

---

# **ЕКОНОМІЧНІ, ФІНАНСОВО- ОБЛІКОВІ ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

---

***КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ***

Дніпро  
«Герда»  
2016

УДК 65.011.4 (0.75)  
ББК 65.050.9(2)  
Е45

Рецензенти:

**Ковальчук Костянтин Федорович** – д-р. екон. наук, професор,  
Національна металургійна академія України

**Мазур Ірина Михайлівна** – д-р. екон. наук, професор,  
Івано-Франківський університет права імені Короля Данила  
Галицького

**Череп Алла Василівна** – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН  
України, Запорізький національний університет

### **Головний редактор**

Савчук Л.М. - к.е.н., професор, Національна металургійна  
академія України

*Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії  
України (протокол № 10 від 31.10.2016р.)*

**Економічні, фінансово-облікові та правові проблеми**  
Е45 діяльності підприємств: монографія/ за заг. ред. Л.М.Савчук.  
– Дніпро: Герда, 2016. – 336с.

**ISBN 978-617-7097-58-6**

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень науковців з питань теорії, методики та практики економічної, фінансово-облікової та правової діяльності підприємств.

**УДК 65.011.4 (0.75)**  
**ББК 65.050.9(2)**

*Матеріали подано в авторській редакції.*

*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії  
посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки  
Належать авторам.*

**ISBN 978-617-7097-58-6**

© Колектив авторів, 2016

## ПЕРЕДМОВА

Загострення економічної та політичної кризи, яке відбувається в сучасній Україні, породжує глибокі структурні проблеми та диспропорції не тільки в економічній і політичній, а і у правовій, фінансовій, обліковій сферах. В першу чергу нестабільність в країні негативно позначається на виробничій, економічній, фінансовій діяльності суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, галузей господарювання та форм власності.

Важливість досліджень проблем діяльності вітчизняних підприємств та організацій витікає не лише з особливостей їх функціонування в умовах нестійкої політично-економічної ситуації в країні, а й з їх значимості для стабілізації економіки та фінансової системи держави.

На цьому тлі актуальності набувають питання оцінки сучасного стану економічної і фінансової діяльності вітчизняних підприємств та установ, вивчення наявного забезпечення організації обліку та аудиту їх діяльності з метою пошуку шляхів розв'язання нагальних проблем.

Для вирішення проблем розвитку підприємств мало оцінити сучасний стан, конче необхідно з'ясувати причини становища, що склалося, а також встановити тенденції та можливі напрями розвитку.

Монографія «Економічні, фінансово-облікові та правові проблеми діяльності підприємств» виконана колективом авторів в межах теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» державний реєстраційний номер 0107U001146.

Вона складається з передмови та семи розділів, присвячених дослідженню певної наукової проблеми.

В першому та другому розділах досліджено моделі економічних систем; узагальнено теорію щодо економічної сутності підприємницької діяльності; визначено теоретичні та практичні засади економічної діяльності підприємств в рамках

вибору тіньової або офіційної економіки. Крім того розглянуто проблеми діяльності підприємств вугільної галузі; підприємств агропромислового комплексу, фермерських та особистих селянських господарств, суб'єктів туристичної індустрії.

Матеріали третього розділу висвітлюють проблеми правового забезпечення управління персоналом підприємств; впровадження сучасних інноваційних технологій в управління кадрами, оцінки ефективності праці в контексті економічної діяльності підприємств.

Четвертий та п'ятий розділи розкривають теоретичні і методичні засади організації обліку та порядок організації аудиту на підприємствах. Зокрема, авторами визначено підходи до оцінки цінності аналітичної інформації; окреслено проблеми обліку фінансових інвестицій та оцінки результатів основної операційної діяльності підприємств; запропоновано вдосконалені підходи до порядку визнання і оцінки обліку діяльності підприємств та порядку організації й аудиту його розрахунків.

В шостому та сьомому розділах монографії досліджено причини та наслідки банківської кризи для фінансової системи країни; методи управління фінансовим станом банків та страхових компаній. Крім того, авторами розглянуто проблеми фінансування та самофінансування підприємств; особливості фінансування підприємств в сучасних умовах; визначено джерела формування капіталу підприємств та шляхи їх оптимізації.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись практиками, науковцями, всіма, хто переймається проблемами, висвітленими в даному монографічному дослідженні.

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

## 1.1. Економічні системи та їх моделі

Економіка - це система, яка здійснює виробництво, розподіл, обмін і споживання необхідних суспільству матеріальних благ. З точки зору суспільства (яке позначимо буквою  $S$ ) економіка (яку позначимо буквою  $E$ ) виступає в ролі власного «підживлювача», тобто  $E$  є підсистемою системи  $S$ , яка перетворює зовнішні природні ресурси (які позначимо буквою  $N$ ) в придатні для споживання блага і доводить ці блага до споживачів (блага позначимо буквою  $C$ ). При вивченні економіки  $E$  як підсистеми системи  $S$  визначальними повинні бути *соціально-економічні аспекти* аналізу. З другого боку, економіка може розглядатися, як підсистема ресурсів (ресурси як систему позначимо буквою  $Q$ ). При вивченні економіки як підсистеми системи  $Q$ , визначальними повинні бути *виробничо-технологічні аспекти* аналізу.

Відповідно цим двом принципам в аналізі економіки люди виступають у двоякій ролі – як споживачі, які визначають кінцеву мету виробництва, і як ресурси (трудові), які є дуже важливою дійовою складовою самого виробництва. Таким чином, економіку (або економічну систему) можна розглядати як спільність (перетин) систем  $S$  і  $Q$ .

Економічна система може вивчатися і як відособлена система, тобто не як підсистема системи  $S$  або системи  $Q$ , а як система, яка перетворює ресурси  $N$  в блага  $C$  і зв'язана своїми входами і виходами з природою та соціальним середовищем. Аналогічно можна вивчати й інші економічні системи як підсистеми всієї економіки, наприклад, будь-який окремий економічний осередок або господарський комплекс, представляючи їх як окремі часткові перетворювачі ресурсів в блага. При цьому структура економічної системи може визначатися з врахуванням соціально-економічних та виробничо-технологічних факторів.

Основні труднощі вивчення економічних систем, отже, й труднощі прийняття економічних рішень, виникають в зв'язку

з врахуванням соціально-психологічних факторів. Задача моделювання соціально-економічних явищ є занадто складною задачею. Для побудови адекватних математичних моделей цих явищ необхідно правильно описувати *цілі* груп людей і окремих індивідуумів, а також фактори, які впливають на ці цілі, вміти аналізувати конфлікти, що виникають в суспільстві, і шляхи їх вирішення. Тому, часто, в практиці математичного моделювання взаємодію людей з природою в процесі виробництва розглядають окремо від взаємодії людей між собою, яка виникає в зв'язку з виробництвом.

Використання ж добре розроблених принципів моделювання неживої природи (зокрема, законів збереження, які складають основу взаємодії людей з природою) дає можливість будувати, відносно просто, моделі виробничо-технологічних систем. Незамкнутість моделей цих систем, тобто наявність в них вхідних і вихідних змінних, дає можливість враховувати соціально-психологічні фактори як взаємозв'язки модельованої системи з зовнішнім середовищем. Труднощі, які не вдається перебороти в такий спосіб, обходяться, в певній мірі, шляхом імітації, зокрема, проведенням ділових (економічних) ігор.

В моделюванні економічних систем розрізняються *макромоделювання* і *мікромоделювання*. Відповідно, моделі, зокрема математичні моделі, поділяють на *макроекономічні* і *мікроекономічні*, або, просто, на *макро-* і *мікромоделі*. Макромодель відображає всю економіку як єдине ціле (наприклад, економічну систему країни). Змінні в макромоделях є крупно агрегованими показниками, як правило, вартісними (наприклад, *національний дохід*, *валові капіталовкладення*, тощо). До макромоделей відносять найбільш узагальнені, *глобальні моделі*. Макромоделі використовуються для теоретичного аналізу найбільш загальних закономірностей функціонування і розвитку економіки. Мікромодель відображає функціонування і структуру економічної системи, яка, як правило, є економічним осередком. Що стосується моделей всієї економіки, в яких вона відображається структурною схемою, складовими якої є такі крупні підсистеми, як, наприклад, сектори, галузі і регіони, то одні дослідники відносять їх до макромоделей, інші ж - ні.

Поняття макро- і мікромоделювання виникли в зв'язку з макропідходом і мікропідходом до вивчення економічних об'єктів, залежними в головному від того, з якої позиції спостерігається об'єкт. В макропідході об'єкт розглядається як єдине ціле, так би мовити, ззовні. Це означає, що внутрішня будова об'єкту як системи, внутрішні зв'язки між складовими цієї системи ігноруються, а вивчаються входи і виходи системи, залежності між ними. В моделюванні цей підхід зв'язаний з поняттям «чорна скринька». Тому, точніше, користуючись нашою термінологією, *макромодель* - це *функціональна модель економічної системи*. В мікропідході об'єкт розглядається ніби із середини. Вивчається його внутрішня структура як системи, її склад, внутрішні зв'язки між її елементами, тощо. Тому, *мікромодель* — це *структурна модель економічної системи*.

Часто в математичних моделях зустрічаються змінні величини, які є функціями інших змінних, скажімо, часу, координат в просторі. Найчастіше зустрічаються функції часу. В цьому випадку маємо *динамічні моделі*, які відображають динамічні процеси, їх зміну в часі. В тих випадках, коли значення всіх змінних моделі не залежать від часу, маємо *статичну модель*. Динамічна модель описує розвиток системи, частіше всього вона описується за допомогою диференціальних або різницевих рівнянь. Динамічна система може відображатися також за допомогою опису її станів в задані моменти часу, тобто за допомогою статичних моделей формуються ніби моментальні знімки (або, інакше, кадри фільму про її розвиток).

В загальному економічна система має ймовірнісний (стохастичний) характер. Це означає, що принципово неможливо в кожний момент абсолютно точно передбачити, в яких станах перебуватимуть виходи, при будь-яких можливих станах входів цієї системи. Отже, відповідна модель повинна бути *ймовірнісною (стохастичною) моделлю*, котра на відміну від *детермінованої моделі* містить випадкові величини. *Детермінована модель* - це аналітичне представлення залежностей, при якому для будь-яких можливих значеннях вхідних змінних може бути одержано на виході єдиний результат. Задаючи на вході стохастичної моделі деякі можливі значення, на її виході можуть одержуватися різні результати

залежності від дій випадкових факторів (поміх). Детермінована модель може відображати стохастичну систему як деяке її спрощення. Стохастичні моделі в принципі краще відображають реальні властивості економічних процесів і явищ, ніж детерміновані моделі, однак в багатьох випадках вмиле використання останніх є достатнім, а інколи й необхідним, для досягнення поставленої цілі.

Крім приведеної основної класифікації моделей існує багато інших класифікацій, стосовно як до задач економіки, так і до задач інших наук.

