути оцінені кожною кооперативною спілкою. Врахування досвіду організації туризму зарубіжними кооперативними спілками та розвиток міжнародного кооперативного співробітництва дозволять актуалізувати сільський зелений туризм, який відчутно вплине на соціально-економічний розвиток сільських територій, зайнятість та добробут сільського населення, стан його платоспроможного попиту.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанов И. Т. Внешнеэкономические связи : учеб. пособ. / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 544 с.
2. Міценко Н. Г. Логістика як інструмент інтеграції підприємств України в системи транскордонного співробітництва / Н. Г. Міценко, І. П. Міщук //

Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Т. 2. – С. 234-243.

3. Міценко Н. Г. Адаптація інтегрованої системи споживчої кооперації до змін у ринковому середовищі / Н. Г. Міценко // Вісник НУВГП : зб. наук. праць. – Економіка. – Вип. 4 (52). – Рівне : НУВГП, 2010. – С. 167-172.

4. Міценко Н. Г. Соціальна відповідальність споживчої кооперації на сільських територіях / Н. Г. Міценко // Проблеми післякризової економічної політики в Україні : тези допов. наук. конф. проф.-викл. складу і аспір. навч.-наук. комплексу „Академія”. – Львів : ЛКА, 2011. – С. 45.

5. Моисеев А. Как наладить отдых в деревне / А. Моисеев // Деловой вестник Российской потребительской кооперации. – 2008. – № 2. – С. 34-36.

6. Тягунова Н. М. Потенціал підприємств споживчої кооперації в транскордонному співробітництві / Н. М. Тягунова, З. О. Тягунова // Транскордонне співробітництво як важлива складова євроінтеграційних процесів України : матер. міжн. наук.-практ. конф. – Чернівці, 2010. – 480 с.

7. Тягунова Н. М. Підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств споживчої кооперації як чинник прискорення євроінтеграції / Н. М. Тягунова // Споживча кооперація ХХІ століття: уроки трансформаційних реформ і перспективи розвитку : матер. міжн. наук.-практ. конф. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 280 с.

8. Фридман А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества : учебник / А. М. Фридман. – М. : ИТД “Дашков и К”, 2008. – 624 с.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

***Анотація.** Визначено необхідність створення інформаційних систем бухгалтерського обліку, які переробляють певну частину інформаційних потоків і вирішують поточні завдання стратегічного планування й оперативного управління підприємством. Обґрунтовано доцільність використання ІТ-технологій, що дозволить підвищити можливості оперативного оновлення інформації у роботі підприємств.*

***Ключові слова:** облік, модель, інформація, інформаційні системи, ІТ-технології*

Larikov V.

## EFFECTIVE USING OF IT-TECHNOLOGIES IN THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS

***Summary.** The necessity of the accounting information systems creation which process the definite information flows and solve the current problems of strategic planning and efficient management is formulated and determined in the article. The IT-technologies using which help to increase the effectiveness of the business information efficient renovation is considered and described also.*

***Keywords:** accounting, model, information, information systems, IT-technologies*

### 1. Вступ

Ефективне функціонування підприємства в умовах нестабільного розвитку не можливе без створення економічної системи управління. Економічна система управління формується на основі взаємопов'язаних моделей, оскільки вона повинна мати уявлення про образ керованого об'єкта. У зв'язку з тим, що модель відображає реальні процеси, виникає проблема її адекватності. Незважаючи на те, що модель завжди відрізняється деталями від самого об'єкта, вона обов'язково має з ним щось спільне. Порівняно простими є функціональні моделі, які описують залежність виходу від входу, складнішими – структурні, що включають і функціональний, і структурний аспекти.

Будь-яка система управління характеризується наявністю технології перетворення первинних даних у результатну інформацію. Такі технології називаються інформаційними. Інформаційна технологія є системою методів і способів збору, накопичення, реєстрації, передачі, обробки, зберігання, пошуку, модифікації, аналізу, захисту і видачі необхідної інформації на базі автоматизованого робочого місця для вирішення управлінських завдань економічного об'єкта [2, с. 9]. Поняття інформаційної технології невіддільне від технічного і програмного середовища. Нові технічні засоби автоматизації й організаційні форми їх експлуатації зумовлюють необхідність перегляду методологічних аспектів бухгалтерського обліку, які повинні автоматизувати: формування первинної облікової інформації; аналітичний і синтетичний облік; складання періодичної, річної фінансової і статистичної звітності; інформаційно-довідкове забезпечення інформацією; контрольно-аналітичні функції бухгалтерського обліку; передачу вихідної інформації щодо міри запиту; формування управлінських рішень.

Різноманітність сфер економічної діяльності спричиняє появу великої кількості інформаційних систем економічного характеру, основу яких складає бухгалтерська інформаційна система, яка переробляє певну частину інформаційних потоків і вирішує поточні завдання стратегічного та тактичного планування бухгалтерського обліку й оперативного управління підприємством. Багато облікових завдань вирішуються без додаткових витрат шляхом повторної обробки даних бухгалтерського й управлінського обліку, податкового планування, оперативного контролю.

Враховуючи викладене, метою статті є обґрунтування необхідності створення інформаційних систем бухгалтерського обліку, які переробляють певну частину інформаційних потоків і вирішують поточні завдання стратегічного та тактичного планування й оперативного управління підприємством, а використання ІТ-технологій дозволить підвищити можливості оперативного оновлення різного виду інформації у роботі підприємств за новим податковим кодексом і вимогами при складанні фінансової звітності за міжнародними стандартами.

### 2. Огляд досліджень і публікацій з теми

Дослідженню питань створення інформаційних систем економічного характеру присвячені роботи іноземних та вітчизняних авторів, зокрема Я. Соколова, В. Палія, А. Романова, Б. Одінцова, С. Голова, Ф. Бутинця, С. Рамазанова [3], М. Чумаченка, Є. Мниха, А. Кузьмінського, П. Куцика [7], С. Івахненкова [1] та ін. У їх роботах розглянуті питання реформування системи бухгалтерського обліку. В більшості наукових праць методологічні підходи до цих проблем розглядаються окремо. Важливість та необхідність розробки теоретико-методологічних і практичних засад створення та функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення, яка б

виконувала обслуговуючу функцію потреб управління та відповідала б вимогам різних рівнів керівників, власників, акціонерів, інвесторів, представників влади й інших користувачів інформації, зумовлюють актуальність визначених питань.

Незважаючи на цінність наукового внеску вчених, існує низка невирішених теоретичних і практичних питань, пов'язаних насамперед із недотриманням вимог системності, комплексного підходу до розвитку фінансового і управлінського обліку, аналізу й контролю з урахуванням міжнародних стандартів фінансової звітності, а також з погляду максимізації корисності цієї інформації для внутрішніх і зовнішніх користувачів звітності.

### **3. Оперативна інформація у системі інформаційних технологій обліку**

Розробка та дослідження методів, економіко-математичних моделей і використання інформаційних технологій при створенні економічної системи моделювання та управління підприємством, полягають у визначенні вектора компонент прийнятих економічних рішень що забезпечує безпечне функціонування і розвиток підприємства. Запропонована інтегрована система бухгалтерського обліку долучає у свою структуру підсистему інтелектуального управління, підтримки прийняття рішень, спостережень і вимірів, обробки інформації, економічного моніторингу та управління економічною безпекою.

Використання ІТ-технологій потребує прийняття складних управлінських рішень щодо підвищення можливості оперативного оновлення різного виду інформації при складанні реєстрів бухгалтерського обліку, що передбачає здійснення діагностики поточного стану підприємства, аналізу фінансової спроможності підприємства, виробничого потенціалу підприємства, аналізу можливостей поліпшення ефективності функціонування підприємства, розроблення та створення стратегічного плану системи антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства, формування ефективної системи маркетингового управління на підприємстві, вибору продукції та її виробництво. Це зумовлює необхідність використання інформаційних технологій, які здатні підвищити інтелектуальний рівень рішень, що приймаються, своєчасність оброблення економічної інформації, проведення оперативного аналізу та виявлення резервів, швидкість ухвалення на основі його відомостей виважених управлінських рішень.

Використовуючи оперативну інформацію, одержану за допомогою автоматизованої інформаційної системи, керівник може спланувати та збалансувати ресурси підприємства, проаналізувати витрати, оцінити хід виконання плану й результат діяльності підприємства. Інформаційні потоки, які циркулюють на підприємстві, характеризуються складністю обробки інформації, що надходить. Від об'єкта управління прямує та її частина, яку можна систематизувати й обробляти за допомогою комп'ютера, а від управлінського апарату в інформаційну систему передається тільки та частина директивної інформації, яка може бути відповідним чи-

ном перероблена і передана об'єкту управління. Інформаційна система переробляє певну частину інформаційних потоків, які беруть участь в ухваленні рішень. Для різних рівнів управління це значення може бути різним.

Частка інформації, що залишилася, може оброблятися за допомогою експертних систем (наприклад, відповіді на скарги, які містяться в службовій записці, що надійшла), автоматизована обробка якої неможлива або є економічно не вигідною, зважаючи на значні фінансові витрати для створення системи обробки. З розвитком інформаційних систем частка інформації, що формалізується, в загальному інформаційному потоці збільшується.

Підприємство, незалежно від чисельності кадрів та потужності основних і оборотних фондів, є складною системою, оскільки володіє не простою ієрархічною структурою з численними взаємозв'язками між об'єктом управління й управлінською системою. У свою чергу, учасники процесу управління зазвичай ставлять перед собою свої цілі, які система повинна виконувати професійно. Вирішення обліково-аналітичних завдань на підприємстві повинно здійснюватися бухгалтерською інформаційною системою.

### **4. Характеристика бухгалтерської інформаційної системи**

Бухгалтерська інформаційна система є системою, в якій хронологічно та систематично накопичуються й обробляються дані, пов'язані з плануванням і бюджетуванням, обліком і контролем, аналізом і регулюванням [2, с. 10]. На основі цих даних формується інформація про діяльність підприємства, зіставляються фактичні та нормативні показники, формулюються основні напрями діяльності, розробляються пропозиції щодо усунення причин і винуватців відхилень та коректування результатів, складається фінансова і статистична звітність, здійснюється прогнозування ефективного управління підприємством.

Бухгалтерська інформаційна система сформована на основі даних бухгалтерського обліку. Відображаючи об'єктивну реальність, інформація фіксується в первинних і звітних документах, реєстрах бухгалтерського обліку тощо. Основу бухгалтерських інформаційних систем складає облікова інформація. Вона представлена сукупністю кількісних даних, необхідних для виконання функцій планування, бюджетування, контролю, аналізу, та є основою для ухвалення управлінських рішень.

Бухгалтерські інформаційні системи відображають галузеві особливості діяльності підприємств; розрізняються за функціями, принципами побудови, технічним і методологічним супроводом, додатковими послугами, що надаються, й іншими ознаками. Такі системи розробляються для малих, середніх і великих підприємств. Вони бувають універсальними або спеціалізованими і використовуються для цілей управління на рівні окремого підприємства або галузевому рівні та можуть бути зорієнтовані на різні види власності.

Бухгалтерські інформаційні системи забезпечують:

- автоматизований комплекс завдань бухгалтерського обліку, бюджетування, планування, аналізу, контролю, зовнішнього та внутрішнього аудиту;
- отримання достовірної оперативної інформації про доходи, витрати, дебіторську заборгованість, зобов'язання, капітал, фінансовий стан на підприємстві для ухвалення на її основі необхідних управлінських рішень;
- інтеграцію оперативного, бухгалтерського, податкового, статистичного обліку на основі єдиної первинної інформації;
- отримання достовірної інформації для зворотного зв'язку, використаного при ухваленні управлінських рішень;
- автоматизацію обробки інформації на всіх стадіях техпроцесу, починаючи зі стадії первинного обліку;
- дослідження інформаційного й організаційного забезпечення діалогової системи обліку;
- вивчення організації й методики автоматизованого вирішення облікових завдань за всіма ділянками обліку на основі функціонування АРМ бухгалтера.

Такий процес передбачає прийняття складних управлінських рішень на всіх його стадіях: від збору інформації – до формування податкової звітності в електронному вигляді. Тому виникає необхідність використання сучасних інформаційних технологій для забезпечення оперативності та суттєвого скорочення термінів складання фінансової звітності.

Створення інформаційної системи бухгалтерського обліку потребує використання ІТ-технологій і прийняття складних управлінських рішень щодо підвищення можливості оперативного оновлення різного виду інформації при складанні реєстрів бухгалтерського обліку, що передбачає здійснення діагностики поточного стану підприємства, аналізу фінансової спроможності підприємства, виробничого потенціалу підприємства, аналізу можливостей поліпшення ефективності функціонування підприємства, розроблення і формування стратегічного плану системи антикризового управління фінансовими ресурсами підприємства, створення ефективної системи маркетингового управління на підприємстві, вибору прибуткової продукції та її виробництво. Це зумовлює необхідність використання інформаційних технологій, що здатні підвищити інтелектуальний рівень рішень, які приймаються, своєчасність складання фінансової звітності, швидкість реалізації обраних управлінських рішень.

Проведене дослідження показало, що впровадження і використання інформаційних технологій при створенні інформаційної системи бухгалтерського обліку має певні особливості, які набувають високої актуальності в умовах складання фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Досвід використання методів економіко-математичного моделювання і комп'ютерної техніки у діяльності підприємства показав, що методики, які успішно застосовуються для побудови економічних

систем управління і також автоматизованих систем бухгалтерського обліку, не придатні до багатокритеріальних проблем, що виникають перед керівництвом вищої ланки управління в умовах невизначеності та неповноти інформації і до останнього часу вирішуються переважно на основі інтелектуального рівня і досвіду бухгалтерів-економістів. Це зумовлено такими причинами: збільшується обсяг звітної інформації, при цьому виникають проблеми формування вихідної інформації; суттєво скорочується терміни складання фінансової і статистичної звітності; виникають сумніви достовірності складеної звітності у зв'язку з різноманітністю методів її складання; отримання прийнятного розв'язку, як правило, характеризуються інтерактивністю всього процесу пошуку розв'язків. Розв'язком економічних завдань може бути проведення аналізу фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності при прийнятті виважених управлінських рішень.