Однією з форм експериментального підходу до вивчення економічних процесів є економічна (ділова) гра. У формі гри моделюються взаємодії учасників системи керування економічним об'єктом. Основним складовим елементом ділових ігор є *люди*, які приймають рішення у відповідності з поставленими задачами і накладеними обмеженнями. Взаємодія учасників гри обумовлюється *спеціальними правилами*, які відображають ті властивості, залежності, положення практичної діяльності, котрі є найбільш характерними для розглядуваного економічного об'єкту. Ці правила (як правила гри) накладають певні обмеження на свободу в поведінці учасників, організують їх взаємодію, направляють в потрібне русло. Учасники в такій грі приймають рішення на основі тієї інформації, яка їм представляється. Отже, третьою складовою ділових ігор є *інформація*. При цьому кожен учасник гри (як це відбувається в будь-яких іграх) прагне до виграшу, тобто до «кращого» результату своїх дій, що здійснюється за допомогою закладених в гру *критеріїв діяльності* учасників (один або декілька критеріїв, в залежності від складності гри), за якими оцінюються рішення. Результатом гри є рішення, яке в момент завершення гри є *оптимальним* за цими критеріями. Кожна з складових гри (люди, правила, інформація, критерії) є визначальною в її адекватності як методу моделювання.

Ділові ігри конструюються для різних цілей. В залежності від призначення гри, в модельованому комплексі виробничих ділянок виділяються різні моменти процесу керування. Для проведення гри створюється спеціальна система формувачів (або давачів), які забезпечують гру відомостями, подібними даним, що поступають з реального виробництва і справжнього



економічного середовища, де функціонує модельований об'єкт. В ролі таких давачів можуть виступати і спеціально підготовлені групи людей, і спеціально розроблені набори карток випадкових подій. В ролі давача може виступати обчислювальна машина, оснащена спеціально розробленим прикладним програмним забезпеченням. Учасники гри для прийняття рішень можуть користуватися і наявними математичними моделями аналізу створюваних ситуацій, і традиційними формами аналізу; вони можуть використовувати і форми аналізу ситуацій, які раніше не застосовувалися. Розроблена і повністю відлагоджена гра в наш час не уявляється без застосування обчислювальної машини і з цієї точки зору може розглядатися як один з випадків *людино-машинних моделей*.

Стислий масштаб часу, можливість вкладати в гру різні правила взаємодії учасників дозволяють використовувати ділові ігри, як вдалий *лабораторний засіб для експериментальних досліджень*. При проведенні експериментів можуть бути перевірені впливи параметрів, які не можуть бути досліджені іншими шляхами. Ділові ігри дозволяють досліджувати організаційну сторону процесу вироблення рішень, оцінити важливість використовуваної інформації.

Економічна система - це *складна система* зі змінною структурою, змінним характером динаміки, яка містить неповну і недостатню формалізовану інформацію. Все це спонукає шукати нові поняття і підходи, придатні для вивчення цих систем. Великі можливості в цьому відношенні має *математико-статистичне моделювання, машинна імітація*.

Машинна імітація це процес керованого експерименту, який проводиться на обчислювальній машині над моделлю системи. Процес імітації полягає в наступному: спочатку будується математична модель об'єкту, який вивчається, - так звана *імітаційна модель*, яка є числовою математичною моделлю системи, потім ця модель перетворюється в програму роботи обчислювальної машини. Імітаційна модель по суті є програмою, а експеримент над нею полягає в *спостереженні* за результатами розрахунків по цій програмі при різних заданих значеннях екзогенних змінних. Отже, в машину вводяться програма та дані і проводиться спостереження за тим, як

змінюються показники, котрі цікавлять дослідника: вони піддаються аналізу, зокрема статистичній обробці.

Якщо машинна імітація проводиться над детермінованою моделлю, то називають її *детермінованою імітацією*.

З одного боку імітація застосовується в тих випадках, коли модель (а значить, система, процес, явище, які нею відображаються) занадто складна, щоб можна було використати звичайні аналітичні математичні методи аналізу. З другого боку, імітація застосовується тоді, коли реальний *економічний експеримент* з тих чи інших міркувань неможливий або занадто складний. Тоді вона і тільки вона виступає в якості такого експерименту. Ще ціннішою є роль імітації як попереднього етапу вивчення економічного об'єкту, роль «прикидки», яка допомагає прийняти рішення про необхідність і можливості проведення самого реального експерименту.

За допомогою імітації можна виявити, при яких комбінаціях екзогенних факторів досягається оптимальний результат процесу виробництва, встановити відносні значення тих або інших факторів. Це корисно, наприклад, при вивченні різних методів і засобів економічного стимулювання на виробництві. Машинна імітація застосовується також в прогнозуванні, так як дозволяє за короткий час відтворити на обчислювальній машині (в укрупнених показниках) розвиток економічного об'єкту на місяці і навіть на роки вперед.

Якщо імітація організовується у формі *діалогу* людини і машини, то у дослідника є можливість спрямовувати протікання процесу, що вивчається, аналізуючи проміжні результати і змінюючи, в залежності від цього аналізу, ті або інші *керуючі параметри*. Завдяки такій можливості, набули розповсюдження *імітаційні ігри*, які проходять з безпосередньою участю спеціалістів. В цьому випадку модель, що досліджується на обчислювальній машині, представляє собою керуючу систему, а люди, учасники гри, приймають рішення в процесі самого експерименту. Цей спосіб імітації може застосовуватися як для навчання персоналу, так і для дослідження складних систем, які функціонують з участю людей, діяльність яких не піддається формальному описанню.

Математичний апарат, який може застосовуватися в машинній імітації (як і в моделюванні взагалі), практично нічим не обмежений.

Таким чином, машинна імітація економічних об'єктів (процесів) - це експеримент, але не в реальних, а в штучних умовах. В цьому зв'язку розроблюються методи планування експерименту, методи перевірки імітаційної моделі (*валідація* і *верифікація*), методи аналізу *функції відгуку* і т.д.

При створенні моделей економічних систем важливого значення набуває агрегування – перетворення моделі в модель з меншим числом змінних і обмежень, шляхом об'єднання однорідних елементів в крупніші складові.

Агрегування є необхідним принаймні тому, що в жодній моделі не можна врахувати всю множину різних реально існуючих в економіці факторів та зв'язків. Навіть моделі великих розмірів, які налічують десятки тисяч показників, також являються результатом агрегування.

Перехід до агрегованої моделі може застосовуватися з метою наближеного знаходження або вивчення найважливіших результуючих показників початкової моделі, у випадку коли зробити це безпосередньо не вдається. Агрегування може застосовуватися для побудови наближеного або точного розв'язку задачі в початковій моделі шляхом дезагрегування розв'язку відповідної задачі в агрегованій моделі або процесі *ітеративного агрегування*.

Особливо нелегким є агрегування в динамічних системах (моделях). Воно ускладнюється тим, що в цих системах взаємозв'язки (відношення) між елементами з часом змінюються, тому при утворенні укрупнених груп елементів виникає структурна неоднорідність цих груп.

Агрегування має велике значення при моделюванні міжгалузевих структур. Воно означає об'єднання різних виробництв в галузі, різних продуктів в узагальнені продукти, що супроводиться укрупненням показників. Моделі в цьому випадку оперують «чистими галузями» (тобто умовними галузями), кожна з яких виробляє і передає іншим галузям один агрегований продукт. При цьому можливі два види агрегування - *вертикальне* і *горизонтальне*. Вертикальне означає об'єднання продукції за технологічним ланцюгом. При горизонтальному

агрегуванні в одну групу об'єднуються, наприклад, продукти, схожі між собою або за економічними признаками або за технічними умовами виробництва, однак і це зв'язано з додатковими труднощами. Найбільш раціональні способи агрегування галузей і продуктів - це постійна проблема, до вирішення якої також застосовуються методи математичного моделювання.

Дезагрегування - це відображення із простору змінних агрегованої моделі в простір змінних початкової моделі, яка дає можливість точному або наближеному розв'язку агрегованої моделі співставити точний або наближений розв'язок початкової моделі.

Дезагрегування і агрегування використовуються в аналітичному і синтетичному методах досліджень систем як операції поділу цілого на частини і об'єднання частин в ціле.

Операцію розкладу цілого на частини називатимемо, як звично, *декомпозицією*. За операцією об'єднання частин в ціле залишається, як звично, термін *агрегування*.

За основу декомпозиції вибирається та чи інша модель і операція представляється як співставлення об'єкта цій моделі, як виділення в ньому того, що відповідає її елементам. Тому, на питання, скільки частин повинно утворюватися в результаті декомпозиції, можна дати наступну відповідь: стільки, скільки елементів містить модель, взята в якості основи декомпозиції.

Операцією, оберненою декомпозиції, є операція агрегування, тобто об'єднання декількох елементів в єдине ціле. Необхідність агрегування може бути викликана різними цілями і супроводжуватися різними обставинами, що приводить до різних способів агрегування. При цьому *агрегату* (так називається результат агрегування) повинна бути властива *емерджентність*, тобто при об'єднанні частин в ціле повинно виникати щось якісно нове, таке, чого не було і не могло бути без цього об'єднання. Це нове виникає завдяки конкретним зв'язкам між конкретними елементами. Виникнення якісно нових властивостей при агрегуванні є яскравим проявом закону переходу кількості в якість.

Отже, агрегування частин в єдине ціле приводить до появи нових якостей, що не зводяться до якостей частин. Це і є проявом внутрішньої цілісності системи, або, як кажуть,

*системоутворюючим фактором.* Нові якості систем визначаються в більшій степені характером зв'язків між частинами і можуть варіюватися в надто широкому діапазоні - від повної узгодженості до повної незалежності частин.

Як і у випадку декомпозиції, агрегування базується на використанні моделей досліджуваної або проектованої системи. Різні умови і цілі агрегування приводять до використання різних моделей, що в свою чергу визначає як тип агрегату, так і техніку його побудови. Деякі з агрегатів стали типовими в теорії і практиці дослідження систем, як наприклад, *агрегат-відображення* (розглянутий вже на початку цього параграфу), *конфігуратив* (агрегат, який складається з мінімального числа якісно різних описань (моделей) об'єкту різними мовами, але необхідних для заданої цілі) і *агрегат-структура* (триєдність об'єкта, цілей і засобів моделювання, тобто модель цього об'єкта).

При створенні моделей економічних систем важливого значення набуває визначення взаємозалежності двох або декількох економічних показників, яку розрізняють за двома форми, *функціональною* і *корреляційною*.

Функціональна залежність проявляється визначено і точно в кожному окремому випадку, в кожному конкретному спостереженні. Задання функціональної залежності дозволяє абсолютно точно завбачити події. Кажуть, що функціональна залежність є повним зв'язком.

Корреляційна залежність на відміну від функціональної проявляється тільки в загальному і середньому і тільки в масі спостережень. Корреляційна залежність є не повним зв'язком. Тому, для вивчення економічних систем важливе значення має статистичний аналіз інформації, яка може бути одержана в результаті спостережень за їх функціонуванням (поведінкою). Результатом такого аналізу є апроксимація (наближення) кореляційної залежності функціональною, отже, функціональна залежність є моделлю корреляційної залежності. Дослідження характеру і структури залежностей, які існують між показниками, є суттю і головною ціллю статистичного аналізу. В зв'язку з цим найчастіше система постає перед дослідником як «чорна скринька», отже, спостережувана з боку її входів і виходів. Якщо ж при цьому існують правдоподібні припущення

про можливу структуру та характеристики об'єкту, то ці припущення (правдоподібність яких, в тій чи іншій мірі, може впливати з існуючих теоретичних положень і кваліфікованого якісного аналізу) можуть надати статистичному аналізу напрямлений характер, зробити його більш змістовним і об'єктивним.