Іншою проблемою є технологічне забезпечення інформаційної системи бухгалтерського обліку. Застарілі, не належним чином інтегровані модулі погано відображаються на ефективності діяльності підприємства, потребують великих витрат на обслуговування та уразливі до проблем безпечності інформації. Інтерфейси, побудовані на терміналах, заплутують кінцевих користувачів і роблять доступ до необхідних даних надмірно важким. Крім того, вони відрізняються відсутністю гнучкості та низькою здатністю до адаптування. Відповідно до видів інформаційних систем бухгалтерського обліку можна сформулювати особливості їх створення.

## **5. Використання ІТ-технологій у системі обліку та їх ризики**

Кожна підсистема з точки зору ІТ-технологій є системою входів, процесів та виходів. ІТ-технології дозволяють ефективно обробляти дані для різних типів автоматизованих систем. Інформація вводиться з різноманітних джерел у різноманітних формах, класифікується, аналізується, оновлюється. Виведення результатів здійснюється після обробки даних у різних формах відповідно до затверджених процедур. Таким чином, ІТ-технології стають невід'ємною і дуже важливою складовою інформаційної системи бухгалтерського обліку.

Так, для кожної підсистеми роль ІТ-технологій стає вирішальною на етапі обробки облікової інформації, коли всі отримані вхідні дані об'єднуються та перетворюються на інформацію, необхідну та придатну для використання тими підрозділами підприємства, для яких вона складається. Для визначення ризиків створюються списки слабких місць підприємства, що використовуються при плануванні управління ризиками та контролюванні збитків. Плани кризових комунікацій створюються з всіма аспектами діяльності підприємства. Це дозволяє відновлювати ефективну діяльність підприємства, а також здійснювати управління безпекою та збереженням ресурсів.

Вхідні дані для отримання фінансових результатів включають багато інформації, отриманої на попередніх етапах: управлінська інформація про



визначення витрат, стан дебіторської заборгованості та зобов'язань, отримання доходів тощо. Це необхідно для встановлення пріоритетності заходів з відновлення ефективного функціонування підприємства.

Обробка даних залежить від правильного використання ІТ-технологій. Використання ІТ-технологій в інформаційній системі бухгалтерського обліку дає змогу отримати результатні дані при оприлюдненні інформації про фінансовий стан підприємства, його кризові явища та оперативно реагувати на них зацікавленим особам. Така інформація розміщується аудиторськими фірмами на відповідних сайтах і являє собою вихідну інформацію, яка в основному відображає зареєстровані фактичні дії, що є корисними для керівників різних рівнів, власників, акціонерів, інвесторів, представників влади та інших користувачів інформацією.

ІТ-технології є основою антикризового управління будь-якого типу, на них ґрунтуються всі процедури антикризового управління на підприємстві. Разом з тим, ІТ-технології є одним із найбільших ризиків підприємства. Це пов'язано з тим, що глобальна розповсюдженість розподіленого обчислювального середовища робить будь-які підприємства та організації вразливими.

Так, при активному управлінні отриманої інформації ризик полягає в конфіденційності, доступності та цілісності ІТ-ресурсів. Ці ризики пов'язані з можливістю відключення телефонних систем, вірусами, хакерськими атаками, операційними системами та недоліками програмного забезпечення, питаннями безпеки інтернет-ресурсів, ризиками електронної пошти та веб-серверів. Тому ці ризики необхідно враховувати при плануванні управління ризиками та контролюванні прибутків і збитків.

Також слід враховувати, що бізнес-процеси підприємства, через свою залежність від комп'ютерної техніки, є достатньо уразливими і являють собою один з найбільших ризиків підприємства, тому необхідно планувати неперервну роботу в критичних умовах, передбачаючи запасні дії та використовуючи електронні сховища даних. Щоб реагувати на уразливість ІТ-технологій та ризики, які вона спричиняє при реактивному управлінні отриманої інформації, необхідно використовувати програмне та апаратне забезпечення, яке при виникненні критичних ситуацій (вторгненні в інформаційну систему підприємства, відключенні електрики та ін.) може автоматично припинити роботу операційних систем, а при небезпечності несанкціонованого доступу до інформаційних ресурсів підприємства – викликати пов'язані між собою сервери та ін.

Таким чином, ефективність використання ІТ-технологій в інформаційних системах бухгалтерського обліку та ефективність їх функціонування визначається за допомогою критерію:

$$f(r,t) \rightarrow \min, \quad (1)$$

де  $r$  – загальна кількість ресурсів, що витрачаються на отриману інформацію (матеріальні, інтелектуальні, трудові);  $t$  – час стабілізації функціонування підприємства.

У загальному випадку це завдання можна розподілити на два: планування (вибір оптимальної

траєкторії досягнення цілі); оперативне управління (реалізація обраної на першому етапі траєкторії в умовах випадкових збурень). При цьому при плануванні мінімізується в основному  $r$ , а при оперативному управлінні –  $t$ .

У цілому, бухгалтерська інформаційна система за даними фінансової звітності повинна забезпечити ефективне вирішення таких завдань: рання діагностика кризового стану діяльності підприємства; термінове реагування на цю кризу; адекватність реагування підприємства на рівень реальної загрози його ефективної діяльності та фінансової рівноваги; повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового стану. Ці завдання є досить складними, і їх своєчасне вирішення в сучасних умовах є необхідною складовою успішної діяльності підприємства.

Наведені особливості дозволяють зробити висновки про те, що для створення бухгалтерської інформаційної системи необхідна адекватна інформаційно-інтелектуальна підтримка.

Якісно розроблена інформаційна система бухгалтерського обліку згодом стає корисною не тільки для бухгалтерів, економістів, фінансистів, але і для керівників вищої ланки управління, інших менеджерів підприємства. Така система повинна не тільки обробляти дані та інформацію, обслуговувати процес підготовки і прийняття управлінських рішень, але й реалізовувати інтелектуальну діяльність із метою створення інформації.

Інформаційна система бухгалтерського обліку повинна відповідати таким вимогам: простота у використанні (вивчення системи не повинно відбуватися протягом тривалого часу); ефективність використання (результатом має бути підвищення продуктивності праці економістів з обліку і фінансів); запам'ятовування інформації (користувачі, які рідко користуються системою, повинні бути готові до її використання без повторного навчання); запобігання помилки (система має бути спроектована таким чином, щоб запобігати появі помилок і дозволяти користувачам легко їх виправити); задоволення від праці (система повинна бути приємною у використанні).

Таким чином, доцільним є створення бухгалтерської інформаційної системи підприємства, яка надає можливість менеджерам підприємства здійснювати ефективне управління за певними напрямками діяльності підприємства, виконувати координацію їх діяльності, швидко знаходити інформацію про зміни внутрішнього стану підприємства та зміни, які відбуваються в зовнішньому економічному середовищі, відслідковувати тенденції, мати їх зручне відображення, а також оцінювати ефективність управлінських рішень, що приймаються в умовах виведення підприємства з кризового стану. Вони послідовно реалізують принципи єдності виробничого та інформаційного процесу супроводу документообігу через застосування облікових реєстрів, де проводиться збір, накопичення, обробка і передача інформації в поєднанні з використанням аналітичних методів математичної статистики і моделей прогнозно-аналітичних розрахунків та інших необхідних прикладних засобів.

## 6. Ефективність використання інформаційної системи обліку

Підвищення ефективності використання інформаційної системи бухгалтерського обліку досягається шляхом наскрізної структури та сумісності інформаційних систем, які дозволяють усунути дублювання і забезпечують багатократне використання інформації. Така система визначає інформаційні зв'язки, обмежує кількість показників, зменшує обсяг інформаційних потоків, підвищує рівень використання інформації і реалізує такі функції: обробку ситуацій недостатності та суперечливості вихідних даних; багатокритеріальне порівняння варіантів в умовах ризику та невизначеності умов функціонування підприємства (його структурних елементів); обґрунтування результатів порівняння варіантів у діалоговому режимі; аналіз стійкості ранжування варіантів; знаходження відповідного класу проблемних ситуацій та застосування відповідних моделей і методів управління до проблеми, яку було діагностовано на підприємстві; автоматичну побудову і реалізацію обраного плану рахунків; інтерпретацію отриманого результату; відображення результатів у фінансовій звітності підприємства; ознайомлення з інформацією зацікавлених користувачів.

Реалізація наведених функцій передбачає використання методів і моделей, наведених для налагодження ефективних функціональних зв'язків, всебічного обґрунтування управлінських рішень, які можуть бути досягнуті при використанні інтегрованої автоматизованої інформаційної системи підприємства.

Прогрес у галузі нарощування потужності та продуктивності комп'ютерних систем, розвиток мережних технологій і систем передачі даних, широкі можливості інтеграції комп'ютерної техніки з найрізноманітнішим обладнанням дозволяють постійно збільшувати продуктивність інформаційних систем та їх функціональність. Паралельно з розвитком hardware протягом останніх десяти років відбувається постійний пошук нових більш досконалих методів програмно-технологічної реалізації бухгалтерських інформаційних систем. По-перше, змінюється загальний підхід до програмування: з початку 90-х років об'єктно-орієнтоване програмування фактично замінило модульне, і зараз безперервно вдосконалюються методи побудови об'єктних моделей. По-друге, у зв'язку з розвитком мережних технологій, локальні бухгалтерські системи поступаються клієнт-серверним реалізаціям. Крім того, з активним розвитком Інтернету з'являються все більші можливості роботи з віддаленими підрозділами, відкриваються широкі перспективи електронної комерції, обслуговування покупців і замовників через Інтернет та багато іншого.

Навіть поверхневий аналіз загального стану на світовому ринку виробників економічного програмного забезпечення дозволяє зробити висновок про те, що основною тенденцією є перехід до використання Internet/Intranet-технологій. Практично всі гіганти цієї індустрії, такі, як Baan, SAP, PeopleSoft та інші протягом 2000 року розробили

Інтернет-версії своїх програмних комплексів. Використання певних технологій при побудові інформаційних систем бухгалтерського обліку не є самоціллю розробника, а найбільший розвиток отримують ті технології, які найбільшою мірою відповідають існуючим потребам.

Ця тенденція пов'язана з розвитком концепції XML (Extensible Markup Language). Незважаючи на певну схожість, XML не є просто новою версією розвитку HTML. За допомогою XML дуже зручно описувати структуру даних у вигляді XML-об'єктів. У випадку з інформаційними системами бухгалтерського обліку на підприємстві роль таких об'єктів відіграють універсальні бізнес-об'єкти, які в більшості випадків мають структуру дерева. Описані бізнес-об'єкти є також зручним засобом для обміну інформацією між різними програмними засобами.

Побудована бухгалтерська інформаційна система має таку деревоподібну структуру: Бухгалтерська інформаційна система; Довідники; Довідник бухгалтерських операцій; Довідник підрозділів ... Документи; Замовлення; Касові ордери...

Відповідна XML-структура бухгалтерської інформаційної системи складається зі списку XML-тегів, які описують основні елементи системи: <FIS>, <Refers>, <Operations/>, <Staff/>, </Refers>, <Documents>, </Documents>, </FIS>.

У результаті цього отримують опис структури бухгалтерської інформаційної системи на рівні кінцевих бізнес-об'єктів. Для кожного об'єкта робиться його опис на мові XML. Причому будь-який бізнес-об'єкт повинен задовольняти як мінімум чотири методи: формування списку елементів, які входять до об'єкта; формування інформації щодо конкретного об'єкта; додавання/зміна об'єкта; видалення об'єкта.

Таким чином, побудована бухгалтерська інформаційна система – це багатокомпонентна система з розподіленою базою даних за рівнями експертизи. Створена бухгалтерська інформаційна система дозволить перерозподілити обов'язки економістів-фінансистів та економістів-бухгалтерів за принципом введення даних – перевірка правильності введення – переведення даних у кінцеві файли. При цьому бухгалтерські проведення формуються автоматично за місцем здійснення господарської операції на основі повного плану рахунків для певного типу операції та вихідних документів, частина яких може бути створена в самій системі. До обов'язків спеціалістів бухгалтерії належить лише контроль за правильністю введення первинних даних і створення вихідних документів. Можливим є додаткове корегування та розповсюдження даних для формування їх для фінансових звітів.

Аналогічно змінюються обов'язки спеціалістів бухгалтерського відділу, які не тільки створюють звіти для керівництва, а й проводять аналіз отриманих результатів для приймання виважених управлінських рішень з можливістю програвання сценаріїв "якщо – то".

Проведений аналіз показав, що кожне підприємство має власну специфіку, яка відображаєть-

ся не тільки в діяльності, а також у внутрішніх методах управління, що сформувалися протягом десятиріч, основними критеріями при побудові інформаційних систем бухгалтерського обліку є гнучкість і адаптованість до конкретного замовника. Тому рекомендаціями для створення інформаційних систем бухгалтерського обліку є багатокомпонентна технологія як найбільш приваблива та перспективна.

### 7. Висновки

Проведене дослідження показало, що використання ІТ-технологій в інтрамережах підприємства дає вагомі переваги. Зокрема, вони дозволяють звільнити співробітників бухгалтерської та інших служб від повільної та трудомісткої роботи з паперовими документами, замінити паперові процеси електронними і дають змогу інтелектуальним працівникам займатися розумовою працею, а також економити кошти на обробку паперових документів і на сам папір.

Бізнес-правила вбудовуються в систему ще при розробці, тому, наприклад, замовлення з неправильним кодом статті бухгалтерських витрат не буде прийнято, що звільняє бухгалтерських працівників від багаточасового пошуку помилок у облікових записах. Взаємодія з постачальниками повністю документується, витрати відомі заздалегідь, тому неприємні несподіванки виключаються. Крім того, оплата постачальникам надходить набагато швидше, що стимулює їх більш оперативно доставляти замовлення.

Використання ІТ-технологій в інформаційних системах бухгалтерського обліку створює ще багато можливостей для підприємства – за їх допомогою компанія може створити захищений канал віддаленого робочого місця аудитора, який працює з фінансовою звітністю підприємства, організувати в Інтернеті повнофункціональне віртуальне представництво, що може принести підприємству високі прибутки тощо.

Проте, питання інформаційної безпеки на сучасному етапі роботи з віддаленим доступом до даних залишаються невирішеними. Але питання безпеки інформації, що передаються мережею, не мають прямого відношення до реалізації бухгалтерських інформаційних систем, оскільки над ними

працює ціла індустрія розробників спеціалізованого програмного забезпечення.