Загальну схему цього математико-статистичного підходу можна представити так. Нехай статистично спостережувані показники системи утворюють два вектори  $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  і

$y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$  Вектор  $x$  складається з показників, які називають *фактор-аргументами*. Як правило, всі змінні  $x$  або їх частина піддаються регулюванню або частковому керуванню. У випадку «чорної скриньки» змінні  $x$  є вхідними змінними системи. Вектор  $y$  складається з результуючих показників. Результуючі показники  $y$  називають *залежними* змінними. У випадку «чорної скриньки» показники  $y$  є вихідними змінними. Отже, результатом спостережень є послідовність  $n+m$  вимірних векторів (точок)  $(x', y') = (x'_1, x'_2, \dots, x'_n, y'_1, y'_2, \dots, y'_n)$ ,  $i = 1, \dots, n$  де  $y'$  - вектор значень залежних змінних в  $i$ -м спостереженні, якщо значення аргументів складають вектор  $x'$ . Задача полягає у визначенні векторної функції  $f(x) = (f_1(x), f_2(x), \dots, f_m(x))$  з заданого класу допустимих функцій  $F$ , яка давала б оптимальну, в певному розумінні, апроксимацію (наближення) вектора  $y$  на одержаній послідовності точок-спостережень або, інакше кажучи, яка давала б оптимальну апроксимацію кореляційної залежності  $y$  від  $x$ .

Наявність самої залежності між  $x$  і  $y$  встановлюється, звичайно, не математичним шляхом, а в результаті якісного аналізу, який дає можливість розкрити внутрішню суть явища, що вивчається, породжуючи його причини. А сам аналіз призначений для кількісного вимірювання виявленого зв'язку.

Однією з перших задач аналізу є визначення множини допустимих функцій, з якої повинна бути вибрана функція, що апроксимує розглядувану кореляційну залежність. Найпростішим способом задання цієї множини є параметричне задання, що означає встановлення загального вигляду цієї

функції. Простою функцією, яка може характеризувати залежність між двома змінними, є лінійна функція вигляду  $z(a) = f(x, a) = a_1 + a_2x$ , де  $x$  і  $z$  відповідно, незалежна і залежна змінні,  $a_1, a_2$  - сталі коефіцієнти (параметри);  $a = (a_1, a_2)$  - вектор параметрів. Отже, множиною допустимих функцій  $F$  в даному випадку є множина таких лінійних функцій. Зазначимо, якщо  $a_2 = 0$ , то вищеведена рівність не виражає залежності  $z$  від  $x$ , отже, припускається, що  $a_2$  не дорівнює 0. Функція  $z(a)$  описує такий зв'язок між двома змінними, при якому зі зміною незалежної змінної  $x$  на деяку сталу величину залежна змінна  $y$  змінюється на другу сталу величину. Якщо якісний аналіз залежності допускає наближено лінійний характер,  $y \approx a_1 + a_2x$ , то це припущення може перевірятися безпосередньо на конкретних даних.

Після якісного аналізу зв'язку показників, в результаті якого вибрана множина  $F$  допустимих функцій (або, вибраний загальний вид апроксимуючої функції), наступним етапом є вибір на цій множині конкретної функції, апроксимуючої цей зв'язок. В даному випадку необхідно визначити числові значення параметрів  $a_1$  і  $a_2$ , при яких функція  $z(a)$  є «найкращою» апроксимацією розглядуваної кореляційної залежності. За оцінку адекватності прийнято брати суму квадратів відхилень фактичних значень  $y$ , одержаних в результаті спостережень від обчислених за допомогою функції  $z(a)$ :

$$\varphi(a) = \sum_{i=1}^n (z'(a) - y')^2 = \sum_{i=1}^n (f(x', a) - y')^2 = \sum_{i=1}^n (a_1 + a_2x' - y')^2$$

де  $(x', y'), i = 1, 2, \dots, n$  точки, одержані в результаті статистичних спостережень. Отже, очевидно, вибір апроксимуючої функції зводиться до вибору значень параметрів  $a_1, a_2$ , при яких оцінка функції  $\varphi$  приймає мінімальне значення, тобто цей вибір зводиться до розв'язання

задачі мінімізації: 
$$\min \varphi(a) = \sum_{i=1}^n (a_1 + a_2x' - y')^2,$$

оптимальним розв'язком якої є стаціонарна точка, в якій частинні похідні цієї функції дорівнюють нулю.

Зауважимо, що розглянутий метод є реалізацією відомого *методу найменших квадратів*, який заслуговує на окремий розгляд.

#### Список джерел

1. Айвазян С.А., Енкжов И.С., Мешалкин Л.Д. Прикладная статистика. Основы моделирования и первинная обработка данных. - Москва: Финансы и статистика, 1983. – 471 с.

2. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. - Москва: Наука. 1978.-356с.

4. Миллс Ф. Статистические методы. - Москва: Еосстехиздат, 1958.- 47с.

5. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем. - Москва: Мир, 1975.-504 с.

6. Сыроежин Н.М., Гидрович С.Г. Игровое моделирование экономических процессов (Деловые игры). - Москва: Экономика. 1976.-120 с.

7. Терехов Л.Л. Экономико-математические методы. - Москва: Статистика, 1972.-359 с.

8. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем - искусство и наука. - Москва: Мир, 1978.-420 с.

9. ШтоффЕ.А. Моделирование и философия. - Москва - Ленинград: Наука, 1966.-304 с.

10. Яковлев Е.И. Машинная имитация. - Москва: Наука, 1975.-157 с.

© Червак О.Ю., 2016

## **1.2. Теоретичне узагальнення та виявлення соціально-економічної сутності підприємницької діяльності**

Перші методологічні підходи до дослідження проблем розвитку економічної діяльності взагалі та підприємництва зокрема було закладено класиками економічної науки, такими як А.Смітом, Д.Рікардо, Ж.-Б. Сейєм. Ці науковці перші розкрили природу створення вартості та витоки накопичення багатств. Наприклад, А. Сміт характеризував підприємця, як власника, що йде на економічний ризик заради реалізації якоїсь комерційної ідеї та отримання прибутку [5]. На більш пізній стадії розвитку науки увага науковців було сконцентровано більшою мірою на



корпоративному підприємстві, оскільки концентрація капіталу на основі використання праці найманих працівників була на той час дійсно новим феноменом, який дозволив зробити прорив в економіці та розвитку виробничих сил та виробничих відносини. Провідними вченими, які на той час досліджували ці питання є А. Маршал, М. Вебер, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк, П. Друкер, Ю.В. Майборода провівши узагальнення висвітлення підприємництва у класичних теоріях зазначив загальні негативні риси у методичних підходах, що притаманні цим теоріям:

- класичні теорії не розглядають процеси, що стосуються організації підприємницької діяльності, технології підприємництва;

- класичні теорії не акцентують увагу на соціальних аспектах управління підприємництвом;

- підприємництво розглядається як феномен, який неможливо відділити від капіталу, що виступає ключовим фактором функціонування підприємства;

- першочерговою є економічна риса підприємництва;

- основою підприємства виступає доступ і володіння матеріальними ресурсами [6].

З поданого можна зробити висновок, що вітчизняна економічна наука потребує значних опрацювань питань, що стосуються підприємництва. Вчені провідних наукових шкіл України активно проводять дослідження з питань розвитку підприємства і, зокрема, його соціальної складової. До провідних вчених, що працюють за цією проблематикою слід віднести Л. Безтелесну, А. Гладченка, Т. Гринько, Н. Кушнір, М. Мальчик, І. Павленко, О. Сазонець, С. Хамініч, О. Ястремську, та ін. Однак, в практичній площині є пріоритетні питання, що стримують розвиток підприємства. До таких питань слід віднести соціалізацію підприємницької діяльності та виявлення конкретних напрямів її лібералізації. Теоретичні підходи до вирішення цих питань базуються на характері сучасного підприємства, що є багатоаспектним процесом за сутністю та мультидисциплінарним за методами дослідження.

Серед сучасних авторів Лантух І.В. акцентує увагу на інноваційних основах підприємства: «Підприємство є особливим новаторським стилем господарської поведінки, в основі якого лежить творчий пошук нових можливостей

господарювання, вміння залучати і використовувати в умовах конкуренції ресурси з різноманітніших джерел» [4].

І.М. Труніна визначає декілька підходів до сутності підприємництва: «Як економічна категорія підприємництво відображає взаємини між його суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і привласнення благ та послуг. Як тип економічного мислення суть підприємництва зводиться до ініціативної, новаторської, самостійної діяльності, а як метод господарювання – до найповнішого та найефективнішого використання факторів виробництва і прагнення реалізувати свої творчі здібності» [10].

Більш широкий підхід виокремлює Лантух І.В., який визначає, що підприємництво «...являє собою діалектичну єдність двох сторін, а саме: загальноекономічного змісту та специфічної соціальної форми. Загальноекономічний зміст підприємництва полягає в тому, що в ньому закладені різні форми господарської діяльності... Що стосується специфічної соціальної форми підприємництва, то воно прямо чи опосередковано вирішує питання, пов'язані з проблемою існування людини, відтворення матеріальних та духовних основ її існування, а також системи економічних відносин» [4].

Розглядаючи підприємництво як складний соціально-економічний феномен Сеніна А.О. зазначає, що «усвідомлення того, яким чином трансформувалась і посилювалась роль підприємницької діяльності з розвитком людства, має важливе значення для вирішення особливо актуального в сучасних умовах питання – визначення специфіки відносин між підприємницьким сектором та суспільством за посередництвом держави [8].

Різноаспектні визначення підприємництва дають підстави розглядати його сутність у відповідності до функцій та існуючої динаміки розвитку наукових концепцій. З.Б. Живко визначає наступні функції підприємництва: новаторська, організаційна, господарська, соціальна та особистісна [3]. Новаторська функція спрямовує підприємництво на продукування ідей, створення нових товарів та послуг. Організаційна стимулює впровадження нових форм та методів виробництва. Господарська функція забезпечує ефективне використання ресурсів. Соціальна сприяє реалізації соціальної мети в суспільстві. Особистісна функція спрямована на реалізацію та розвиток потенціалу особистості.

На основі досліджень Сеніної А.О. є доцільним систематизувати ретроспективні та теоретичні підходи розвитку підприємництва (табл. 1).

*Таблиця 1*

Ретроспектива наукових підходів становлення підприємництва в історії економіки та економічної думки

Назва періоду	Особливості розвитку практичних засад підприємницької діяльності	Специфіка економічної думки щодо підприємництва
Період економічного розвитку перших цивілізацій на планеті (IV тисячоліття до нашої ери – нова ера)	Становлення та конкурування перших форм розвитку економіки та методів ведення господарської діяльності.	Заснування перших письмових та інших матеріальних свідочств ведення господарства та підприємницької діяльності у різних куточках планети.
Період донаукового розвитку. (Початок нашої ери – до серединиXVIII)	Низький рівень реалізації управлінського потенціалу внаслідок недостатнього розвитку продуктивних сил. Відбувається закладення основ державного регулювання діяльності торговців, лихварів т.і.	Відсутність системного наукового інтересу до явища підприємницької діяльності. Підприємливі люди вважаються авантюристами, що прагнуть до наживи за рахунок інших.
Період науково-економічного монізму (друга половина XVIII - серединаXX ст.)	Підприємництво виокремлюється в самостійний вид господарської діяльності, який приносить особливий вид доходу. Визнається наявність підприємницьких здібностей. Державне регулювання підприємництва носить несистемний характер.	Поява перших наукових концепцій підприємництва. Виділення організаційно-управлінської функції підприємства. Обґрунтування новаторської ролі підприємництва в економіці.