Отже, ІТ-технології надають доступ до даних, які дозволяють підприємству краще зрозуміти свій бізнес, діяти швидко та вирішувати такі завдання, які раніше були надто складними. ІТ-технології і бізнес стають все більш взаємопов'язаними. Тому питання побудови сучасної бухгалтерської інформаційної системи як основного елемента єдиної інформаційної системи підприємства є вкрай необхідною умовою для кожного підприємства.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Івахненко С. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології : монографія / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
2. Ларікова Л. Ф. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л. Ф. Ларікова, В. Ю. Ларіков. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 296 с.
3. Рамазанов С. К. Технології антикризового управління : монографія / С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.
4. Каплан Р. С. Сбалансованная система показателей : монографія / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 136 с.
5. Максимова В. Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія / В. Ф. Максимова. – К. : АВРІО, 2005. – 262 с.
6. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : монографія / М. Д. Корінько. – К. : ДП „Інформаційно-аналітичне агентство”, 2007. – 464 с.
7. Куцик П. О. Бухгалтерський облік у сучасних інформаційних системах класу ERP / П. О. Куцик // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 35. – (Серія економічна). – С. 202-206.

## ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПРИНЦИПІВ У НОРМУВАННІ ВИТРАТ ШВЕЙНОЇ ГАЛУЗІ

***Анотація.** Обґрунтовано нормативний метод обліку витрат як найбільш раціональний. Доведено доцільність використання процесно-орієнтованих принципів у нормуванні витрат швейної галузі. Охарактеризовано калькулювання собівартості за нормативними витратами, що базується на принципі обліку та контролю витрат у межах встановлених норм і нормативів та управління витратами за відхиленнями.*

***Ключові слова:** облік, витрати, принципи, нормативи, інформаційні системи, бізнес-процеси, швейна галузь*

Larikova L., Surzhenko L.

## APPLICATION OF THE PROCESSING-ORIENTED PRINCIPLES IN THE SEWING INDUSTRY COST ANALYSIS

***Summary.** The article is devoted to the investigation of the regulatory cost accounting method as one of the most rational one. The expediency of using the processing-oriented principles in sewing industry consumption settings is proved and motivated scientifically. The cost price calculating under the normative consumptions which are based on the accounting principles and the principles of consumption control is considered in detail.*

***Keywords:** accounting, consumptions, principles, standards, information systems, business processes, sewing industry*

### 1. Вступ

Процес виробництва швейної продукції є повторюваним процесом і складається із серії послідовних операцій, які не залежать від виду виробу, що шиться у певний період часу. У швейному виробництві результатом невеликої кількості загальних операцій в кожному процесі є широкий асортимент продукції, що забезпечує можливість розробки нормативів витрат.

Вибір стратегії безпосередньо впливає на організацію управлінського обліку підприємств швейної галузі. Так, суттєвого значення в організації обліку мають технологічні витрати, визначення собівартості продукції для ціноутворення, облік витрат за бізнес-процесами у розрізі центрів відповідальності, використання бюджетів, контроль відповідності фактичних витрат прогнозованим.

Оперативно контролювати відповідність витрат встановленим нормативам і впливати на них у процесі виробництва швейної продукції дозволяє калькулювання собівартості за нормативними витратами, оскільки бізнес-процеси швейного підприємства забезпечують можливість точно виміряти вихід продукції та визначити кількість матеріалів, які необхідні для випуску одиниці продукції.

В умовах конкуренції та ускладнення бізнес-процесів швейних підприємств особливого значення набуває необхідність впровадження нових механізмів формування інформаційної системи, на основі якої приймаються управлінські рішення. Одним із таких підходів є використання управлінського обліку в розробці та реалізації бізнес-

стратегії швейного підприємства як необхідної умови ефективного управління.

Враховуючи викладене, метою статті є дослідження питання впровадження нормативного методу обліку витрат у швейних підприємствах, як найбільш раціонального, та обґрунтування доцільності використання процесно-орієнтованих принципів у нормуванні витрат швейної галузі, де в основі калькулювання собівартості лежить принцип обліку та контролю витрат у межах встановлених норм і нормативів та управління витратами за відхиленнями.

### 2. Огляд досліджень і публікацій з теми

У дослідженнях науковців щодо сутності та змісту управлінського обліку, який розглядається і як складова бухгалтерського обліку, і як самостійна система управління підприємством, немає порозуміння. Ідею розподілу обліку на бухгалтерський та управлінський підтримують як українські вчені Ф. Ф. Бутинець, Х. Л. Дюкарева [9], С. Ф. Голов, Ю. А. Кузьмінський, Л. І. Нападовська, М. Г. Чумаченко, М. С. Пушкар, О. Ф. Томчук [7], так і російські М. А. Вахрушина, В. Б. Івашкевіч, Т. П. Карпова, В. Ф. Палій, А. Д. Шеремет та ін. Розподіл обліку на складові зумовив появу дискусії вчених навколо цих питань з призначення облікового процесу в цілому та його окремих частин, використання комп'ютерного моделювання при визначенні нормативних витрат. Вплив на витрати забезпечує система управління витратами за відхиленнями від нормативів, яка передбачає відповідну організацію облікового процесу.

### 3. Характеристика й обґрунтування нормативного методу обліку

Нормативні витрати – це витрати, що встановлені заздалегідь, до початку виробничого процесу. Вони мають цільове призначення і відповідають витратам при ефективному виробництві. На відміну від кошторисних витрат, які відповідають витратам за певним процесом (видом діяльності) та передбачені в бюджеті центрів відповідальності, нормативні витрати надають інформацію щодо витрат на одиницю продукції.

Широке впровадження у виробничу діяльність нормативів змінило й погляди на місце обліку в системі управління, його організацію та ведення. Фактичну собівартість продукції, яку зазвичай визначали в бухгалтерському обліку, було замінено на нормативну. Використання нормативів витрат на одиницю продукції дозволяє детально аналізувати різницю між нормативними і фактичними витратами та забезпечує ефективне управління ними. Господарський процес при нормативному плануванні стає контрольованим ще до його реального початку. Мета обліку змінюється з фіксації фактичних витрат на оперативне формування застережень. Облік націлений на майбутнє і надає керівництву інформацію про стан продуктивності, яка, за визначенням Г. Емерсона, означає досягнення встановленого результату з мінімальними зусиллями.

Система калькулювання собівартості за нормативними витратами передбачає розробку нормативів за кожною постійно повторюваною операцією, яка передбачена в технологічному процесі виробництва кожного виду продукції. Технологія швейного виробництва, безумовно, відповідає використанню обліку собівартості за нормативними витратами, як незалежно від моделі виробу, що шиється у певному звітному періоді, технологічні процеси однакові відповідно до переліку елементів процесів (видів діяльності) та його складових – операцій бізнес-процесів із підготовчо-розкрійного, швейного виробництва та виробництва термічної обробки.

Нормативні витрати на випуск продукції визначають шляхом комбінації нормативних витрат тих процесів (видів діяльності) та їх операцій, які необхідні для виробництва певного швейного виробу. Ця система спрямована насамперед на контроль за використанням прямих витрат виробництва й забезпечує інформаційні потреби керівника центру відповідальності щодо використання ресурсів.

Нормування собівартості швейних виробів дозволяє заздалегідь визначити потребу в ресурсах на їх виробництво, мати розмір і вартість очікуваних витрат, планувати відпускну ціну та визначити очікувані доходи. Отримана у цій системі інформація про наявні відхилення використовується керівництвом для ухвалення ним оперативних управлінських рішень.

Нормативні витрати – це майбутні цільові витрати, що використовуються частіше ніж фактичні, але минулі витрати. Фактична собівартість реалізованої продукції, яка відображається у фінансово-

му звіті, складається з нормативної собівартості реалізованої продукції та понаднормативних витрат. Звідси бухгалтерський облік фактичної собівартості продукції здійснюється за відхиленнями між фактичною і нормативною собівартістю та повністю відповідає вимогам МСБО 16 “Витрати”. Крім того, оперативне виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних у ході виробничого процесу дає необхідну та своєчасну інформацію для прийняття управлінських рішень.

### 4. Організація обліку виробничих витрат при нормативному методі

Застосування процесно-орієнтованих принципів у нормуванні витрат дозволяє більшість витрат вважати прямими відносно процесів (видів діяльності) та їх операцій, а тому легше визначити собівартість самих процесів. Крім того, є можливість більшість непрямих витрат прямо простежити щодо об'єкта калькуляції і віднести на кожен операцію процесу безпосередньо. Ті ж витрати, що не можна безпосередньо віднести на об'єкт калькуляції, завдяки процесно-орієнтованому принципу отримують фактори (чинники) розподілу у якості кількісних обсягів вихідних результатів (продуктів) самих процесів за найбільш точним способом – за причинно-наслідковим зв'язком. Таким чином, нормативний облік витрат за процесно-орієнтованими принципами значно підвищує достовірність виробничих витрат і собівартість одиниці виробу.

Необхідно виділити облік відхилень фактичних виробничих витрат від нормативних, у разі організації системи бухгалтерського обліку за нормативними витратами за процесно-орієнтованими принципами. Традиційно облік відхилень фактичної собівартості від нормативної здійснюється за кожним видом виробу в асортиментному розрізі. При застосуванні процесно-орієнтованого підходу такої необхідності немає, і облік відхилень стає можливим за бізнес-процесами. Відповідальність за такі відхилення несуть керівники центрів відповідальності, за якими закріплені зазначені бізнес-процеси.

Так, наприклад, за бізнес-процес “Підготовчо-розкрійне виробництво” відповідальність несе начальник цеху, який є керівником центру відповідальності другого рівня, що має аналогічну назву і входить до центру відповідальності (ЦВ) першого рівня “Основне виробництво”, керівником якого є директор виробничого департаменту, що, у свою чергу, входить до консолідованого центру відповідальності “Виробництво”. Консолідований центр відповідальності, крім зазначеного ЦВ, включає інші ЦВ першого рівня, а саме: “Допоміжне виробництво”, керівник – директор технічного департаменту; “Постачання”, керівник – директор департаменту постачання; “Маркетинг”, керівник – начальник відділу маркетингу департаменту продажів.

За відомостями ЦВ закріплені відповідні до їх назви бізнес-процеси. Саме витрати ЦВ першого рівня “Основне виробництво” і “Допоміжне виробництво” підлягають нормуванню, оскільки саме вони формують собівартість продукції, і більшість з

них (прямі виробничі – 65%), і змінні загально-виробничі – 10% (30% від загально-виробничих) є залежними від обсягу виробництва. А оскільки, в основному, швейні підприємства працюють на давальницькій сировині, то у прямих витратах її частка становить до 15%, решта (85%) – прямі витрати на оплату праці та соціальне страхування.

Бухгалтерський облік відхилень з їх відображенням на відповідних рахунках обліку необхідно організувати за бізнес-процесами у розрізі ЦВ першого рівня, оскільки це менш трудомістка робота, а управлінський облік відхилень – за бізнес-процесами ЦВ другого рівня, що в умовах застосування комп'ютерної техніки не потребує значних зусиль.

Так, для відхилень за бізнес-процесами “Основне виробництво” і “Допоміжне виробництво” необхідно використовувати аналітичні рахунки відповідних синтетичних рахунків 231 у разі відхилень за змінними витратами основного виробництва; рахунка 911 – для відхилень за загально-виробничими витратами основного виробництва; рахунка 232 – для відхилень за змінними витратами допоміжного виробництва; 912 – за загально-виробничими витратами допоміжного виробництва.

Така організація обліку відхилень фактичних витрат від нормативних за бізнес-процесами у розрізі ЦВ за умов складання бюджетів швейними підприємствами надає більше розгорнутої інформації за статтями витрат за кожним бюджетом певного ЦВ і дозволяє здійснювати постійний оперативний контроль за витрачанням їх ресурсів. Крім того, така організація обліку відхилень скорочує обсяг роботи бухгалтерів, заощадує час і гроші.

Здійснення управлінського оперативного впливу на зазначені витрати у процесі виробництва продукції є більш дієвим і ефективним засобом, ніж їх ретроспективний контроль у кінці звітної періоду. Облік витрат за відхиленнями у розрізі бізнес-процесів відповідних ЦВ сприяє також підвищенню відповідальності менеджерів цих центрів та дозволяє відстежувати тенденції у зміні виробничих витрат. Виявлені відхилення фактичних витрат від затверджених на певний період норм за бізнес-процесами виробничих ЦВ розраховують не тільки у розрізі відповідальних, а й за причинами і винуватцями.

Встановлення нормативів на витрати виробництва швейних підприємств здійснюється за такими типовими статтями: основні матеріали для виробництва; заробітна плата основних виробничих робочих з соціальними відрахуваннями; заробітна плата допоміжних виробничих робочих з соціальними відрахуваннями; електроенергія; комунальні послуги (опалення, освітлення, утримання приміщень); витрати на ремонт і технічне обслуговування; амортизація; інші виробничі витрати.

Встановлені стандартні кількісні норми виробничих витрат на певний проміжок часу визнаються як базисні та змінюються лише за умов запровадження нової техніки і технології, нової сировини та матеріалів, що має інший вихід на готову продукцію, зміни кваліфікації робітників, суттєве розширення виробництва, яке призведе до змін обсягу

постійних накладних витрат виробництва. Частіше відбувається зміна базисних норм виробничих витрат у разі зміни їх якісної складової: ціни сировини і матеріалів, тарифів на оплату праці, розміру амортизації (зміна норм амортизації, вартості виробничого обладнання) тощо. Саме зміна ціни на сировину і матеріали призведе до корегування нормативних калькуляцій на початку виробничого циклу. Тобто у разі змін умов, за якими розроблялися нормативи витрат, відбувається їх періодичне коригування шляхом внесення змін до нормативних кошторисів витрат.

Пропозиції щодо змін базисних норм виробничих витрат вносить виробничо-диспетчерський відділ, що займається підготовкою виробництва до запуску моделей за поданням різних підрозділів підприємства. У разі зміни цін на матеріали – за поданням служби постачання, у разі зміни техніко-технологічних умов виробництва, конструкції виробів – за поданням, відповідно, служби технологів і конструкторів, у разі змін умов оплати праці – за поданням відділу праці і заробітної плати, у разі зміни розміру амортизації – за поданням бухгалтерської служби.