Продовження таблиці 1

<p>Період виведення проблем підприємства на міждисциплінарний рівень (кінець ХХ сторіччя )</p>	<p>Підприємництво стає важливішим компонентом соціально-трудових відносин. Державне регулювання підприємництва набуває системного характеру.</p>	<p>Підприємництво перетворюється на предмет досліджень багатьох суспільних наук. Основна проблематика наукових досліджень охоплює проблеми побудови регуляторних механізмів взаємодії держави та підприємства та впливу підприємства на зростання суспільного добробуту.</p>
<p>Період соціалізації підприємницької діяльності (початок ХХІ ст.)</p>	<p>Крім суто економічних переваг підприємницької діяльності в суспільстві визнається значення соціальної складової підприємницької діяльності.</p>	<p>Розвиток теорій соціального партнерства, корпоративної соціальної відповідальності, систем пенсійного забезпечення, формування кодексів трудової етики. Розширення Концепцій державного регулювання підприємницької діяльності. Виділення державного управління в окрему галузь наук.</p>

Джерело: розроблено автором на основі [8]

І.В. Лантух наводить іншу періодизацію розвитку теорій, що вивчали підприємницьку діяльність. Він надає цим періодом

назву «хвилі». За його думкою умовно можна характеризувати розвиток процесу наукового мислення таким чином:

- «перша хвиля», яка виникла ще в XVIII ст. була пов'язана з концентрацією уваги на несенні працівником ризику;

- «друга хвиля» в науковому осмисленні підприємництва пов'язана з виділенням інноваційності як її основної ознаки;

- «третя хвиля» відрізняється зосередженням уваги на особливих особистісних якостях працівника (здатність реагувати на зміни економічної і

суспільної ситуації, самостійність у виборі і прийнятті рішень, наявність управлінських здібностей) і на ролі підприємництва як регулюючого початку в урівноважуючій економічній системі;

- «четверта хвиля» - сучасний етап розвитку науки про підприємництво, поява якого базується на переносі акценту на управлінській аспект в аналізі дій працівника, а отже – з переходом на міждисциплінарний рівень аналізу проблем підприємництва [5].

Ю.В. Майброта характеризує сучасний стан дослідження проблем підприємництва в Україні виокремлює декілька напрямів за якими формувалися новітні теоретико-методичні підходи до визначення підприємництва, його місця та значення:

- напрям, що акцентує увагу на соціально-економічних аспектах підприємництва, його місці та значення у суспільстві;

- напрям, який акцентує увагу на системному підході до підприємництва як частини соціально-економічних систем;

- напрям, який розглядає підприємництво як гармонійну складову системи соціально орієнтованої ринкової економіки;

- напрям, який розглядає здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності і ризиків;

- напрям, який спрямовано на аналіз організаційних й управлінських складових підприємницької діяльності;

- напрям, що вивчає роль і значення держави у розвитку підприємництва і теоретико-методичні підходи до формування ефективної регуляторної політики [6].

Всі нові дослідження в даній області говорять про те, яка соціальна діяльність підприємницьких структур дає дуже серйозні економічні вигоди. Гессен А. стверджує, що дуже важливим є те, що останнім часом соціальна діяльність переноситься в практичну площину [2].

Як свідчить практика успішних західних компаній, всі вони серйозно підходять до заходів в соціальній сфері і сприймають їх як стратегічний напрям діяльності. При цьому компанії не просто фіксують свої наміри в програмних документах, але і публічно їх озвучують, користуючись при цьому універсальними засобами PR. Більшість досліджуваних компаній в даній галузі мають розробки, пов'язані з політикою в області збереження здоров'я, безпеки, екології (рис. 1).

Я.І. Тулька вважає, що перевагами підприємництва та малих компаній над великими корпораціями є наступні: швидкість прийняття рішень, відношення до ризику, розміщення ресурсів, розуміння бізнес-моделі та управління нею, впорядковані технологічні та організаційні процеси, дотримання правил, різниця в розумінні інновацій [11].

Ю. Силкіна та Т. Мельник вважають, що підприємництво в Україні знаходиться на початковому етапі свого розвитку і характеризується високим ступенем неефективності. Тому воно потребує державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. Науковці вважають, що «за такою ситуацією важливо, що підприємництво реалізувало свій стратегічний ресурс, стало одним з чинників виходу України із економічної кризи та перетворило нашу країну на рівноправного суб'єкта світових ринкових відносин» [9].

Н.І. Яворська наголошує, що в Україні поняття підприємництва вперше було нормативно визначено Законом України «Про підприємництво» від 07.02.1991 р., який втратив чинність з 01.01.2004 р. (відповідно до положень Господарського Кодексу України від 01.01.2004 р.). Стаття 1 вказаного Закону давала визначення підприємництва як безпосередньої самостійної, систематичної на власний ризик діяльності по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку встановленим законодавством [12].

Однією з наявних проблем розвитку підприємництва є підвищення рівня його інноваційності. Я.І. Тулька наголошує, що нові ідеї, що стають результатом нового інноваційного мислення, як правило не можуть бути негайно запущені у виробництво.

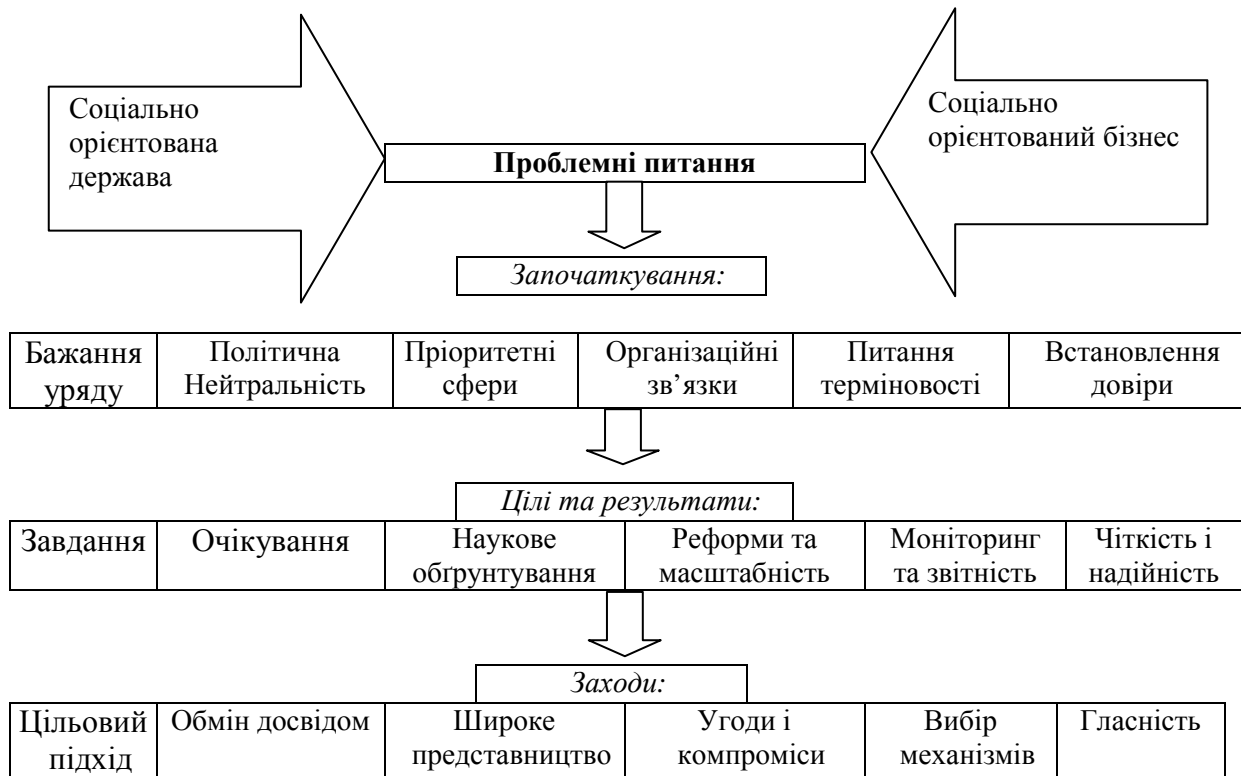


Рис. 1. Формування соціального партнерства держави та фізичних осіб-підприємців

Між науковими ідеями і технологіями існує великий розрив, для подолання якого потрібен досить специфічний набір знань і компетенції. Тому вчений вважає, що важливою науковою задачею є виявлення основних ознак малого інноваційного підприємництва в контексті необхідності підвищення ефективної державної підтримки інноваційної діяльності в Україні [11].

Н.І. Яворська з юридичної точки зору вважає за достатне для характеристики підприємництва наступну класифікацію: 1) за критерієм предмета – на виробниче і комерційне; 2) за критерієм суб'єкта – на здійснюване фізичними особами та юридичними особами; 3) за обсягом – мале, середнє та велике [12]. В Україні, на прикладі провідних країн світу на теперішній час склалася наступна градація підприємницьких структур (табл. 2).

*Таблиця 2*

Класифікація підприємств за розміром згідно  
Господарського кодексу України

Показники	Мікро-	Малі	Середні	Великі
Кількість працівників (осіб)	до 10	до 50	від 50 до 250	більше 250
Річний дохід (млн. євро)	2	10	від 10 до 50	більше 50

Останнім часом все більше місце в наукових дослідженнях мають дослідження, що пов'язані з Концепцією соціального підприємництва М. Наумова виділяє п'ять факторів, що визначають соціальне підприємництво[7]:

- прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага);
- виявлення і використання нових можливостей для реалізації обраної місії;
- здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання;
- висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосереднім клієнтом, так і перед суспільством;
- рішучість дій, що не обмежується наявними ресурсами.

Важливість соціальної складової підприємництва базується не тільки на економічних вигодах від соціалізації підприємництва, але і на суспільному значенні високого соціального статусу. Взаємозалежність між поняттями «досягнення високого статусу» та «покращення якості життя» дає



змогу пов'язати це дослідження із забезпеченням якісного життя громадян як основної мети здійснення соціальних інвестицій. Основні із чинників досягнення високого соціального статусу, виявлених в результаті дослідження, є компонентами людського капіталу (табл..3).

Таблиця 3

Оцінка найважливіших чинників досягнення високого соціального статусу, % [1]

Чинники	Україна	Економічно розвинені країни
Високий інтелект, здібності	30,3	56,4
Добре здоров'я	27,6	23,1
Приваблива зовнішність	11,1	9,8
Готовність іти на ризик	18,6	18,4
Уміння іноді діяти в обхід закону	33,1	5,4
Чесність, принциповість	11,0	18,4
Егоїзм, індивідуалізм	12,0	16,1
Готовність допомагати людям	10,2	8,2
Походження з родини, що має високий соціальний статус	37,9	24,3
Впливові родичі	51,1	12,9
Впливові друзі	27,0	7,3
Знання іноземних мов	12,8	22,7
Гарна освіта	25,8	49,3
Прагнення і вміння робити людям добро	6,1	5,3
Вихованість, гарні манери	4,8	11,2
Уміння переконувати, красномовність	12,3	13,8
Політична обізнаність	6,9	9,9
Уміння розпоряджатися грошима	14,4	23,9
Заможні батьки	36,5	15,5
Важко відповісти	7,7	15,0

Якщо проаналізувати матеріали таблиці 3, то можна побачити, що в світі до найважливіших чинників досягнення високого соціального статусу є високий інтелект, здібності, другий чинник за пріоритетністю – гарна освіта, третій – походження з родини, що має високий соціальний статус, а далі за важливістю йдуть чинники, що визначають високі підприємницькі здібності людини – уміння розпоряджатися

грошима, готовність йти на ризик, чесність, принциповість, егоїзм, індивідуалізм.

Сучасні підприємницькі структури стають більш відповідальними за розвиток суспільної системи, ніж в епоху вільної конкуренції, а це означає зростання її значущості в сфері підприємництва. Разом із суто економічними функціями вони починають виконувати і соціальні функції. Корпоративні структури діють в суспільному середовищі, і їх ефективне функціонування залежить від ступеня соціальної відповідальності перед соціумом.

Спираючись на наукові дослідження іноземних авторів А. Передо та М. Макліна М. Наумова визначає умови, при яких соціальний характер підприємництва може бути повністю реалізованим. Такі умови формуються, якщо працівник:

- націлений на створення соціальної цінності;
- показує масштаб розпізнання та використання можливостей створення соціальної цінності;
- використовує інновації, починаючи від винаходу до адаптації новинки, створює та /або поширює соціальні цінності;
- готов прийняти ризики вище середнього рівня у створенні та поширенні соціальної цінності;
- надзвичайно винахідливий в умовах недостатнього обсягу ресурсів, займаючись соціальним підприємництвом [7].

Г. Березюк, приводячи статистичні узагальнення центру стратегічних досліджень, наголошує, що одне із питань, що досліджувалося, було пов'язано зі стимулами, які б могли сприяти діяльності з виконання програм соціально-інвестиційного бізнесу. 74.1% фірм вказали на необхідність пільгового оподаткування як головного заходу щодо сприяння впровадження соціально-інвестиційного бізнесу заходів. Другим важливим стимулом запропоновано зменшення адміністративного тиску з боку органів влади (51.4%). Такий високий рівень показника свідчить, що регуляторний та адміністративний тиск заважає не тільки успіхам в бізнесі, але й в проведенні діяльності з соціально-інвестиційного бізнесу. В той же час, фактор, пов'язаний із пропозиціями від місцевої влади щодо програм соціально-інвестиційного бізнесу, відмітили як стимул 22% фірм. Інші 15% фірм відчують потребу у наявності банку соціальних програм у регіоні. Останнє свідчить про великий потенціал щодо покращення співробітництва між бізнесом та місцевою владою для проведення регіональних та

місцевих програм з соціально-інвестиційного бізнесу, в чому змогли б знайти себе установи, що мають підтримувати соціально-інвестиційні програми бізнесу (рис.2) [1].



Рис.2. Потенційні стимули для програм з соціально-інвестиційного бізнесу (% підприємств) [1]

М. Наумова пропонує наступні напрями розвитку соціального підприємництва в Україні:

- прийняття Закону про соціальне підприємництво, що визначав би чіткі критерії соціального підприємництва та створив правові механізми підтримки соціальних працівників;
- поширення інформації про соціальне підприємництво через ЗМІ;
- створення спеціальних кредитних і позикових програм для залучення фінансових коштів на першому етапі розвитку соціального підприємництва;
- започаткування програм з професійного навчання бажаючих для здійснення діяльності у сфері соціального підприємництва;
- нарощення соціального капіталу з метою підвищення рівня взаємодовіри та взаємодії у суспільстві [7].

Г. Березюк наводить, що в 2012 році в рамках глобального проекту, який щорічно проводиться підприємством ReputationCapital в 92 країнах, останньою було проведено спеціалізоване дослідження рівня репутації корпорацій, що працюють в Україні [1].

	Напря́м	Спосі́б	Ефективність
Персонал	Умови праці, в т.ч. умови праці жінок. Ставлення до працівників. Безпека робочих місць (понад юридично затверджені норми)	Корпоративні пенсійні фонди. Медичне страхування. Додатковий соціальний пакет. Конкурентоспроможна заробітна плата. Система компенсацій та відшкодувань.	Збереження кадрового потенціалу
Зацікавлені особи	Безпечність продукції. Взаємовідносини з постачальниками, споживачами, банками та ін.	Міжнародні стандарти якості. Налагоджена робота зі скаргами	Репутація. Лояльність
Суспільство	Створення нових робочих місць. Виконання податкових зобов'язань	Благодійництво. Меценатство. Соціальні акції	Репутація
Екологія	Екологічна безпечність. Збереження енергетичних, мінеральних та інших природних ресурсів. Зменшення промислових викидів. Утилізація відходів та сміття. Рекультивация земель	Система екологічного менеджменту за стандартом ISO 14000. Енергозберігаючі та екологічно безпечні технології. Сертифіковані лабораторії для моніторингу природного навколишнього середовища	Зниження витрат корпорації

Рис. 3. Матриця конфігурацій реалізації практик соціального інвестування

В результаті дослідження були визначені 24 українські корпорації – лідери. Систематизація способів реалізації практик соціального інвестування цими компаніями представлена на рисунку 3.

З проведеного авторкою дослідження, можна побачити, що серед способів досягнення високого статусу підприємницької структури з точки зору персоналу цих компаній ми можемо виділити такі, що є соціальними за сутністю та тісно переплітаються з системою пенсійного забезпечення: взаємодія з корпоративними пенсійними фондами, наявність медичного страхування, додатковий соціальний пакет, конкурентоспроможна заробітна плата, система компенсацій та відшкодувань. Саме цьому в процесі дослідження лібералізації підприємницької діяльності, як складової її розвитку слід сконцентруватись на дослідженнях, що пов'язані з системою пенсійного забезпечення підприємців та інших чинниках, що гарантують соціальний захист.

#### Список джерел

1. Березюк Г.О. Оцінка ефективності залучення соціальних інвестицій на підприємстві: дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Березюк Ганна Олександрівна; Міністерство освіти і науки України, Національний університет водного господарства та природокористування. – Рівне, 2015. – 189 с.

2. Гессен А.Є. Формування соціальних програм підприємств на основі оцінки рівня корпоративної соціальної відповідальності : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Гессен Анатолій Євгенович; Міністерство освіти і науки України, Національний університет водного господарства та природокористування. – Рівне, 2015. – 175 с.

3. Живко З.Б. Філософські, економічні та правові підходи до трактування підприємницької діяльності / З.Б. Живко / Історія народного господарства та економічної думки: зб. наук. пр. – 2012. – № 45. – С. 55-66.

4. Лантух І.В. Підприємництво як економічна дефініція / І.В. Лантух // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2013. – №1. – С. 341-346.

5. Лантух І.В. До питання про витoki та теоретичне обґрунтування підприємництва / І.В. Лантух // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – С. 14-21.

6. Майборода Ю.В. Правові аспекти державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / Ю.В. Майборода // Збірник

матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні економіко-правові проблеми розвитку суб'єктів господарювання в Україні: теоретичні і практичні аспекти» (7 груд., 2012 р.). – Х: ХНАДУ, 2012. – С. 186.

7. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства / М. Наумова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 4. – С. 34-39.

8. Сеніна А.О. Підприємництво як складний соціально-економічний феномен: порівняльна ретроспектива та сучасна проблематика / А.О. Сеніна // Молодий вчений. – 2014. – № 5. – С. 8-12.

9. Силкіна Ю.О. Становлення та пріоритетні напрями розвитку підприємництва в Україні / Ю.О. Силкіна, Т.О. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 106-110.

10. Труніна І.М. Актуальні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І.М. Труніна // Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Далія, 2012. – № 2 (42). – С. 41-59.

11. Тульку Я.І. Мале інноваційне підприємництво як об'єкт державної інноваційної політики / Я.І. Тульку // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2. – С. 164-168.

12. Яворська Н.І. Аспекти адміністративно-правового забезпечення підприємництва в Україні / Н.І. Яворська // Форум права. – 2012. – № 2. – С. 824-828.

© Куряча Н.В., 2016

### **1.3. Теоретичні та практичні засади економічної діяльності підприємств в рамках вибору тіньової або офіційної економіки**

Протягом останніх років причини криміналізації економіки, переходу її у «тінь» підприємства різної форми власності та різного рівня прибутковості широко обговорюються юристами, соціологами, політиками та економістами [1]. Ці причини є також об'єктом всебічного публічного розголосу, але спроби їх визначити мають переважно абстрактно-теоретичний або суто публіцистичний характер.

Якщо узагальнити різні погляди на проблему вибору тіньової або офіційної економіки підприємством, то в якості спірних питань більшість науковців, в основному, розглядають неконтрольоване суспільством виробництво, повністю вільне від фіскального тиску; розподіл, обмін та споживання товарно-

матеріальних цінностей та послуг, а також високу кримінальну складову сучасного стану економіки України. Саме тому тіньова економіка є важливим об'єктом дослідження та пильної уваги органів влади з метою її детінізації. Головними джерелами формування тіньового сектору є нелегальна та прихована діяльність, що спотворює офіційні дані про стан економіки, гальмує соціально-економічні реформи, здійснює криміналізацію суспільства, сприяє процесу глобалізації та виведенню тіньової української економіки за національні межі [1].

Спеціалісти тіньову економіку поділяють на формальну і підпільну економічну діяльність. Перша не приховується, але й не оподатковується і не враховується традиційною. Підпільна економічна діяльність включає як заборонену в державі економічну діяльність, так і діяльність, що повинна ліцензуватись і контролюватись державою, але вона приховується з метою ухилення від сплати податків або з іншою протиправною метою. Саме підпільний сектор тіньової економіки несе найбільшу небезпеку для держави [1,2].

На думку Екс-голови Національного банку Польщі, відомого економіста, батька «шокової терапії» Лешека Бальцеровича, основна причина тіньової економіки – державні служби (податкові, контрольні), які зосереджуються на обдиранні підприємців. За таких умов багато підприємців уникає контакту з державою, не реєструється і у результаті не платить податки, не дає хабарів урядовцям. Грабіжницький характер державного апарату породжує два явища: тіньову економіку (ті підприємці, які сховалися від держави) і корупцію (ті, які з різних причин не сховалися і змушені давати хабарі).

В Україні процес формування тіньової економіки має свої особливості. Спочатку «царювали» рекетири, котрі, випробувавши силу закону в зв'язку з іншими злочинами, побачили, що є більш безпечний шлях збагачення, адже держава не контролює величезну частину тіньового бізнесу, що розвивається. Такі злочинні угруповання «сідали» на тіньових бізнесменів, що бояться однаковою мірою як їх, так і закону, і одержували свою частку прибутку.