Встановлення нормативів у швейній галузі відбувається за допомогою технічного аналізу виробничих операцій. Такий підхід заснований на технологічних особливостях швейного виробництва, що складається з постійно повторюваних операцій за кожним видом продукції. Виробництво має масовий характер або серійний характер. На підставі аналізу операцій технологічного циклу розраховується потреба у кожному ресурсі. На швейних підприємствах кількісними нормативами прямих витрат займаються служба технологів. Якісну складову нормативів визначають за встановленою ціною на сировину і матеріали, чинним законодавством та колективним договором для оплати праці, прийнятими розмірами амортизаційних відрахувань.

##### **5. Особливості розподілу загально-виробничих витрат**

Окремого розгляду потребує встановлення норм непрямих виробничих витрат (загально-виробничих). Так, ставка змінних накладних витрат на одиницю продукції традиційно базується або на годинах роботи обладнання або на годинах праці робітників за умов фактичної потужності, оскільки вона змінюється залежно від обсягу виробництва продукції, а тому є залежною від фактичної продуктивності праці або фондівіддачі.

Ставки розподілу постійних накладних витрат є незалежними від обсягу виробництва продукції, а тому повинні формуватися за нормальної виробничої потужності залежно від годин праці (машино-годин) і нормального обсягу певного виду продукції, що буде вироблятися.

Слід зазначити, що для кожного типу загально-виробничих витрат – як змінних, так і постійних – за процесно-орієнтованим принципом існують свої ставки розподілу, бази (фактори витрат). Ставка ж визначається шляхом відношення вартості (ціни) витраченого ресурсу (статті витрат) за певним процесом до визначеної для нього бази (фактор витрат).

Різниця у визначеній нормативній ставці розподілу змінних і постійних загальновиробничих витрат відсутня. Але у разі, коли фактичний обсяг виробництва менший за нормальний (нормативно встановлений), постійні загальновиробничі витрати розподіляються на виробництво за нормальною потужністю. Тобто при аналізі маємо відхилення за знаменником (саме у кількості бази розподілу (фактора витрат)).

Наприклад, при розподілі накладних виробничих витрат бізнес-процесу другого рівня “Підготовчо-розкрійне виробництво”, до статей витрат якого, крім зарплати і амортизації устаткування, включена вартість процесів допоміжного виробництва у якості інших статей (наприклад, електроенергія, освітлення, опалення і водопостачання визначені з вартості процесів енергозабезпечення виробництва та постачання води за лічильниками).

Взагалі розподіл продукції, послуг допоміжного виробництва для потреб основного виробництва або потреб управління і збуту може бути здійснений за відомим методом взаємного (багатобічного) розподілу або балансовим методом. Базою розподілу чотирьох процесів є кількість партій розкрою тканини або кусків тканини у партіях, а для п’ятого – кількість комплектів крою.

Розрахунок ставки загальновиробничих витрат здійснюється окремо для змінних і постійних витрат. Різниця полягає у тому, що ставка змінних витрат змінюється у разі використання фактичної потужності та фактичного розміру витрат, ставка постійних витрат розраховується за умов нормальної потужності, а тому не всі фактичні загальновиробничі витрати постійного характеру розподіляються.

При розрахунку ставки постійних загальновиробничих витрат бізнес-процесу підготовчо-розкрійного виробництва визначаються таким чином: у чисельнику (вартість витрат за статтями, що мають постійний характер), наприклад, – 50000 грн, а у знаменнику кількість кусків тканини у партіях за нормальної потужності (100 партій по 100 кусків) – всього 10000. Звідси ставка – 5 грн на кусок тканини у партії. Далі з кожного куска тканини на комплект крою (жіночий костюм 48 розміру) витрачається 2,5 м тканини, а у кожному куску 25 м. Звідси ставка на комплект крою – 0,5 грн, і таких комплектів може бути 10 з кожного куска (усього 10000), що разом становить 100000 виробів (жіночих костюмів). Якщо потужність менша, і знаменник дорівнює 90000 виробам, то постійні накладні витрати можна розподіли лише у сумі 45000 грн, а не 50000 грн. Приклад наведено спрощений за однією моделлю одягу, у випадку багатопродуктового виробництва з кожного куска тканини розкроюють різні моделі залежно від норми витраченої тканини на диференційній основі.

Ставки виробничих накладних витрат слід розраховувати з метою визначення виробничої собівартості виготовленої продукції за усіма бізнес-процесами другого рівня окремо за вартістю постійних і змінних статей витрат для їх подальшого розподілу на одиницю продукції. Так, ставка загальновиробничих витрат за бізнес-процесом дру-

гого рівня “Управління, підготовка, контроль виробництва” включає до своїх статей вартість бізнес-процесів допоміжного виробництва “Технологічне забезпечення”, “Конструкторське забезпечення”, “Енергозабезпечення та постачання води”, “Автоматизація системи управління виробництвом” та здійснюється на кожний виріб, зважаючи на час персоналу, витрачений на обслуговування виробництва партій моделей виробів на першому етапі, та розподіл на кількість їх одиниць у партії на другому етапі. Ставки загальновиробничих витрат для управління бізнес-процесами другого рівня “Швейне виробництво”, “Виробництво термічної обробки” визначаються аналогічно до попереднього прикладу. Таким чином, нормативна собівартість одиниці продукції буде складатися з вартості витрат за статтями на всі процеси основного виробництва.

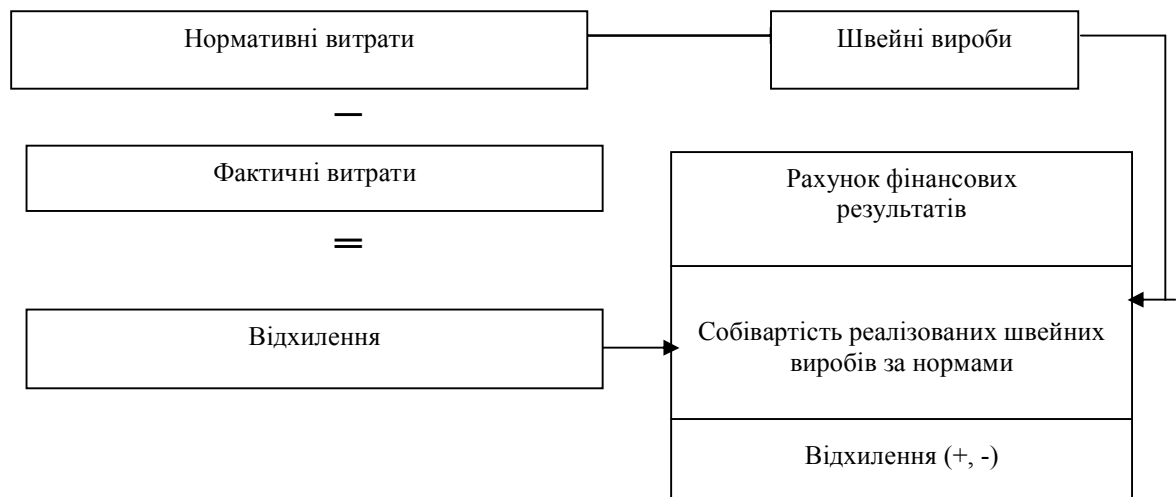
Нормативна база підприємств швейної галузі спирається на нормативи витрат, тобто на цільові показники, що за ефективних умов виробництва можуть бути досягнуті. Як зазначалось, аналіз відхилень фактичних витрат від нормативних необхідно здійснювати за кожною статтею витрат. Алгоритм розрахунку відхилень за методом елімінування (абсолютних різниць) здійснюється з урахуванням різниці у визначенні обсягу розподілу змінних і постійних накладних виробничих витрат.

У результаті аналізу відхилень з’ясовуються їх причини і винуватці як за різними видами ресурсів, так і за центрами відповідальності. Можна стверджувати, що нормативна калькуляція собівартості виробів за процесно-орієнтованими принципами дозволяє прогнозувати витрати, ціни і, відповідно, прибуток, дозволяє оцінювати роботу менеджерів різного рівня, контролювати витрати, а головне – дозволяє заздалегідь визначати за встановленими обсягами продукції розміри очікуваного доходу і виробничих витрат.

Необхідно зазначити, що у разі значних коливань фактичних і запланованих обсягів відхилення у бажаних результатах діяльності будуть також значними, а це потребує перегляду планових розмірів виробництва і вимагає застосування гнучких бюджетів. Основна перевага застосування нормативного обліку витрат за процесно-орієнтованим принципом полягає у можливості визначення розміру постійних непрямих виробничих витрат за нормальною виробничою потужністю на кожну одиницю швейного виробу, і у разі зменшення виробничої потужності можна зробити їх перерахунок за кожним виробом до фактичного рівня.

Фактичний результат діяльності при використанні системи калькулювання собівартості продукції за нормативними витратами зображена за допомогою схеми (рис. 1).

Облік відхилень фактичних витрат від встановлених норм слід здійснювати за витратами матеріалів, заробітною платою, накладними змінних і постійних витрат. Якщо є необхідність, наприклад, при зіставленні відхилень із ЦВ або підрозділом за причиною, кожна з цих статей може бути поділена на менші статті, що стосуються конкретних процесів.



**Рис. 1. Відображення на рахунку фінансових результатів нормативних і фактичних витрат на виробництво продукції**

Огляд специфіки швейного виробництва дозволить зробити висновок, що в цілях забезпечення економічності обліку необхідно переглядати на початку виробничого циклу нормативну ціну матеріалів і ставки оплати праці та перераховувати ставки постійних загальновиробничих витрат у разі, якщо фактична потужність виробництва (фактичний обсяг продукції) менший за нормативний. Контроль за витратами здійснюється у центрах відповідальності.

#### **6. Методика обліку витрат швейного виробництва**

На підприємствах швейного виробництва пропонується повний варіант обліку нормативних виробничих витрат. На кожен модель складається карта нормативних витрат, в якій розраховано за нормами на кожну операцію витрати основних і допоміжних матеріалів, фурнітури, трудових витрат, витрат на електроенергію і пару, що використовують з технологічною метою, тобто виробнича собівартість одиниці продукції.

Схема бухгалтерських записів при цьому буде такою. За дебетом 23 "Виробництво" в кореспонденції з рахунками обліку ресурсів, які використані у виробництві, відображаються фактичні затрати на виробництво продукції, за кредитом рахунка 23 "Виробництво" у кореспонденції з рахунком 26 "Готова продукція" відображується нормативна собівартість випущеної продукції. Першого числа кожного місяця на рахунку 23 "Виробництво" визначаються відхилення фактичної собівартості від нормативної. Сума економії (перевитрати) списується на собівартість реалізованої продукції.

Облік відхилень від нормативів має бути оперативним, оскільки облікова інформація повинна реально впливати на управління витратами. Швейне виробництво є трудомістким. Ключовим чинником, що впливає на собівартість виробу, є прямі витрати на оплату праці та соціальне страхування, що складають 85%, а тому базою розподілу адміні-

стративних витрат (4-ий рівень) пропонується обирати трудомісткість виробів. У системі управлінського обліку разом з вартісними показниками відображаються і натуральні показники. Так, у швейному виробництві використання тканин визначається в погонних і квадратних метрах.

Основним центром відповідальності, діяльність якого безпосередньо впливає на відхилення фактичних витрат тканини від норм, є підготовчо-розкрійний цех. Тому облік витрат слід організувати так, щоб найвиразніше виділити розмір економії або перевитрати тканин, які характеризують роботу цього цеху. Основними причинами відхилень фактичної величини витрати тканин від норм є: відхилення від післяопераційних норм на довжину розкладки; відхилення від нормативів витрат по довжині настилу; відхилення від нормативів витрат по ширині настилу; відхилення від ліміту розкрою в одиночних розкладках. Якщо дані відхилень від норм у натуральних показниках узгодити з цінами на матеріали, отримаємо відхилення, що викликані вказаними чинниками у вартісному виразі. Відхилення у витратах матеріалів пропонуємо враховувати при документуванні результатів розкрою тканини. У карті розкрою відображаються артикул тканини і норма витрати на модель.

Після розкрою перевіряється якість крою і кількість деталей. Помноживши фактичну кількість розкромлених деталей на норму витрати, отримаємо нормативні витрати, а потім, порівнявши їх із фактичними витратами, визначимо відхилення від норм. При відхиленнях складається сигнальний лист відхилень із вказівкою причин відхилень і винних осіб. Сигнальний лист передається службі управління витратами та в бухгалтерію.

Відхилення фактичних витрат за заробітною платою основних робочих від нормативних можуть виникнути з кількох причин: доплати робочим за відступ від нормальних умов праці та наднормові роботи; втрати від браку; втрати від порушень



технологічної і трудової дисципліни. Відхилення фактичних витрат за заробітною платою від нормативних рекомендується визначати аналогічно запропонованому вище способу визначення відхилень за основними і допоміжними матеріалами. У первинних документах кодуються ознаки угруповання за статтями витрат, центрами відповідальності та видами виробів.

Для обліку й аналізу відхилень пропонується використовувати класифікатор відхилень і причин їх виникнення з привласненням їм кодів. Коди причин відхилень необхідно проставляти в документах. Всі документи, в яких вказані відхилення від нормативів, повинні розглядатися службою управління витратами. Менеджер цієї служби визначить величину впливу, врахує відхилення, вибере варіант управлінського рішення.

Служба управління витратами у міру виникнення відхилень фіксує їх за місцями виникнення із визначенням відповідальних підрозділів і складає звіт. Таким чином, облік відхилень здійснюється не за моделями виробів, а за відповідальними підрозділами з подальшим визначенням винних осіб. За підсумками роботи за місяць служба управління витратами складає зведений звіт про відхилення за центрами відповідальності.

При впровадженні у практику роботи швейних підприємств системи калькулювання продукції за нормативними витратами пропонуємо на початковому етапі облік нормативних витрат здійснювати у частині прямих витрат на одиницю виробу, одночасно реєструвати на рахунках бухгалтерського обліку фактичні витрати й у відомості відображати відхилення від нормативів. У міру набуття навиків такого обліку вважаємо можливим визначення фактичних витрат як суми нормативних витрат і відхилень від них. Перевагою такого формування обліку є зниження витрат праці бухгалтерів, оскільки облік ведеться за принципом виключень, тобто враховуються лише відхилення від нормативів.