Іншим напрямом злочинної діяльності стало виведення частини або всього бізнесу в латентну сферу, тобто створення та організація діяльності виробничих та інших структур у «тіні» офіційної економіки, поза її правовим полем. Такі структури

створюються, як правило, для здійснення тіньової економічної діяльності за трьома основними напрямками :

- по-перше, – це законна діяльність, результати якої приховуються з метою ухилення від сплати податків, а також діяльність без відповідних дозволів;

- по-друге, нелегальна діяльність, змістом якої є заборонене в законодавчому порядку виробництво та розповсюдження товарів і послуг (наркотиків, зброї, контрабанда);

- по-третє, – це спекулятивні та шахрайські операції з фінансовими коштами.

Основною відмінністю сучасних структур організованої економічної злочинності від законних корпорацій, компаній, звичайних підприємств, на думку експертів ООН, є те, що у злочинних організаціях є “апарат примусу”.

Експерти до основних причин зростання тіньової економіки в Україні відносять [3]:

- високі податки і нерівномірність їх розподілу;

- недостатня прозорість податкового законодавства та постійне внесення змін до нього;

- корумпованість значної частини структур влади і особливо податкової адміністрації;

- втручання влади у діяльність суб'єктів господарювання;

- соціально-економічну кризу в країні, непослідовність економічних і соціальних реформ;

- відсутність стабільного законодавства, яке регламентує економічну діяльність; серйозні прогалини в чинному законодавстві.

Ще одна причина – відсутність впевненості у гарантуванні захисту правоохоронними органами, підштовхує навіть законослухняних підприємців до рук злочинних угруповань з наступним укладанням «довгострокової угоди», яка стає звичайним інструментом здійснення платежів і усунення конкурентів.

Характерною рисою тіньової економіки є висока мобільність тіньових капіталів, що слугує збагаченню певного кола людей за рахунок обкрадання суспільства. Це стає можливим у результаті привласнення ресурсів і використання засобів виробництва, виробничих приміщень; одержання пільг, дотацій, незаконного користування цими пільгами при здійсненні економічної діяльності; здійсненні незареєстрованого



підприємництва та незаконних товарних та грошових операцій [1].

З 90-х років минулого століття широкого розповсюдження в Україні набули форми зловживань, що не караються в кримінальному порядку. Ними є:

- прихована участь посадових осіб, держслужбовців та депутатів у комерційній діяльності, коли вони «перекачували» державні кошти, використовуючи підставних осіб та родичів у комерційних структурах з метою здобуття особистого прибутку;

- лобіювання при прийнятті нормативних актів в своїх інтересах;

- не переслідуване у кримінальному порядку зловживання службовим становищем у процесі приватизації, надання в оренду, ліцензування, квотування [1, 3].

Схемою ухилення від сплати податків є штучне перетворення підприємств на збиткові або неприбуткові, що дозволяє комбінаторам не платити податки.

Серйозний збиток національній економіці наносять здійснювані через країни СНД операції по реімпорту товарів із третіх країн і, навпаки, реекспорту в країни далекого зарубіжжя українських товарів.

На ринку цінних паперів тіньова діяльність проявляється у вигляді підробки документів, махінацій з цінними паперами, приховування емісійного доходу, розкраданням коштів у значних розмірах.

У легкій промисловості тіньова діяльність проявляється по-іншому. Значна частина одягу, взуття, трикотажних виробів, шкіргалантереї випускається поза офіційною сферою економіки, фальсифікується і реалізується під виглядом товару відомих вітчизняних і зарубіжних підприємницьких структур і фірм.

Свої особливості мають тіньові схеми економічної діяльності сфери транспорту, культури. Відпрацьовані схеми приховування доходів у шоу-бізнесі, від реклами у засобах масової інформації.

Причиною тіньової економічної діяльності в Україні є також нерегульованість політичної сфери суспільства, яка значною мірою вражена проявами корупції.

Немало порушень пов'язані з наданням державних кредитів, коли вони надаються приватним «обраним» фірмам, при цьому органи, за сприянням яких видаються ці кредити,

отримують стабільний «тіньовий» дохід. Особливо значні збитки державному бюджету наносяться несвоєчасним погашенням позичальниками одержаних ними іноземних кредитів під гарантії уряду [1].

Отже, тіньова економічна діяльність постає наслідком недосконалого механізму розподілу суспільного продукту в державі, хабарництва і корупції у структурах влади, надмірного податкового тиску, рекету, проникнення організованої злочинності в сфери економіки та політики, відсутності гарантій та ефективного захисту правоохоронними органами бізнесових структур.

Тіньова економіка стала невід'ємним елементом розвитку економіки України від початку здобуття незалежності. Але якщо на початку 1990-х років вона могла розглядатися в якості певного «перехідного» стану, то сьогодні виникає потреба виявити причини того, що велика частка ВВП України створюється за межами офіційних комунікацій із державою [2, 4]. До того ж, не може не турбувати той факт, що значна частина нових поколінь вперше починає працювати саме в рамках тіньової економіки. Тим самим вони здобувають вміння та навички, які зменшують із можливості в адаптації до офіційної економіки.

Таким чином, проблема вибору фірмою (цим терміном будемо позначати підприємство чи організацію, яка виробляє продукцію чи надає послуги та знання) тіньової економіки, а не офіційної, є все ще не вирішеною в науковому плані. А в плані практичного застосування її важливість важко переоцінити, - особливо в умова сьогоденного стану України.

В джерелах [4-7] наведено широку низку статистичних даних у сфері тіньової економіки у світі.

За Ф. Шнайдером [2,5] тіньова економіка визначена як така, що включає в себе всі ринки легального виробництва товарів і послуг, які навмисно приховуються від органів державної влади з наступних причин:

- 1) щоб уникнути виплати доходу, доданої вартості та інших податків;
- 2) уникнути сплати внесків на соціальне страхування;
- 3) щоб уникнути необхідності відповідати певним правовим стандартам на ринку праці, таким як мінімальна заробітна плата, максимальна тривалість робочого часу, норми безпеки тощо;

4) щоб уникнути виконання певних адміністративних обов'язків, таких як заповнення статистичної звітності або інших адміністративних форм.

Розглядаючи розміри тіньової економіки країн світу, для України в [2, 4-7] наведено такі дані ( табл. 1).

*Таблиця 1*

Розміри тіньової економіки в Україні в 2000-2016 роках,  
% до офіційного ВВП

Період	Показник	Період	Показник
2000	52,2	2009	46
2001	51,4	2010	45
2002	50,8	2011	44,1
2003	49,9	2012	32
2004	48,8	2013	35
2005	47,8	2014	40
2006	47,3	2015	46
2007	46,8	2016	41,1
2008	46	Середнє значення	45,3

Проблема коректного вимірювання рівня тіньової економіки є вельми важливою методологічною задачею, так як офіційного використовувани методики вимірювання рівня тіньової економіки для країн пострадянського простору приводять до дещо занижених результатів [4].

Відповідно до досліджень Ю. Харазішвілі, проведених з використанням функцій сукупного попиту й пропозиції, рівень тінізації економіки України коливається у діапазоні від 30 % до 40 % ВВП [4].

Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні становить 52,8% від офіційного ВВП [4-6]. І саме цей показник широко використовується у міжнародних порівняннях [4].

В роботі Ла Порта і Шлейфера [8] показано, що висока продуктивність досягається у великих фірми, які працюють в рамках офіційної економіки. Для малих же фірм продуктивність різко відрізняється – в залежності від їх належності до тіньової чи офіційної економіки. Підкреслюється, що формальні (в рамках офіційної економіки) та неформальні (тіньові) фірми дуже різняться, і немає ніяких доказів що неформальні фірми можуть стати формальними по мірі їх зростання. Автори висувують

припущення, що діяльність тіньових фірм є настільки неефективною, що їх оподаткування або примушування слідувати офіційним нормам та стандартам негайно призвело б до їх банкрутства.

Д. Хібсом і його колегою В. Пікулеску [9] побудовано модель для аналізу стимулу фірми працювати в легальній чи тіньовій економіці в залежності від величини податку та рівня якості державного управління. В моделі в якості управляючого параметра розглянуто не саму величину податку, а його різницю від «порогу податкової терпимості» фірма, яка залежить від якості надання послуг державою. Але дана модель не враховує особливостей пострадянських держав, зокрема необхідність витрат на «прикриття» фірми («кришування») тощо.

В статті Дж. Чої «Корупція і тіньова економіка» [10] побудована модель для аналізу зв'язків між корупцією та тіньовою економікою, а також наслідки із цього для офіційної економіки. Розглянуто гетерогенні фірми. В рамках моделі показано, що тіньова економіка витупає в якості доповнення до офіційної. Вона зменшуючи корупційні спотворення чиновників, що призводить до підвищення економічної активності в офіційному секторі.

Таким чином, сьогодні отримані результати як теоретичного, так і емпіричного характеру щодо генези тіньової економіки, вимірювання її рівня та її взаємозв'язку із економікою офіційною. Однак низка задач, які є актуальними сьогодні для умов України, все ще залишається невирішеною. На основі всього вищенаведеного розробимо модель поведінки вітчизняної фірми, яка розглядає дві стратегії: перша стратегія – працювати в рамках офіційної економіки; друга – працювати в рамках економіки тіньової; і в обох випадках фірма повинна максимізувати свій прибуток.

На відміну від моделей [9,10], в рамках єдиної моделі поведінки фірми враховано корупційні втрати, трансакційні втрати, втрати на податки, втрати на захист бізнесу, втрати часу внаслідок неефективних стандартів, втрати на прикриття бізнесу («кришування») та втрати внаслідок викриття бізнесу офіційними структурами.

Дохід фірми від реалізації продукції (послуг, знання) є однаковим незалежно від того, працює фірма офіційно чи в тіні

(це має місце внаслідок того, що кримінальна діяльність виключена із розгляду). Таким чином, прибуток фірми буде залежати тільки від витрат на її функціонування в рамках офіційної чи тіньової економіки. Тому надалі в роботі розглядаються лише витрати фірми для двох стратегій її поведінки (при цьому витрати на собівартість продукції також вважаються однаковими).

Витрати на податки фірми складають величину:

$$SDF = \gamma \cdot c \cdot x, \quad (1)$$

де  $\gamma$  – доля доходу, який йде на податок (величина податкового тиску),

$c$  – ціна одиниці продукції (товару, послуги, знання),

$x$  – кількість продукції.

При діяльності фірми мають місце витрати трансакційного характеру ( $T$ ) – наприклад, витрати на спілкування із апаратом державного управління: оплата дозволів, сертифікатів на діяльність, технічних умов України (ТУ У) на продукцію фірми, на виконання вимог санстанції, пожежних тощо.

В умовах України мають місце також витрати  $S$  на захист фірми при веденні нею бізнесу (захист інтелектуальної власності, захист від тіньової продукції інших виробників, захист від рекетирів, рейдерів тощо).