Порядок облікових записів виглядає таким чином. Списання прямих витрат на виробництво (дебет рахунка 23 "Виробництво", кредит рахунків виробничих ресурсів 20 "Виробничі запаси", 66 "Розрахунки за виплатами працівникам", 65 "Розрахунки за страхуванням", 91 "Загальновиробничі витрати" тощо) проводиться за стандартними витратами, скоригованими на фактичний випуск продукції. Окремо в бухгалтерському обліку відображуються відхилення від нормативів, що виникли у процесі виробництва. З цією метою використовуються аналітичні рахунки відповідних синтетичних рахунків обліку ресурсів, за якими відображуються всі відхилення від нормативних витрат. Сприятливі відхилення записуються за кредитом аналітичних рахунків, несприятливі – за дебетом. Списання витрат на готову продукцію (дебет рахунка 26 "Готова продукція", кредит рахунка 23 "Виробництво") і собівартість реалізованої продукції (дебет рахунка 90 "Собівартість реалізації", субрахунок 901 "Собівартість реалізованої продукції"), кредит рахунка 26 "Готова продукція") відображаються за нормативними витратами. Кінцеве сальдо аналітичних рахунків обліку відхилень за видами використаних ресурсів списується у кінці звітної періоду також на субрахунок 901 "Собівартість реалізованої продукції".

## 7. Висновки

Пропонована концепція системи калькулювання собівартості продукції за нормативними витратами є передумовою впровадження на швейних підприємствах обґрунтованих методів управління витратами, які забезпечують реалізацію обраних стратегій. Як наслідок, облікова система, яка в межах процесно-орієнтованої структури забезпечує реєстрацію, відображення, накопичення, аналіз і надання інформації про витрати у розрізі бізнес-процесів, їх складових процесів (видів діяльності) за окремими операціями (роботами), що стосуються центрів відповідальності, згідно з визначеними операційними бюджетами дозволяє оцінити діяльність конкретних менеджерів і перетворюється на систему обліку норм за центрами відповідальності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятии, или Как эффективно управлять финансами / С. Ковтун – Х. : Фактор, 2005. – 335 с.
2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Федури ; [пер с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
3. Сурженко Л. А. Накопление и распределение затрат при попроцессном методе в швейной промышленности / Л. А. Сурженко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Луганськ. – 2007. – № 2 (108). – С. 125-130.
4. Моссаковский В. Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні : монограф. / В. Б. Моссаковский. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : [учебн. пособие для вузов] / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
6. Даньків Й. До питання виникнення подвійної бухгалтерії та її експансію / Й. Даньків, М. Остап'юк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 3. – С. 13-19.
7. Томчук О. Ф. Сутність і концептуальні межі управлінського обліку / О. Ф. Томчук // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11-12. – С. 117-121.
8. Фоміна О. Облік в управлінні підприємством / О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 113-120.
9. Дюкарева Х. Л. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання / Х. Л. Дюкарева // Економіка, планування і управління в лісовиробничому комплексі : Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 159-168.

## УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

*Анотація.* Висвітлено методичні підходи до управління кредитним ризиком банку, досліджено сучасний стан та ефективність систем ризик-менеджменту вітчизняних банківських установ.

*Ключові слова:* кредитний процес, критерії ефективності кредитного ризик-менеджменту, методи та інструменти управління кредитним ризиком банку

Sydorenko V.

## CREDIT RISK MANAGEMENT IN DOMESTIC BANKS

*Summary.* The article highlights methodological approaches to credit risk management of the bank, the current state and effectiveness of risk-management systems of domestic banks.

*Keywords:* credit process, performance criteria of credit risk - management, methods and instruments of credit risk management of the bank

### 1. Вступ

Існуючі проблеми в організації кредитної діяльності в нашій країні значною мірою зумовлені відсутністю її належної регламентації, системності і комплексності здійснення, а також недостатнім рівнем аналізу стану кредитного процесу і управління основним банківським – кредитним ризиком. Організація кредитного процесу загалом і управління кредитним ризиком у вітчизняних банківських установах зокрема значною мірою зумовлюється і станом кредитного ринку в Україні. Визначення сутнісних характеристик кредиту та кредитних відносин, кредитної політики і досі залишається логічно незавершеним, що певною мірою негативно позначається на оптимізації кредитного процесу, а часом спричиняє й кризові явища. Серед проблем, що супроводжують кредитний процес у вітчизняних банках, можна виокремити: невивченість принципів і методів вибору цілей і концепцій, що відповідають сформованій системі кредитного процесу і дозволяють приймати економічно обгрунтовані рішення з запобігання виникненню проблемних кредитів в банках [1]; відсутність класифікації позичальників і кредитів юридичних осіб за ознаками фінансової стійкості та комплексної методики оцінки кредитної заявки, процесу схвалення кредитів і моніторингу з урахуванням кредитних ризиків; нерозробленість системи аналітичних й економічних показників, що уможливають оцінку напрямів реформування проблемних кредитів та ефективності пропонованих заходів [2].

У статті поставлено за мету дослідити організацію систем кредитного ризик-менеджменту у вітчизняних банках, використовуваних ними методів і інструментів управління кредитним ризиком [3]. На основі чинної банківської практики з'ясовано організаційну структуру управління кредитними ризиками в окремих комерційних банках та подано їх порівняльну характеристику, а також напрями удосконалення управління кредитним ризиком банку. У рамках відповідних моделей управління кредитним ризиком висвітлено методи та інструменти,

що використовують окремі банки для управління ризиками. Основний висновок полягає в тому, що організація кредитного процесу у вітчизняних комерційних банках загалом і стан управління кредитним ризиком у них безпосередньо впливає на результуючі показники кредитної діяльності кожного з них і системи комерційних банків загалом й зумовлює проблеми, притаманні здійснюванню на вітчизняному ринку окремим різновидам кредитування.

### 2. Огляд літературних джерел

Дослідженнями проблематики кредиту, формування й реалізації кредитних відносин займалися багато зарубіжних і вітчизняних вчених. Серед них, зокрема, можна виділити М. Бунге, О. Василика, В. Геращенко, Б. Івасіва, О. Канасва, Т. Карагенцеву, Дж. Кейнса, Т. Ковальчука, О. Лаврушина, В. Лагутіна, В. Лексіса, Дж. Ло, К. Маркса, М. Мордвінова, М. Крупку, А. Мороза, Д. Рікардо, М. Савлука, А. Сміта, Й. Трахтенберга, М. Фрідмена, А. Чухна, Й. Шумпетера та ін.

На вивченні кредитної політики зосереджували свою увагу Б. Адамик, І. Гуцал, Р. Кашпір, О. Ковальов, Т. Ковальчук, О. Малахова, Т. Павленко, Г. Панова, Ю. Потійко, Д. Ситников, Т. Стубайло, А. Тептя, М. Фастовець та ін. У працях зазначених дослідників відсутнє усталене трактування сутності кредитної політики, її функцій, різновидів і принципів організації, а також обгрунтування необхідності розробки кредитного ризик-менеджменту як складової кредитної політики.

З'ясування окремих проблем організації кредитного процесу і ризик-менеджменту в комерційних банках займалися М. Божко, О. Вовчак, А. Данилов-Данільян, Л. Євтух, Г. Карпенко, М. Крупка, С. Купор, В. Прокопенко, В. Рослов, О. Скаско, Т. Стубайло, О. Устаєв, Р. Шаріпов та ін. У роботах цих авторів розглянуто комплексний підхід до визначення “больових точок” організації кредитного процесу в комерційних банках, необхідність його реальної оптимізації з урахуванням управління кредитним ризиком.

Проблематика управління кредитними ризиками і безпеки кредитного процесу перебувала в полі зору І. Аванесова, С. Архіреєва, О. Барановського, К. Блумфільда, А. Бриштєлева, П. Каллаур, О. Ковальова, П. Ковальова, О. Попадинця, О. Смирнова, Д. Фоміна та ін. Водночас в їх публікаціях пов'язані з цим питання розглядаються фрагментарно, без комплексного підходу до розв'язання існуючих проблем і недоліків та до управління кредитними ризиками в рамках кредитного процесу, що унеможливило його реальну оптимізацію.

### 3. Організаційна структура управління кредитними ризиками банків

Системи ризик-менеджменту вітчизняних комерційних банків зазвичай включають: організаційну структуру управління ризиками; базу внутрішніх нормативних актів для забезпечення суворої регламентації процесів управління ризиками; інформаційну систему, що забезпечує діяльність банку у сфері контролю та моніторингу ризиків; систему регулярної звітності щодо рівня ризиків.

Насамперед управління кредитним ризиком у вітчизняних комерційних банках базується на внутрішніх нормативних документах (концепціях, політиках, положеннях, регламентах, інструкціях, процедурах, стандартах, методиках тощо).

Якість ризик-менеджменту зумовлюється рівністю його системи в банку (табл.1), централізацією прийняття рішень чи делегуванням відповідних повноважень, створенням банками спеціальних структурних підрозділів, забезпеченням їх незалежності, наділенням/не наділенням їх правом "вето"; наявністю/відсутністю систем антикризового управління. При цьому, в більшості комерційних банків підрозділи ризик-менеджменту є незалежними від керівників бізнесових напрямів, а їх керівники підпорядковуються безпосередньо голові правління банку.

У вітчизняних комерційних банках впроваджені різні моделі управління кредитним ризиком. Так, наприклад, для "ОТР Банку" характерна централізована модель прийняття рішень про надання

Таблиця 1

#### Спеціалізовані підрозділи в системі ризик-менеджменту вітчизняних комерційних банків

Назва банку	Спеціалізовані підрозділи
"Універсал банк"	КУАП, кредитні комітети та департамент з ризиків
Банк "Хрещатик"	кредитні комітети
"УкрСиббанк"	Комітет кредитів під контролем і сумнівних кредитів, Департамент ризик-менеджменту
"Укрсоцбанк"	Спостережна рада, правління, Департамент стратегічних ризиків, Департамент ризиків корпоративного бізнесу, Департамент кредитних операцій, Департамент контролю ризиків, Управління контролю відповідності вимогам Базель II
"Приватбанк"	Кредитний комітет, Комітет з безпеки, Казначейство банку, Напрямок "Фінанси і ризики" (Департамент фінансових ризиків), Напрямок Ризик-менеджменту, Напрямок "Внутрішній контроль" та fraud-менеджмент
"Сбербанк Росії"	Спостережна рада, правління, КУАП, Кредитний комітет, Управління ризиків, відділ внутрішнього аудиту, Департамент корпоративного кредитування, Управління роздрібного бізнесу, Казначейство, Юридична служба, Служба економічної безпеки, Служба інформаційних технологій
"Родовід Банк"	Спостережна рада, Комітет спостережної ради з аудиту та ризиків, правління, КУАП, Кредитно-інвестиційний комітет, Департамент кредитних ризиків та ризиків забезпечення, Департамент аналізу кредитного портфелю та моніторингу кредитних операцій, Управління аналізу операційних ризиків, Управління фінансового моніторингу, Управління активами та пасивами, Фінансово-економічний департамент
Банк "Львів"	Спостережна рада, правління банку, КУАП, Тарифний комітет, Відділ з управління кредитними ризиками
"Кредитпромбанк"	Спостережна рада, КУАП; Кредитно-інвестиційний комітет, колегіальні кредитні органи філій та відділень у рамках затверджених лімітів повноважень, Департаментом з управління фінансовими ризиками, підрозділи з ризик-менеджменту філій, Департамент по роботі з проблемними активами
"Діамант банк"	Спостережна рада, правління, КУАП, кредитні комітети головного офісу і регіональних дирекцій, служба ризик-менеджменту
"Дельта Банк"	Управління ризиками, Управління кредитної експертизи, Управління нескорингового кредитування, Управління запобігання шахрайству та моніторингу проблемної заборгованості, Управління по роботі з проблемною заборгованістю, Кредитний комітет; КУАП; Тарифний комітет
"ПУМБ"	Спостережна рада, правління, КУАП, Кредитна рада, Департамент управління кредитними ризиками

Джерело: складено автором за річними фінансовими звітами комерційних банків

кредитів (всі рішення аналізуються ризик-менеджерами і приймаються кредитними комітетами головного офісу) [4]

Укрсоцбанк [5] прийняв комбіновану модель управління кредитним ризиком, яка здійснюється колегіально спостережною радою та правлінням банку, що взаємодіють між собою з питань ризик-менеджменту, виходячи з загальноприйнятих принципів корпоративного управління та ієрархії процесів управління ризиками, КУАП, кредитними комітетами банку) і блоком “Ризики” в межах визначених принципів, лімітів та обмежень, визначених статутом та внутрішніми нормативними документами банку з питань кредитування. Діюча в банку система управління кредитним ризиком забезпечує чіткий порядок розподілу функцій, делегування повноважень на здійснення кредитних операцій колегіальним органам банку. Банком на постійній основі проводиться робота щодо формалізації, вдосконалення підходів та методів, впровадження передових інструментів управління кредитним ризиком.

Важливе місце в організаційній структурі “Укрсоцбанку” належить Блоку управління ризиками, що об’єднує структурні підрозділи банку, в яких зосереджені функції управління ризиками, і який є повністю незалежним (структурно та фінансово) від підрозділів банку, що безпосередньо приймають ризики (фронт-офісів) та підрозділів, які реєструють факт прийняття ризику та контролюють його величину (бек-офісів). Блок управління ризиками включає: Департамент стратегічних ризиків, Департамент ризиків корпоративного бізнесу, Департамент кредитних операцій, Департамент контролю ризиків, що включає Управління інтеграції ризиків та звітності та Управління аналізу та адміністрування кредитного портфелю; Управління контролю відповідності вимогам Базель II. Керівником Блоку управління ризиками “Укрсоцбанку” є Директор з ризиків. Основними функціями зазначеного блоку є:

- забезпечення проведення кількісної та якісної оцінки або формалізованого аналізу на основі визначених показників тих ризиків, на які наражається банк або які можуть надалі з’явитися в його діяльності;

- розроблення та подання на затвердження правління банку методик оцінки ризиків; інфраструктури для отримання даних від інших систем, створення системи для автоматизованого ведення та оброблення бази даних щодо ризиків, а також для забезпечення безперервного моніторингу й оцінки різних ризиків;

- розроблення та актуалізація засобів аналізу ризиків і методик для нових та діючих моделей, у тому числі їх бек-тестування;

- накопичення спостережень (історичних даних) для порівняльного аналізу; здійснення моніторингу даних щодо позицій та цін, ризикових позицій; ідентифікація і моніторинг порушення лімітів;

- аналіз можливих сценаріїв; оцінка заставного майна; моніторинг кредитного портфелю та формування резервів; робота з проблемною заборгованістю;

- підготовка загального опису ризикових позицій і звітування щодо них КУАП або правлінням банку; надання їм на розгляд рекомендацій щодо подальшої тактики роботи з ризиками, у т.ч. за допомогою встановлення лімітів та інших обмежень, до заборони проведення операції;

- надання рекомендацій спостережній раді і правлінням щодо потрібних вимог до капіталу з метою покриття неочікуваних збитків і збитків, пов’язаних з ризиками, виявленими (ідентифікованими) і вимірними кількісно з використанням методики найгіршого сценарію;

- надання допомоги спостережній раді і правлінням у розробленні і впровадженні політик, положень і процедур з управління ризиками.