Існують також непродуктивні втрати часу на отримання дозволів, узгодження із державними та регіональними структурами (наприклад, при будівництві), перевірки, необхідність тримати зайвих працівників (передовсім бухгалтерів) або ж їх відволікання на невиробничу діяльність. Вони можуть бути розраховані за формулою:

$$UST = c \cdot x \cdot \delta + \alpha, \quad (2)$$

де  $c \cdot x$  – дохід,

$\alpha$  – витрати на лишніх людей (які повинні утримувати фірма, - наприклад, бухгалтерів, задачею яких підрахунки показників, які потрібні лише податківцям та державній статистиці);

$\delta$  – доля неефективно витраченого часу, що розраховується за формулою:

$$\delta = \delta_1 \cdot \delta_2, \quad (3)$$

де  $\delta_1$  – доля часу, витраченого управлінцями на неефективну роботу,

$\delta_2$  – доля управлінського персоналу у виробництві, яка може бути виражена через їх вплив на виробництво).

Таким чином, витрати фірми в офіційній економіці  $L_o$  можна розрахувати за такою формулою.

$$L_o = \gamma \cdot c \cdot x + T + S + \delta \cdot c \cdot x = (\gamma + \delta) \cdot c \cdot x + T + S, \quad (4)$$

Передовсім в рамках тіньової економіки фірми повинна нести витрати на прикриття бізнесу (тобто «на кришування»). Їх можна розрахувати як

$$F = h + f, \quad (5)$$

де  $h$  – виплата хабарів (внаслідок наявності корупції),

$f$  – витрати на захист фінансів (наприклад, витрати на обслуговування офшорних рахунків, підкуп банківських службовців для отримання інсайдерської інформації або, для великих фірм, на створення «власного банку»).

Витрати на захист фінансів для ряду випадків оцінені в [3]: зокрема, із їх оцінки випливає, що такі витрати потрібно враховувати лише для великих фірм (для малих фірм вони занадто великі). Мають місце також витрати внаслідок ризику із «викриття діяльності» такої тіньової фірми. Ці витрати можна оцінити як:

$$SR = p \cdot V, \quad (6)$$

де  $p$  – ймовірність викриття фірми (рівень ризику викриття),

$V$  – втрати фірми від викриття її тіньової діяльності. В останнє входить величина штрафів, витрати не те, що «відкупитися» від слідства, кошти за «замітання слідів», витрати на можливу еміграцію тощо.

Таким чином, витрати фірми в тіньовій економіці  $L_{sh}$  можна розрахувати за такою формулою:

$$L_{sh} = h + f + h \cdot V, \quad (7)$$

Вибір стратегії фірми задається такою теоремою.

Теорема 1. Фірма вибирає стратегію працювати в офіційній економіці за умови виконання нерівності  $L_o < L_{sh}$ .

Нерівність теореми 1 можна переписати в такому вигляді.

$$\gamma x + T + S + \delta x + a < h + f + pV, \quad (8)$$

Формулу (8) можна переписати, поділивши на дохід фірми  $cx$ , у такому вигляді:

$$\gamma + t + s + \delta + a < \frac{h}{cx} + \frac{f}{cx} + \frac{pV}{cx}, \quad (9)$$

де введено позначення  $t = T/cx$ ,  $s = S/cx$ ,  $a = a/cx$ .

Умови виконання співвідношення (9) для великих та для малих фірм будуть розрізнятися між собою.

Для великих фірм доля витрат на трансакції із держaparатом  $t$  буде відносно малою, доля витрат у доході на захист бізнесу від конкурентів  $s$  також буде малою, часові витрати управлінців на узгодження із державою  $\delta$  будуть малими внаслідок великої кількості таких управлінців. Доля витрат на додаткових управлінців  $a$  також буде малою внаслідок великої кількості управлінців. Таким чином, для великих підприємств в якості лівої частини (9) залишається найбільша величина – податковий тиск  $\gamma$ . До того ж потрібно врахувати, що в умовах України великі підприємства цілком можуть добитися податкових пільг, використовуючи різні види лобіювання.

Для правої частини оцінки будуть такими. Виплата хабарів та захист фінансів складає досить незначну долю від прибутку для великої фірми внаслідок великої величини її доходу.

Але втрати від викриття її тіншової діяльності будуть великими. Більш того: при цьому втрачаються капітальні фонди, оборотні кошти, напрацьовані зв'язки тощо. Таким чином, ці суми є цілком співставними із доходом підприємства. Про це свідчить, наприклад, стрімкий занепад імперій Березовського та Ходорковського в Росії (де умови схожі на українські), або на прикладі олігархів в Україні після «помаранчевої революції» та після виборів Президента України в 2010 році.

Таким чином, для великих фірм в умовах сучасної України можна зробити висновок:

- 1) великі фірми прагнуть працювати «у світлій» економіці;
- 2) великі фірми прагнуть поєднання із владою як для отримання податкових пільг, так і для захисту власного бізнесу.

Розглянемо діяльність малих та середніх фірм. Для них трансакційні витрати на спілкування із державними інстанціями є досить великим, можуть бути співставними із податковим тиском у. Навпаки, виплата хабарів може бути не такою вже обтяжливою у порівнянні із лівою частиною нерівності (9). Впливає це із того, що такі підприємства, як правило, не «зацікавлюють» представників державного чи місцевого управління. А якщо і «зацікавлюю», – то корупціонери є зацікавленими в довготривалому існуванні «джерела свого доходу», і тому призначають фінансового обґрунтовані хабарі [4]. Захист фінансів малими та середніми фірмами здійснюється шляхом їх «виплати та споживання»: для вкладів «на майбутнє» фінансів вже не залишається.

Що ж до втрати від викриття тіншової діяльності малих та середніх фірм, то вони будуть достатньо малими. Дійсно, малі та середні фірми, як правило, не мають ні основних фондів, ні нерухомості, ні великих залишків на складах тощо. До того ж, вони є достатньо мобільними, щоб перенести свою діяльність в інший регіон України. Що ж до конфіскації, то вся їх маєтність «записана», як правило, на родичів та близьких, що й убезпечує їх від великих втрат.

Таким чином, для малих та середніх фірм в умовах сучасної України можна зробити такий висновок: малі та середні фірми мотивовані працювати в рамках тіншової економіки внаслідок великого податкового тиску та великих трансакційних витрат на спілкування із дозвільною системою державного апарату.

В [8] на основі аналізу емпіричних даних показано, що для економік, що розвиваються, поведінка великих і малих фірм різниться кардинально. Якщо великі фірми прагнуть працювати в рамках офіційної економіки, то малі фірми тяжіють до тіншової. Ці дані співпадають із висновками із розробленої в роботі моделлю.

На відміну від авторів статті [8], в рамках запропонованої в главі моделі не виникає необхідності в розгляді ефективності



діяльності фірм та у порівнянні ефективності діяльності великих та малих фірм. Отримані вище результати свідчать, що відмічена в [8] тенденція носить загальний характер.

Побудована теоретико-ігрова модель для вибору фірмою стратегії працювати в рамках офіційної чи тіньової економіки враховує корупційні втрати, трансакційні втрати, втрати на податки, втрати на захист бізнесу, втрати часу внаслідок неефективних стандартів, втрати на прикриття бізнесу («кришування») та втрати внаслідок викриття бізнесу офіційними структурами. Також завдяки цій моделі розраховано умови, за яких фірма мотивується працювати в умовах офіційної економіки.

#### Список джерел

1. Нікіфорова Л. О. Тіньова економіка як основа криміналізації економічних процесів в Україні / Л. О. Нікіфорова, Н. Дерик // Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Тіньова економіка: генезис, джерела розвитку, перспективи подолання та цивілізованої інтеграції», м. Вінниця, ВНАУ 23-24 травня 2013. – С. 147-150.

2. Нікіфорова Л. О. Мотивація фірми для вибору функціонування в рамках тіньової або офіційної економіки / Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян, Т. О. Журко // Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції «Тіньова економіка: генезис, джерела розвитку, перспективи подолання та цивілізованої інтеграції», м. Вінниця, ВНАУ 23-24 травня 2013. – С. 150-156.

3. Мороз О. В. Моделі та методи використання мотиваційних важелів для підвищення ефективності економічного розвитку України : монографія / О. В. Мороз, Л. О. Нікіфорова, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 168 с.

4. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання – 2014 / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) – [Електроний ресурс], режим доступу: [icps.com.ua/assets/.../t\\_novaekonom\\_kaukra\\_ni.pdf](http://icps.com.ua/assets/.../t_novaekonom_kaukra_ni.pdf)

5. Schneider F. G. The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? // IZA Discussion Paper No. 6423. – 2012. – 73 p.

6. Schneider F. G., Buehn A., Montenegro C. E. Shadow Economies All Over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. – World Bank Policy Research Working Paper Series. – 2010.–V. 5356. – 52 p.

7. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні: [Електроний ресурс].- Режим доступу : [me.gov.ua](http://me.gov.ua).

8. La Porta R., Shleifer A. The Unofficial economy and economic development // *Brookings Papers on Economic Activity*. – 2008. – No.2. – P.275-363.

9. Hibbs D. A., Piculescu V. Tax Toleration and Tax Compliance: How Government Affects the Propensity of Firms to Enter the Unofficial Economy // *American Journal of Political Science*. – 2010. – V.54, No.1. – P.18-33.

10. Choi J. P., Thum M. Corruption and the shadow economy // *International Economic Review*. – 2005. – V.46, No.3. – P.817-836.

© Нікіфорова Л.О., Шиян А.А., 2016

#### **1.4. Концептуальні основи визначення та класифікації витрат в сучасних умовах**

Нова парадигма економічної системи потребує подальшої активізації теоретичних досліджень стосовно проблеми адаптації обліку витрат виробництва до сучасних умов господарської діяльності, оскільки останні мають поліморфність визначення і застосування для аналітичних оцінок і управлінських рішень. Неоднозначність, яка є у визначенні самого поняття «витрати», та відсутність методологічних акцентів стосовно їх змісту, суттєво знижує глибину розуміння, об'єктивність і системність підходу до цієї економічної категорії та зумовлює потребу в її подальшому уточненні.

При з'ясуванні сутності витрат потрібне обґрунтування понятійно-категорійного апарату, оскільки під час реформування національної системи бухгалтерського обліку у вітчизняних нормативно-правових документах вживається єдиний термін «витрати», що призводить до термінологічних непогодженостей при опрацюванні іншомовних видань.

Відмінності між поняттями «расходы», «затраты», «издержки» в контексті об'єктів обліку стали розглядатися відносно недавно, й наукові дослідження про сутність цих категорій містять ряд суперечностей, позбавлених системності.

Проведений аналіз ряду наукових робіт дозволив виділити два підходи до розв'язування цієї проблеми. Прихильники першого підходу вважають, що російськомовні терміни «издержки», «затраты», «расходы» є синонімами, тому термін

«витрати» адекватно відображає сутність цієї економічної категорії. Так, у роботах І.О. Бланка, «затраты» представлені в основному «издержками», які залежно від галузі набувають різних форм. С.А. Котляров, навпаки, розрізняє такі поняття, вказуючи, при цьому, що «издержки» є більш широким поняттям, ніж «затраты».

Інші автори вказують на потребу використання у вітчизняній практиці двох термінів «витрати» і «затрати». До того ж яке поняття ширше – залишається предметом дискусії. Так, у роботах В.В. Сопка та Ф.Ф. Бутинця роблять акцент на тому, що термін «затрати» є первинним та стосується будь-якого використання ресурсів, тоді як «витрати» стосуються використання лише тих ресурсів, які співвідносяться з доходами відповідного періоду.