Для адекватної реакції на зростання впливу кредитного ризику “Укрсоцбанк”: розробив і впровадив у практику кілька варіантів реструктуризації зобов’язань за кредитними договорами тих позичальників, у яких виникли тимчасові проблеми з погашенням кредитної заборгованості; підвищив вимоги до забезпечення кредитів; припинив кредитування в іноземній валюті; запровадив централізоване прийняття рішень щодо видачі нових кредитів у національній валюті на рівні головного офісу банку; обмежив кредитні операції виключно видачею короткострокових кредитів на операційні потреби та, відповідно, відмовився від кредитування нових проектів і видачі інвестиційних кредитів; закрити ліміти на значну кількість банків (як іноземних, так і вітчизняних); активізував роботу з колекторськими компаніями; сфокусував увагу при кредитуванні на вже існуючих клієнтах із застосуванням “підходу добрих партнерських стосунків”; рефінансував кредити великих клієнтів із застосуванням спеціальної процедури “Liquidity Check”.

#### **4. Рівні управління кредитним ризиком**

Аналіз кредитного ризику здійснюється банком на двох рівнях відповідно до ієрархічного рівня об’єктів, що його породжують: на рівні кожної окремої позики і кредитного портфеля банку загалом. На першому рівні банк здійснює управління кредитним ризиком шляхом:

- а) аналізу кредитоспроможності кожного позичальника (фізичні особи, суб’єкти підприємницької діяльності – фізичні особи, юридичні особи – клієнти роздрібного (малого та середнього) бізнесу, юридичні особи – клієнти корпоративного бізнесу, банки) засобами програмного забезпечення відповідно до вимог методик оцінки кредитоспроможності позичальників;

- б) документування кредитних операцій за допомогою розробки та затвердження типових форм договорів на їх проведення та забезпечення виконання зобов’язань за ними, які мірою необхідності переглядаються;

- в) постійного поточного моніторингу наданих кредитів за трьома основними напрямками: контроль дотримання позичальником умов договорів кредиту, застави тощо; аналіз змін фінансово-господарської діяльності позичальника (поручителя, гаранта) та визначення якості (групи ризику) кредиту, класу позичальника, внутрішнього кредитного рейтингу;

контроль за змінами ринкової вартості заставленого майна. Всі дані про результати проведення моніторингу в обов'язковому порядку вносяться до контрольного листа супроводу кредиту.

На другому рівні банк здійснює управління кредитним ризиком декількома методами: портфельної диверсифікації (між різними категоріями позичальників, галузями, регіонами); лімітування (розроблена загальна концепція лімітної політики банку; встановлені: загальний ліміт на одного позичальника; індивідуальний ліміт на одного позичальника (групу пов'язаних/споріднених з позичальником осіб); ліміт на кредитний продукт на одного позичальника – ліміт на проведення окремого виду кредитних операцій; ліміт на портфель активних кредитних операцій; група портфельних лімітів на партнерів банку); створення системи контролю за дотриманням філіями процедури супроводження кредитів; формування резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями.

Таким чином, існуюча в банку система управління кредитним ризиком дозволяє отримувати його адекватну оцінку, проводити всебічний аналіз, здійснювати постійний моніторинг та контроль.

У “Сбербанку Росії” впроваджено трирівневу систему управління ризиками [6]: *корпоративний (загальнобанківський)* рівень, на якому здійснюється управління ризиками, що генеруються зовнішнім середовищем, активами, пасивами й бізнес-процесами банку в цілому (спостережна рада, члени правління і профільних комітетів, керівники управління ризиків, внутрішнього аудиту й інших підрозділів мідл-офісу (юридичний підрозділ, управління безпеки); *лінійний рівень* (фронт-офіс), об'єктами якого є бізнес-напрямки головного офісу банку, а також його установ (керівники бізнес-напрямків); *операційний рівень* (бек-офіс), де здійснюється контроль ризиків, що виникають у процесі надання конкретних банківських операцій та послуг.

Трирівнева система управління ризиками впроваджена також у “Промінвестбанку” і “БМ Банку”. За такої системи на першому рівні бізнес-підрозділи здійснюють попередній і оперативний контроль встановлених обмежень у процесі здійснення операцій, на другому – бек-офіс здійснює поточний контроль дотримання бізнес-підрозділами встановлених обмежень. На третьому рівні попередній і наступний незалежний контроль ризиків здійснюють спеціалізовані підрозділи, на які покладений контроль відповідних ризиків.

В “УкрСиббанку” для підвищення ефективності його роботи й мінімізації обсягу простроченої заборгованості створено Комітет кредитів під контролем і сумнівних кредитів, основною метою якого є моніторинг клієнтів, заборгованість яких включена в однойменний перелік, затвердження рекомендацій щодо операцій з активами, простроченими понад 90 днів, відносно схем і можливих відстрочок погашення таких кредитів та обсягу необхідних резервів, часткового чи повного списання, переглянутих кредитних лімітів контрагентів і формування звітності для Центрального департаменту управління ризиками групи BNP Paribas [7].

“УкрСиббанк” здійснює структурування кредитів корпоративним клієнтів за допомогою встановлення графіку їх погашення, адаптованого до сезонності бізнесу клієнтів, отримання (за необхідності) гарантій від афілійованих осіб позичальника, укладання договору застави для забезпечення відповідних кредитів, вимоги внесення позичальником його власних коштів на всіх етапах фінансованого проекту чи переведення до банку грошових потоків чи оборотів від фінансованого проекту або контрагентів позичальника.

Особливість побудови системи ризик-менеджменту, скажімо, в “Універсал банку” полягає в його приналежності до Європейської фінансової групи (European Financial Group), яка у всіх своїх структурних підрозділах реалізовує стратегію управління ризиками у відповідності до вимог та рекомендації Базельського комітету [8].

### 5. Методи та інструменти управління кредитним ризиком банку

Загалом українські комерційні банки в управлінні кредитним ризиком застосовують такі методи (табл. 2).

Таблиця 2

Методи управління ризиками в комерційних банках України\*

Назва банку	Методи управління ризиками
1	2
“Універсал банк”	Уникнення ризику, лімітування, запобігання втратам, перенесення ризику (страхування, хеджування, диференціація), регламентування, аутсорсинг, прийняття ризику “на себе” (покриття збитків за рахунок власних ресурсів)
Банк “Хрещатик”	Постійний моніторинг, використання централізованої системи моніторингу кредитного портфеля, співпраця з бюро кредитних історій, страхування застави і життя позичальників і поручителів
“УкрСиббанк”	Централізація управління ризиками (аналіз ризиків та розрахунки виконуються централізовано, а для бізнес-підрозділів банку встановлюються відповідні ліміти); повсякденний моніторинг кредитних ризиків конкретним напрямом діяльності банку
“Укрсоцбанк”	Здійснення управління ризиками на всіх організаційних рівнях – від вищого керівництва до рівня безпосереднього прийняття ризиків; чіткі розподіл функцій, завдань, обов'язків та повноважень з ризикменеджменту і схема відповідальності згідно з таким розподілом

Продовження табл. 2

1	2
“Приватбанк”	Розрахунки рівня кредитних ризиків у розрізі співробітників, бізнесів, продуктів, кредитних програм, точок продажів, регіонів; розрахунки рівня проблемності кредитних карт; централізоване блокування операцій співробітників і точок продажів у разі перевищення заданого прийнятного рівня ризику; централізована передача актів у виробництво внутрішньої служби безпеки залежно від терміну дефолту по операції і продукту; оцінка рівня не обслуговуваних кредитів в цілому по банку і на рівні кредитних програм на основі правил 1+, 30+, 60+, 90+, 180+; оцінка рівня кредитних втрат класичних кредитів на основі статистики дефолтів в розрізі програм на терміні оборотності кредитного портфеля, розрахунок рівня PD (вірогідність дефолта), LGD (Loss Given Default), LIP (Loss Identification Period); оцінка рівня кредитних втрат портфелю кредитних карт на основі матриць міграції на терміні оборотності карткового портфеля в розрізі продуктів; формування правил і алгоритмів для розпізнавання та превентивного виявлення шахрайських операцій на основі аналізу тимчасових рядів баз даних; аналіз можливого шахрайства на основі FPD (першого неплатежу по кредиту); аналіз сегментів клієнтської бази, в яких поля даних заповнені неправильно або не заповнені, є вірогідність умисного невірного заповнення, а також виявлення додаткових взаємозв'язків, що описують підозрілі операції
“Сбербанк Росії”	Оцінка кредитного рейтингу контрагентів банку за внутрішньою рейтинговою системою; оцінка структури кредитної операції, включаючи забезпечення; розрахунок та встановлення лімітів кредитування позичальників та їх пов'язаних груп; регулярний моніторинг фінансового стану позичальників і наявності та стану забезпечення, їх переоцінка; проведення акредитації страховиків-контрагентів, що здійснюють страхування заставленого майна, здоров'я та життя позичальників; розрахунок та встановлення лімітів відповідальності страховиків-контрагентів; проведення акредитації незалежних оцінювачів заставленого майна позичальників; оцінка портфельних ризиків.

Продовження табл. 2

1	2
“Родовід Банк”	Ідентифікація ризиків, оцінка їх величини, їх моніторинг та контроль своїх ризикових позицій, врахування взаємозв'язків між різними видами ризиків; оцінка ризиків нових банківських продуктів, кредитних ризиків по кредитних заявках фізичних та юридичних осіб і фінансових інститутів, розрахунок та контроль за дотриманням лімітів кредитного ризику (індивідуальні ліміти, ліміти на групи пов'язаних позичальників); контроль за виконанням кредитної процедури, моніторинг кредитного портфелю та розрахунок резервів під можливі збитки за кредитними операціями, впровадження та контроль за дотриманням лімітної політики
Банк “Львів”	Надання кредитів під ліквідну заставу; припинення надання кредитів суб'єктам господарювання з негативною кредитною історією; оцінка платоспроможності позичальника та визначення якості ринкової позиції в сфері його діяльності; диверсифікація кредитного портфелю; активне запровадження різних форм співпраці зі страховими компаніями щодо страхування ризиків; поточний моніторинг ризиків; розробка системи лімітів
“Діамантбанк”	Визначення мінімально допустимих кредитних рейтингів контрагентів; установлення довгострокових кредитних лімітів на обсяги розміщення коштів для позичальників; установлення короткострокових кредитних лімітів на обсяг загальної заборгованості з клієнтами; моніторинг відповідності учасників кредитних операцій вимогам, визначеним відповідними кредитними угодами; моніторинг кредитоспроможності контрагентів юридичних та фізичних осіб банку
“Дельта Банк”	Оцінка (аналіз) кредитоспроможності позичальника; забезпечення кредитної операції ліквідною заставою (іпотекою); страхування застави (іпотеки); встановлення лімітів кредитних операцій; регламентація порядку проведення кредитних операцій; робота з проблемною заборгованістю; протидія шахрайству

Продовження табл. 2

1	2
“ОТР Банк”	Аналітичні звіти щодо структури та динаміки кредитного портфеля за ключовими ризик-параметрами; ліміти за сегментами клієнтів, за видами економічної діяльності, за продуктами; аналіз галузевих концентрацій портфеля із оновленими кризовими показниками ризику індустрій; оцінка поведінкових аспектів обслуговування боргу клієнтами за їх основними соціально-економічними характеристиками, сегментацією на групи ризику та індивідуальними підходами управління ризиком стосовно кожної із груп, побудови поведінкової моделі; аналіз трендів та прогнози якості кредитного портфеля на майбутнє; контроль ризику та завчасне попередження щодо їх динаміки

*Джерело:* складено автором за річними фінансовими звітами комерційних банків

Важливе місце в управлінні кредитним ризиком належить вибору методів його вимірювання. Проведений аналіз доводить, що діапазон методичного забезпечення вимірювання кредитного ризику у вітчизняних комерційних банках доволі широкий – від статистичного і методу експертних оцінок до сучасних складних математичних моделей (табл. 3).

Таблиця 3

### Методи вимірювання кредитного ризику в комерційних банках України

Назва банку	Методи вимірювання ризиків
1	2
“Універсал банк”	Метод “коефіцієнтного аналізу”, метод рейтингів, скорингові моделі, метод Value-at-Risk (вартість під ризиком), метод “стрес-тестування”, метод “Risk-Adjusted Return on Capital” (рентабельність капіталу з врахуванням ризику), “GAP-аналіз”
Банк “Хрещатик”	Скорингові моделі
“Приватбанк”	“Стрес-тестування”, VAR-аналіз, аналіз чутливості, гіпотетичний і історичний аналіз, screening (відбір, дослідження – ретельна перевірка кредитоздатності потенційних партнерів, їх порядності, історії та поточного положення, фінансового стану, наявності прогресивних ідей у виробництві і організації управління)
“Альфа-Банк”	Метод експертних оцінок; статистичний метод

Продовження табл. 3

1	2
“Родовід Банк”	Оцінка ризику (карта ризиків) банківського продукту; оцінка та моніторинг індивідуального кредитного ризику за всіма кредитними операціями та коштами на кореспондентських рахунках (скорингові системи оцінки, аналіз ефективності та перспектив реалізації кредитного проекту; оцінка рівня забезпечення, визначення кредитного рейтингу позичальника як на етапі прийняття рішення про надання кредитного продукту, так і в процесі супроводження кредитної операції); оцінка та моніторинг ризиків забезпечення (проведення оцінки майна, що передається в забезпечення по кредитних зобов'язаннях; проведення поточної переоцінки забезпечення виходячи з ринкової кон'юнктури та тенденцій ринку; акредитація зовнішніх суб'єктів оціночної діяльності, що проводять оцінку майна, що виступає як забезпечення кредитної операції; проведення поточного моніторингу майна та майнових прав, що передані в забезпечення по кредитних зобов'язаннях; контроль та моніторинг за процесами страхування та перестраховування майна, що передане в забезпечення кредитних операцій банку в акредитованих страхових компаніях); оцінка та моніторинг портфельного кредитного ризику (аналіз концентрації кредитної діяльності банку по об'єктах вкладень: галузях економіки, регіонах, валютах, строках кредитування; аналіз питомої ваги проблемних та безнадійних кредитів в загальному обсязі кредитних вкладень (в т. ч. у продуктовому розрізі) та динаміка змін; формування резервів на можливі втрати під кредитні ризики, якості кредитного портфелю в розрізі категорій ризику та аналіз їх динаміки.
Банк “Львів”	Сучасні математичні моделі для визначення ступеня ризику та напрямку його зміни та впливу на діяльність банку; методологія VAR, “GAP-аналіз”, дюрація
“Дельта Банк”	Бальна оцінка кожного позичальника, включаючи методи оцінки галузевого ризику, показники кредитоспроможності позичальника (кількісні показники) та якісні показники, моделювання грошових втрат (стрестестування) при виникненні несприятливих обставин

*Джерело:* складено автором за річними фінансовими звітами комерційних банків

## Інструменти контролю кредитного ризику в комерційних банках України

Назва банку	Інструменти контролю ризиків
“Універсал банк”	Ліміти кредитного ризику на одного позичальника, групи пов’язаних позичальників, ліміти за географічними і галузевими сегментами
“УкрСиббанк”	Ліміти кредитів, які можуть надавати відділення без затвердження головним офісом (щодо сум окремих кредитів і загального обсягу кредитів); ліміти по кожному банку-контрагенту
“Приватбанк”	Регламентовані процедури використання кредитних продуктів; оцінка кредитоспроможності позичальника та оцінка його фінансового стану за власною методикою; індивідуальний підхід щодо міжбанківських кредитів та овердрафтів залежно від фінансового стану; перевірка застави, контроль руху коштів по рахунках клієнтів, відстеження оборотів по рахунках в інших банках тощо
“Родовід Банк”	Систематизація та централізація роботи з проблемною та сумнівною заборгованістю, підвищення результативності по її стягненню (створено спеціалізований підрозділ по роботі з проблемними активами корпоративного бізнесу); розробка і застосування схем реструктуризації проблемної та потенційно проблемної заборгованості позичальників-фізичних та юридичних осіб (конвертація валютних кредитів, продовження терміну дії кредитних договорів, зміна графіків погашення за умови достатності джерел погашення, зменшення процентних ставок, анулювання штрафних санкцій за умови погашення простроченої заборгованості); створення спеціалізованого підрозділу з моніторингу кредитних ризиків для організації та впровадження системи моніторингу кредитних ризиків з метою попередження виникнення проблемної заборгованості
“Кредитпромбанк”	Ліміти повноважень; ліміти концентрації; ліміти експозицій; диверсифікація; страхування; ціноутворення з урахуванням ризиків; покриття ризиків забезпеченням

Джерело: складено автором за річними фінансовими звітами комерційних банків

Водночас наведені методи мають як переваги, так і певні недоліки [9,10,11]. Так, у ході аналізу заявок на кредит працівники банків допускають два типи помилок: 1) відхиляється заявка можливого клієнта з високою кредитоспроможністю, що спричиняє зниження продажів кредитних ресурсів й непродуктивні витрати на аналіз інформації; 2) надається кредит клієнту з низькою кредитоспроможністю, що призводить до утворення безнадійного боргу.

Слід зазначити, що достатньо точно формалізувати розрахунок імовірності неповернення кредиту позичальником і з прийнятною точністю оцінити останню без накопичення достатнього масиву інформації про фінансовий стан позичальників, що реально не повернули кредити і/або затримують платежі, практично неможливо.

Методики українських банків з визначення кредитоспроможності позичальника мають такі типові недоліки: неврахування при визначенні максимальної суми кредиту разових витрат позичальника (на ремонт при заселенні в нову квартиру, післяопераційну реабілітацію, комісійна винагорода банку за оформлення і супровід кредиту); здійснення аналізу за даними за минулий період часу, що містять інформацію на одну звітну дату; відсутність інформації про репутацію, кредитну історію позичальника; неврахування ціни купованого товару, що може бути забезпеченням по кредиту.

Ефективне управління кредитним ризиком неможливе без організації дієвого контролю, який, в свою чергу, передбачає використання певного набору інструментів (табл. 4).

Отже, кредитний ризик у вітчизняних комерційних банках контролюється здебільшого за до-

помогою таких інструментів, як індивідуальні нормативи кредитного ризику, процедури використання кредитних продуктів, оцінка кредитоспроможності позичальника, робота з проблемною і сумнівною заборгованістю, диверсифікація кредитного портфеля, забезпечення кредитів, страхування, ціноутворення з урахуванням ризиків.

## 6. Висновки

Отже, управління кредитними ризиками у вітчизняних комерційних банках передбачає:

- визначення рівня толерантності банків до кредитних ризиків шляхом встановлення різноманітних лімітів, впровадження процедур і регламентів як на операційному, так і портфельному рівнях;

- дотримання регулятивних вимог щодо нормативів кредитного ризику, встановлених НБУ, та інших обмежень;

- запровадження єдиної методології виявлення (ідентифікації) та оцінки (вимірювання) кредитних ризиків при проведенні банком кредитних (активних) операцій;

- налагодження ефективної системи підтримки і прийняття управлінських рішень, включаючи моніторинг і контроль кредитних ризиків;

- розмежування функцій, повноважень та відповідальності спостережної ради, правління, кредитних комітетів відповідного рівня і спеціальних підрозділів банку в процесі управління кредитними ризиками; досягнення чіткого розподілу функцій і повноважень між фронт-офісом, що ініціює угоду, мідл-офісом, що здійснює незалежний аналіз і контроль умов такої угоди, і бек-офісом, що відповідає за операційне супроводження затвердженої і укладеної угоди;



- ефективну взаємодію підрозділів банку на всіх організаційних рівнях у процесі управління кредитними ризиками.

Організація кредитного процесу у вітчизняних комерційних банках у цілому і стан управління кредитним ризиком у них безпосередньо впливає на результуючі показники кредитної діяльності кожного з них і системи комерційних банків загалом й зумовлює проблеми, притаманні здійснюванню на вітчизняному ринку окремим різновидам кредитування.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Принципи банківського кредитування – Банківська система України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbanking.com/>

2. Шарипов Р. Г. Современный подход к управлению кредитным процессом при кредитовании малого бизнеса / Р. Г. Шарипов : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shamannikah.narod.ru/ruslan1.htm>

3. Управление кредитным риском в банке : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz-katalog.info/content/view/116/70/>

4. Річний звіт ПАТ “ОТР Банк” за 2009 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.otpbank.com.ua/uab/>

5. Річний звіт Акціонерно-комерційного банку соціального розвитку “Укрсоцбанк” за 2009 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usb.com.ua/>

6. Річний фінансовий звіт ПАТ “Дочірній банк Сбербанка Росії” : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sbrf.com.ua/>

7. Річний звіт ПАТ “УкрСиббанк” за 2009 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsibbank.com/>

8. Річний фінансовий звіт ПАТ “Універсал-Банк” за 2009 рік : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universalbank.com.ua/>

9. Готовчиков И. Комбинированные методы оценки кредитного риска / И. Готовчиков // Банковские технологии. – 2007. – №2. – С.13-20.

10. Зуева О.А. Управление кредитным риском при кредитовании по кредитной линии: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / О. А. Зуева. – Санкт-Петербург, 2007 – 20 с.

11. Опарина Н. И. Финансовое моделирование в условиях финансового кризиса / Н. И. Опарина // Банковское кредитование. – 2009. – №2 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.reglament.net/bank/credit/2009\\_2.htm](http://www.reglament.net/bank/credit/2009_2.htm).

УДК 339.9+339.923

Абумуфрех М.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОЦЕСУ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В РЕГІОНІ ПЕРСЬКОЇ ЗАТОКИ

*Анотація.* Розглянуто історію суперництва Іраку, Ірану та Саудівської Аравії за домінування в регіоні Перської затоки. Проаналізовано проблеми та перспективи економічної інтеграції, що відбувається в арабських країнах. Розглянуто інтеграційні процеси в регіоні Перської затоки, створення Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) та основні засади її функціонування.

*Ключові слова:* інтеграційні процеси, інтеграційні об'єднання, Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, світове господарство

Abumufreh M.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION PROCESS IN THE GULF REGION

*Summary.* The history of rivalry between Iraq, Iran and Saudi Arabia for dominance in the Gulf region is considered. The problems and prospects of integration processes in the Arab countries are analyzed as well. We analyze the integration processes in the Gulf region, creation of Cooperation Council of the Arab Gulf States and basic principles of its functioning.

*Keywords:* integration process, integration unions, Cooperation Council for the Arab States of the Persian Gulf, world economy

### 1. Вступ

У сучасній системі міжнародних відносин важливе місце належить країнам Перської затоки, які мають помітний політичний, економічний, соціокультурний вплив на міжнародну політику. Інтеграційні процеси, що відбуваються у цьому регіоні, сприяють зміцненню політичного та економічного

потенціалу регіону. Дослідженню згаданих проблем присвячені роботи таких вчених, як О. О. Волович, А. Д. Воскресенський, С. Гасім, Ж. Б. Ігошина, В. В. Макух, А. С. Поспелов, А. Халед, Г. В. Шелест та інших.

Актуальність цієї проблеми визначається стратегічно важливим геополітичним значенням країн

Перської затоки та його недооціненим економічним потенціалом: наявністю великих запасів енергоресурсів, високорозвиненої інфраструктури, високою купівельною спроможністю та інвестиційною спроможністю.

Завданням даної статті є аналіз інтеграційних процесів у регіоні Перської затоки.

## 2. Особливості інтеграції країн Перської затоки

Інтеграційні процеси в регіоні Перської затоки не є типовими для світового господарства. Вони не вписуються в усталені схеми інтеграційних процесів, оскільки національні економіки, які вони охоплюють, не є близькими за рівнем економічного розвитку, не характеризуються стійкими економічними зв'язками та відчутним поділом праці. Спільними чинниками, які сприяють інтеграційним процесам у цьому регіоні, є передусім соціокультурні: спільна мова, спільна релігія і спільна культура.

Процес розвитку економічної інтеграції у регіоні Перської затоки складний і суперечливий, оскільки він спричинений не лише економічними, а й політичними, культурними та релігійними причинами. Вагомий вплив на розвиток національних економічних систем країн регіону Перської затоки, які базувались на відмінних від решти світу засадах, мала арабо-мусульманська культура. Тому основною причиною інтеграції є намагання політичних та економічних сил, які сформувались у цьому регіоні, знайти своє місце у сучасному глобалізованому світовому господарстві.

Метою створення міждержавних інтеграційних об'єднань є:

- 1) ліквідація тарифних та нетарифних перешкод у взаємній торгівлі країн-учасниць;
- 2) захист внутрішніх ринків країн-учасниць від конкуренції третіх країн за допомогою тарифних та нетарифних інструментів;
- 3) створення спільного ринку з уніфікацією правових та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили;
- 4) утворення валютного союзу;
- 5) утворення економічного союзу з уніфікацією функціонування всіх сфер господарської діяльності та координацією економічної політики країн-членів формування наднаціональних органів, наділених компетенцією ухвалювати обов'язкові для всіх рішення.

В економічній літературі сформувався усталений погляд на процес міжнародної економічної інтеграції. Міжнародна економічна інтеграція веде до тісного переплетення національних господарств, до створення регіональних господарських комплексів та політичної інтеграції держав.

Конкретні форми економічної взаємодії залежать від рівня господарського розвитку країн-учасниць. Вважають, що розвиток міжнародної економічної інтеграції є переходом від простих форм до складних:

- 1) зона вільної торгівлі;
- 2) митний союз;
- 3) єдиний, або спільний, ринок;
- 4) економічний союз;
- 5) економічний і валютний союз [4].

Регіон країн Перської затоки у цілому не вважається найбагатшим регіоном світу. Проте серед країн регіону є держави, які можна віднести не лише до багатих, а навіть до дуже багатих країн. Це, передусім, забезпечені нафтою та природним газом країни Перської затоки – Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Катар.

Створення таких міжнародних економічних організацій в арабських країнах, як Арабський фонд економічного і соціального розвитку (АФЕСР) у 1968 р., Арабський банк економічного розвитку Африки (АБЕРА) у 1973 р., Ісламський банк розвитку (ІБР) у 1973 р.\*, Арабський валютний фонд (АВФ) у 1977 р. посприяли інтеграційним процесам в арабських країнах. Так, у січні 1981 р. шістьма країнами – Бахрейном, Катаром, Кувейтом, Об'єднаними Арабськими Еміратами, Оманом та Саудівською Аравією було створено Раду співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) [1]. РСАДПЗ було створено невдовзі після саміту організації *Ісламська конференція* в Саудівській Аравії. Ідея створення організації належала Саудівській Аравії, щоб об'єднати в Раді держави Аравійського півострова з подібними політичними інституціями, соціальними умовами та економічним рівнем розвитку[6].

Створенню РСАДПЗ передував довгий період спроб сформувати альянс приблизно з такого ж складу держав-учасниць, а також Ірану та Іраку. Його в різні часи пропонували створити незалежно один від одного, шах Ірану і президент Іраку. Але менші країни Перської затоки вбачали в тодішніх ініціативах лідерів Ірану та Іраку загрозу для власного суверенітету. Початок війни між Іраком та Іраном у вересні 1980 р. підтвердив їхні побоювання і зміцнив переконання у необхідності створення власного союзу.

## 3. Етапи інтеграційних процесів

Можна виділити чотири етапи інтеграційних процесів у регіоні Перської затоки, а саме:

- на *першому етапі* (перша половина 1970-х рр.) були зроблені спроби створити регіональний блок, на який були б покладені функції підтримки безпеки у зоні Перської затоки і у яке б входили усі країни регіону. Результатом численних ініціатив стала Конференція міністрів закордонних справ країн регіону у листопаді 1976 р. у м. Маскаті (Оман), на якій було розглянуто три проекти забезпечення безпеки у Перській затоці: іранський, іракський та оманський;

- на *другому етапі* (1970-ті рр.) на перший план вийшла ідея створення регіональної організації економічного співробітництва країн-членів виключно у складі арабських монархій Перської зато-

\* ІБР найбільший ісламський банк у міжнародній фінансовій системі, членами якого є вийнятово ісламські країни. Специфікою ІБР є ісламський характер, що відрізняє його від традиційних банків і міжнародних фінансових організацій, які працюють на основі відсоткового кредитування. (Див.: *Thirty-Eight Years in the Service of Development / Islamic Development Bank*. – Jeddah: Islamic Development Bank, 2012. – 22 p.).

ки. Пропонувались й інші проекти – Іракський, Оманський та Кувейтський, проте ці пропозиції не знайшли підтримки серед арабських країн;

- на *третьому етапі* (1980-1986 рр.) було завершено період консультацій та перемовин. Посилення нестабільності у зоні Перської затоки активувало інтеграційні чинники. У листопаді 1980 р. Кувейт на XI-й Конференції керівників урядів та держав арабських країн у м. Амман (Йорданія) розповсюдив меморандум, в якому закликав арабські держави Перської затоки до об'єднання і, як наслідок, у січні 1981 р. було досягнуто принципової домовленості про створення РСАДПЗ. Завершальним етапом у процесі формування РСАДПЗ стала зустріч 25 травня 1981 р. в Абу-Дабі керівників шести країн – Саудівської Аравії, ОАЕ, Бахрейну, Оману, Катару, Кувейту. На цій зустрічі затверджено внутрішній Статут Ради, що знаменувало початок процесу інтеграції в регіоні Перської затоки [2]. У цей час було підписано ряд угод між країнами-членами РСАДПЗ, зокрема „Комплексну економічну угоду” (1982 р.);

- *четвертий етап* (2007-2013 рр.) ознаменувалися прийняттям низки важливих рішень. На 29-му саміті РСАДПЗ (грудень 2008 р., м. Маскат) було досягнуто згоди про створення Валютного союзу і прийнятий його статут, що заклало основу для створення єдиного Центрального банку Перської затоки. 7 червня 2008 року Саудівська Аравія, Катар, Бахрейн і Кувейт підписали угоду про створення Валютного союзу, відповідно до якого єдина валюта буде прийнята в Перській затоці до 2013 р. загальний центральний банк країн-членів союзу буде знаходитися в Ер-Ріяді. На 30-му саміті (грудень 2009 р., м. Ель-Кувейт) прийнята «Кувейтська декларація». У документі відображена позиція шести арабських монархій з важливих регіональних питань і підкреслюється роль країн РСАДПЗ у вирішенні регіональних та міжнародних проблем в сучасному світі. Зокрема, підкреслюється важливість збереження Близького Сходу як регіону, вільного від зброї масового ураження. Так само було оголошено про набуття чинності «Угоди про створення валютного союзу», підписаної раніше Саудівською Аравією, Бахрейном, Катаром і Кувейтом. Створення такої структури, яка стане попередником регіонального Центрального банку, ознаменувала ще один крок країн-членів РСАДПЗ до формування Валютного союзу, який покликаний стати близькосхідним аналогом Європейського Союзу. Зокрема, Валютний союз передбачає створення регіонального центрбанку, запровадження єдиної валюти, координацію монетарної політики[5].

Стаття VI прийнятого Статуту РСАДПЗ визначає, що її керівними органами є: (1) Вища Рада; (2) Міністерська рада та (3) Генеральний Секретаріат. Організація та структура РСАДПЗ наслідують моделі політичних систем країн-членів. Група міністрів з усіх країн-членів функціонує як рада.

Перші роки свого існування РСАДПЗ відзначилася підвищеною активністю. У 1981 р. Міністерська рада уповноважила Оман підготувати дослідження з проблем національної безпеки, а Кувейт

– з економічних проблем регіону Перської затоки. Міністерська рада схвалила бюджет організації і затвердила штат працівників штаб-квартири РСАДПЗ в Ер-Ріяді. Найпомітніші досягнення РСАДПЗ за перші три роки свого існування належать до зовнішньої політики.

Між країнами-членами РСАДПЗ було ухвалено ряд важливих економічних угод: „Комплексну економічну угоду” (1982 р.), яка врегульовує торговий обмін, рух капіталу, економічну діяльність, транспортні послуги і використання комунікацій, валютно-фінансове співробітництво; угоду „Про цілі і стратегії планів розвитку в арабських державах Ради співробітництва” (1985 р.); „Однакову стратегію індустріального розвитку” (1985 р.) та „Спільну сільськогосподарську політику країн-членів” (1986 р.) тощо [1].

Метою діяльності та завданнями РСАДПЗ, згідно з Статутом, є розширення зв'язків і зміцнення сфер співпраці між державами-членами Ради; взаємна координація політики в галузі економіки, промисловості та оборони; заохочення економічної та торговельної співпраці між представниками приватних секторів країн-членів; сприяння розвитку промисловості, сільського господарства, науки та технологій; узгодження політик країн-членів в економічній, фінансовій галузях, сферах комунікації, освіти, науки та культури; створення науково-дослідницьких центрів.

При Вищій Раді та Міністерській раді функціонують чотири економічні комісії:

1) *комісія з питань економічного та фінансового співробітництва*. Напрямами її діяльності: заохочення розвитку торгівлі; розвиток співробітництва у валютно-фінансових питаннях; заохочення руху капіталів і людей між країнами-учасницями; сприяння розвитку транспортних зв'язків та комунікацій;

2) *комісія соціального та економічного планування*. До функцій комісії належить розвиток співробітництва в галузі соціального та економічного планування, координація національних планів розвитку країн-учасниць;

3) *комісія з питань нафти*. Вона сформована зі складу міністрів закордонних справ, нафти та фінансів країн-учасниць. Комісія координує всі аспекти планування видобутку нафти і газу, виробництва продуктів нафтохімії, їхнього збуту, встановлення цін і транспортування, вироблення єдиної нафтової політики щодо третіх країн та міжнародних організацій;

4) *комісія з промислового співробітництва*. Вивчає питання стандартизації промислового законодавства, розробляє заходи, які заохочують виробників у країнах-учасницях розширювати випуск продукції для задоволення потреб членів РСАДПЗ.

Існує проблема розширення РСАДПЗ та перспектив інтеграції до неї інших арабських країн регіону як от Іран, чи Ірак. РСАДПЗ створювалася як організація закритого типу, тому в її Статуті відсутні положення щодо набуття членства та виходу з організації.

#### 4. Висновки

Очікуваними наслідками інтеграційних процесів у рамках РСАДПЗ з часу її створення є: створення єдиного валютного союзу, створення спільного ринку для країн-членів і перехід до спільної валюти з формуванням монетарного союзу; розвиток меліораційної та водопостачальної інфраструктури; створення єдиної залізничної мережі; уніфікація посвідчень особи; поліпшення соціального захисту населення та ін.; фінансова допомога Сектору Газу, для відновлення зруйнованої економіки; започаткування *Арабської ініціативи розвитку*, яка піде, зокрема, на підтримку малого і середнього арабського бізнесу; початок активної роботи щодо реалізації низки спільних інфраструктурних проектів, таких як *створення Єдиної арабської енергетичної системи* та *Єдиної арабської залізничної мережі*, *Спільного арабського ринку*, забезпечення загально-арабської уніфікації системи митних тарифів; започаткування *Спільної програми забезпечення продовольством та питною водою* [5].

Створення Єдиної арабської енергосистеми передбачає поєднання зусиль арабських країн довкола використання ядерної енергії у мирних цілях, використання надр, розвідки та видобутку корисних копалин, зокрема – природного газу [5].

З початку свого створення РСАДПЗ намагається вийти за рамки регіону Перської затоки. На даному етапі основними торговельними партнерами країн-членів РСАДПЗ є США, країни ЄС та Японія. За роки своєї діяльності РСАДПЗ підписала низку угод про співробітництво з багатьма країнами і регіональними об'єднаннями, а саме з Туреччиною, Пакистаном, Китаєм, Індією, ЄС та НАФТА.

У грудні 2011 р. відбувся офіційний візит Міністра закордонних справ України К. Грищенка до Саудівської Аравії, під час якого вперше в історії незалежності України міністр відвідав штаб-квартиру РСАДПЗ, де під час зустрічі з Генеральним секретарем Абдулатіфом Аз-Заяні обговорив можливості налагодження взаємодії між Україною та РСАДПЗ [3]. Країни Перської затоки є цікавими для України з погляду розвитку інтеграційних процесів в регіоні. Для України, яка стала на шлях еко-

номічних, суспільних перетворень, досвід реформ в арабському світі становить неабияке значення. Як важливий аспект політичної та економічної стратегії, зовнішня політика України на Арабському Сході створює шляхи для поживлення та розвитку співпраці України з країнами-членами РСАДПЗ.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Воронкова А. Е. Міжнародні економічні організації: навчальний посібник / А. Е. Воронкова, Л. В. Єрохіна, Л. І. Рябенко . – К.: Професіонал, 2006. – 352 с.

2. Восток-Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений / [под ред. А. Д. Воскресенского]. – М.: Московский государственный институт международных отношений; Российская политическая энциклопедия, 2002. – 528 с.

3. Костянтин Грищенко обговорив можливості налагодження взаємодії між Україною та Радою співробітництва арабських держав Перської затоки: [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=244825969](http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244825969).

4. Мировая экономика и международные экономические отношения / Под ред. Р. И. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. – Ч. 2. – 718 с.

5. Стратегія активізації співпраці України з державами Перської затоки: аналітична доповідь / [О. О. Волович, Ж. Б. Ігошина, В. В. Макух, А. С. Поспелов, Г. В. Шелест; за ред. О. О. Воловича]. – Одеса: Фенікс, 2011. – 90 с.

6. Халед А. Організація Ісламська конференція: основні напрямки діяльності / А. Халед // Право і суспільство. – 2010. – №3. – С. 213-215.

7. IslamicDevelopmentBankGroup in Brief / IslamicDevelopmentBank. – Jeddah: IslamicDevelopmentBankGroup, 2012. – 17 p.

8. Thirty-Eight Years in the Service of Development / IslamicDevelopmentBank. – Jeddah: IslamicDevelopmentBank, 2012. – 22 p.

## ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- БАБІЧ І. І.** – к.е.н., доц. кафедри обліку і аудиту Луцького національного технічного університету
- БАШНЯНИН Г. І.** – д.е.н., проф., зав. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- БОРТНІКОВА О. О.** – здобувач кафедри обліку і аудиту Луцького національного технічного університету
- БОРЩ О. Л.** – асп. Львівської державної фінансової академії
- ВІРТ М. Я.** – к.е.н., доц. кафедри регіональної економіки Львівської комерційної академії
- ВОРОНКО Р. М.** – к.е.н., доц. кафедри аудиту Львівської комерційної академії
- ГОРІН І. І.** – асп. кафедри фінансів та кредиту Львівської комерційної академії
- ГРОНЬ О. В.** – викл. кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету
- ДЕМ'ЯНЧУК Ю. І.** – асп. Львівської комерційної академії
- ДРАБОВСЬКИЙ А. Г.** – к.е.н., доц., здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії
- ЄЖЕЛИЙ Ю. О.** – асп. Полтавського університету економіки і торгівлі кафедри управління персоналом та економіки праці
- КІНДРАТ О. В.** – асист. Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького
- КОРЯГІН М. В.** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії
- КОСТИК О. О.** – асп. кафедри економіки підприємства Львівського національного університету ім. І. Франка
- КУБАЙ М. В.** – асп. Львівської комерційної академії
- КУЦИК В. І.** – к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії
- КУЦИК П. О.** – к.е.н., проф. кафедри бухгалтерського обліку, перший проректор ЛКА
- ЛАГОВСЬКА О. А.** – викл. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету
- ЛАЗУР П. Ю.** – к.т.н., доц. директор Львівського кооперативного коледжу економіки і права, здобувач кафедри економіки підприємства Львівського національного університету ім. І. Франка
- ЛАРІКОВ В. Ю.** – к.е.н., доц. кафедри контролю і аудиту Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля
- ЛЕВИК Х. М.** – пошукувач кафедри аудиту Львівської комерційної академії
- ЛЕВИЦЬКИЙ В. В.** – к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту ВНУ ім. Лесі Українки
- МАКАРУК Ф. Ф.** – ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії
- МАКСІМОВА В. Ф.** – д.е.н., проф., зав. кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Одеського національного економічного університету
- МАРЦЕНЮК Р. А.** – асп. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії
- МИКИТЮК П. П.** – д.е.н., проф. кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва Тернопільського національного економічного університету
- МУЛЯРЧУК В. М.** – к.е.н., директор Тернопільського кооперативного торговельно-економічного коледжу

**ПЕРЕПЬОЛКІНА О. О.** – к.е.н., доц. кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**ПІХНЯК Т. А.** – здобувач кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

**ПОЛАГНИЙ Д. Д.** – асист. кафедри грошового обігу і кредиту БДФЕУ

**РАДЧЕНКО О. Д.** – науковий співробітник ННЦ „Інституту аграрної економіки” Національної академії аграрних наук України

**РАДЬКО Н. Г.** – пошукувач Житомирського державного технологічного університету

**РИЖМАНЬ Л. Д.** – асп. Вінницького національного аграрного університету

**РОМАНЧИК К. В.** – к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету

**САДОВСЬКА І. Б.** – к.е.н., проф., зав. кафедри обліку і аудиту Луцького національного технічного університету

**СВІНЦОВ О. М.** – д. е. н., зав. кафедри менеджменту та адміністрування, проректор з науково-педагогічної роботи та соціально-економічного розвитку Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка

**СИДОРЕНКО В. А.** – к.е.н., доц. кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету

**СКІРКА Н. Я.** – ст. викл. кафедри менеджменту та адміністрування Дрогобицького державного педагогічного університету ім. І. Франка

**СУРЖЕНКО Л. О.** – к.е.н., доц. кафедри маркетингу Луганського національного університету ім. Т. Шевченка

**ТАНЧАК Я. А.** – асп. Львівської державної фінансової академії

**ТЯГУНОВА Н. М.** – к.е.н., проф. кафедри комерційної діяльності і підприємництва Полтавського університету економіки і торгівлі

**ЧІК М.Ю.** – асп. кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії



НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК  
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 39

*Літературний редактор – Муранець Т. В.*

*Коректор – Кашуба М. І.*

*Комп'ютерний макет видавництва  
Львівської комерційної академії*

Підписано до друку 10.07.2012 р.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

21 др. арк. 19,6 ум. др. арк. 17,94 облік. видавн. арк.

Тираж 500 прим. Зам. 133

---

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії  
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lsc.lviv.ua  
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України  
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.