У роботах авторів С.Р. Тріль, Л.Я. Гринька навпаки зроблено висновок про те, що затрати виникають на початкових етапах виробничого процесу, а витрати є більш загальним поняттям, яке має вартісне вираження. О.І. Павликівська поняття «витрати виробництва» вживає стосовно витрат за їх призначенням, що рівнозначно поняттям собівартості продукції і незавершеного виробництва в розрізі кількісних статей, а «затрати на виробництво» співвідносить із витратами за економічними елементами. М.Ф. Огійчук наголошує на тому, що різниця між цими двома термінами стосується фактору часу. Автор вважає витратами вартість будь-чого, використаного для одержаного доходу протягом певного періоду часу, хоча цей період не обов'язково повинен збігатися з моментом дійсної оплати ресурсу, затрати ж виникають під час грошової оплати придбаних товарів, яка згодом буде списана на витрати виробництва.

Дослідження цих двох підходів допомагає зробити висновок про те, що у своїй основі всі ці поняття означають те саме – витрати підприємства, пов'язані з виконанням певних операцій. У межах ведення бухгалтерського та управлінського обліку однозначність облікової інформації має бути забезпечена за допомогою єдиного термінологічного апарату, тому вважаємо, що використання терміна «витрати» є економічно доцільнішим, оскільки розглядається величина витрат у кожному звітному періоді в рамках виробничого процесу з дотриманням принципу

часової визначеності фактів господарської діяльності.

Не менш важливою проблемою є визначення економічної сутності витрат. З огляду на багатоаспектність такої категорії її можна розглядати у кількох площинах: з погляду традиційної економічної теорії, бухгалтерського обліку, управлінського обліку, менеджменту тощо. Поняття витрат не може бути однозначним, оскільки існує цілий спектр таких понять, кожен з яких відповідає чітко визначеній меті. Однак, як засвідчує практика, синтез знань краще здійснювати, виходячи з конкретних умов та цілей функціонування підприємства. Побудова теоретичних основ вимагає певного розмежування у підходах.

Витрати досліджували ще класики політичної економії. Уявлення про витрати розвивалося у працях видатних учених економістів: А. Сміта, Д. Рікардо – теорія витрат, У. Петті – вчення про справедливу ціну, Ж.-Б. Сея – теорія трьох факторів, К. Маркса – теорія трудової вартості, Ф. Візера – суб'єктивна теорія витрат альтернативних можливостей, А. Маршалла та інших.

У сучасній економічній теорії немає єдиної думки, щодо сутності витрат виробництва. Найбільш узагальнене поняття витрат виробництва визначається як плата за залучені фактори або економічні ресурси. У роботах інших авторів надано досить лаконічне визначення – витрати – це те, у що обходиться підприємству виготовлення товару.

Витрати як об'єкт фінансового обліку обмежені нормативно-правовим регулюванням, та є одним із головних елементів бухгалтерської звітності, тому в роботі розглянуто їх тлумачення з погляду нормативних актів [8].

Так, згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення та розподілення власниками), за умови що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [8]. Згідно з п. 7 П(с)БО 16 «Витрати» умовою визнання витрат є відображення їх у бухгалтерському обліку одночасно з доходами, для отримання яких здійснені ці витрати [8].

Але бухгалтерський аспект визначення витрат, на думку багатьох учених, має суто облікове значення, не враховує їх економічну природу, і лише опосередковано через активи показує їхній зв'язок з економічними ресурсами. У роботах І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря категорія «витрати виробництва» визначається як виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції, конкретизованим вираженням яких є показник собівартості продукції.

На думку Н.М. Ткаченко, витрати – це спожиті в процесі виробництва засоби виробництва, що втілюють в себе минулу працю (сировину, матеріали, паливо), та витрати, пов'язані з покращенням основних засобів у межах сум, що не перевищують певного встановленого розміру.

Зважаючи на специфіку витрат виробництва на різних рівнях абстрагування, О.О. Калініченко дає наступне їх визначення: «витрати виробництва – це вартісний вираз факторів виробництва, необхідних для вирішення виробничих завдань, ефективність яких визначається впливом на кінцевий результат підприємства».

На думку О.І. Павликівської, витрати виробництва – це виправдані умовами виробництва і використані для створення цінностей або надання послуг сукупні витрати підприємства за певний період незалежно від того, припадають вони на закінчений продукт чи на незавершене виробництво.

Нападовська Л. В. відокремлює дві категорії – «витрати» та «затрати». До витрат відносить термін «витрати», як зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу. Тобто витрати підприємства повністю пов'язані з використанням (відтоком) грошових коштів. Категорію «затрати» Нападовська Л. В. розкриває як вартісний вираз використаних у процесі діяльності підприємства (установи, організації) матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів [6].

На наш погляд, зазначені підходи розкривають складну категорію витрат з різних позицій, з різним ступенем деталізації процесів вибуття або надходження економічних ресурсів. Але витрати як категорія обліку визначаються концепціями, які закладені в облікову систему та вимірюються й визнаються

відповідно до обраної методології їх обліку.

Виходячи з мети дослідження, а саме обліку й контролю витрат, у роботі розглядається зміст витрат як об'єкта облікової системи підприємства.

Витрати – достовірно оцінена величина економічних ресурсів, споживання яких у визначеному періоді призводить до змін у складі активів та зобов'язань підприємства та сприяє досягненню цілей його діяльності. Отже, враховується найперше, ресурсна природа витрат та їх ефективність, як обов'язкова умова здійснення.

Класифікація є одним з методів пізнання та вивчення явищ процесів, об'єктів, який полягає в їх розподілі на класи на базі визначених ознак, властивостей та закономірних зв'язків між ними. Що більше об'єкт має класифікаційних ознак, то більше ступінь його аналітичного дослідження. Економічно обгрунтована класифікація витрат є важливою передумовою їх успішної організації, планування, обліку та контролю; а також необхідна при калькулюванні собівартості продукції та ефективному управлінні. Аналіз витрат починається з побудови їх класифікацій, які допомагають отримати комплексну уяву про властивості й основні характеристики витрат.

Якщо виходити з посилання, що в системі управління витратами на підприємстві на першому місці перебуває причинно-наслідковий зв'язок, то й види витрат мають групуватися так, щоб чітко було помітно залежність величини витрат від прийняття певних рішень і тим самим створювалася можливість прийняття правильних рішень з управління витратами. Класифікація витрат, що задовольняє цій цілі, є основним принципом організації системи управління витратами.

Найбільш загальною класифікацією витрат є їх поділ на поточні і довгострокові. Під поточними розуміють такі витрати, що пов'язані з тактичними задачами, які розв'язуються підприємством у процесі господарської діяльності. До цієї групи витрат належать: закупівля сировини і матеріалів, транспортування і збереження придбаних сировини і матеріалів, обслуговування матеріально-технічної бази, утримання персоналу. Довгостроковими вважаються витрати, що пов'язані з розв'язуваними підприємством стратегічними задачами, зокрема витрати на придбання необоротних активів, витрати інвестиційної та фінансової діяльності.

Практика організації управлінського обліку в економічно розвинених країнах передбачає різні варіанти класифікації витрат залежно від кінцевої мети, напрямів обліку витрат. Споживачі внутрішньої інформації визначають такий напрям обліку, який їм потрібен для забезпечення інформацією з досліджуваної проблеми. Відповідно заслуговує на увагу класифікація витрат, запропонована К. Друрі [2]. На його думку, в обліку накопичується інформація про три категорії витрат: витрати на матеріали, робочу силу і накладні витрати. Потім узагальнені витрати розподіляються за такими напрямками: для калькулювання й оцінки собівартості виробленої продукції; для планування і прийняття управлінських рішень; для здійснення процесу контролю і регулювання. Крім того, у кожному з перелічених трьох напрямків, у свою чергу, відбувається подальша деталізація витрат залежно від цілей управління [2, с.31-32]. Аналогічні напрями класифікації витрат наведені в роботах Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.І. Єфіменко [3].

У радянській науці, одним із перших, класифікацію витрат на виробництво здійснив В.І. Стоцький, який розподілив їх на прямі і непрямі, змінні й постійні, основні й накладні, пропорційні й фіксовані. В.Ф. Палій визначає, що витрати виробництва групуються і відображаються на підставі категорій витрат і за підрозділами підприємства [7, с. 13].

У Методичних рекомендаціях з формування собівартості в промисловості № 373 [5] наведено дев'ять класифікаційних ознак витрат, які авторами конкретизовано для їх використання в діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів. Ця класифікація не універсальна, тому в економічній літературі є багато доповнень. Прагнення пізнати характер витрат на виробництво вимагає шукати нових класифікаційних ознак, що розкривають призначення й зміст окремих витрат.

Сучасна теорія витрат понад двадцять класифікацій витрат за різними ознаками.

С.Ф. Покропивний серед основних ознак класифікації відзначає «...ступінь однорідності витрат, спосіб обчислення для окремих різновидів продукції, зв'язок з обсягом виробництва» .

М.А. Вахрушина дотримується цільового підходу до класифікації витрат і вважає за потрібне групи витрат поділяти за такими напрямками: для цілей калькулювання; для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень [1].

В.Е. Керимов в основі класифікації витрат виділяє такі процеси управління, як прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування, організація, облік, контроль, регулювання, стимулювання, аналіз.

На думку В.О. Ластовецького, витрати виробництва слід групувати залежно від виробничого споживання тих факторів, якими вони зумовлені, у розрізі чотирьох груп статей:

- витрати на утримання й експлуатацію засобів праці;
- витрати матеріальних ресурсів для технологічних цілей;
- витрати на оплату праці і здійснення соціальних заходів;
- витрати на організацію, обслуговування й управління.

До того ж, перші три групи витрат автори зараховують до основних, а четверту – до накладних.

В.В. Сопко [8] визначив взаємозв'язок поділу витрат у фінансовому та управлінському обліку і здійснив поглиблену класифікацію затрат підприємства.

У роботах А.М. Турило запропоновано доповнити класифікацію витрат залізорудних підприємств за ознакою належності до ресурсів:

- ресурсні, тобто пов'язані з придбанням, використанням та утриманням ресурсної бази підприємства;
- нересурсні, що не мають відношення до використання ресурсів суб'єктів ринкових відносин.

У свою чергу, ресурсні витрати поділяються на податкові і неподаткові.

Для здійснення облікових та контрольних процедур, на думку економістів-практиків, яку поділяємо, суттєвим є поділ витрат за видами: економічними елементами та статтями калькуляції.

Згідно [5] під економічними елементами витрат розуміють сукупність економічно однорідних витрат у грошовому виразі за їх видами. В.Е. Керимов визначає економічний елемент як первинний однорідний вид витрат на виробництво й реалізацію продукції, який на рівні підприємства не можна розкласти на складові.

П(с)БО 16 «Витрати» встановлений єдиний для всіх підприємств перелік економічно однорідних витрат: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [8]. Групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення



до створення вартості та дозволяє виділити перенесену й заново створену вартість [8]. Групування витрат за економічними елементами є об'єктом фінансового обліку та складовою частиною форми «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Однак така класифікація не дає змоги розрахувати собівартість окремих видів продукції, установлювати обсяг витрат конкретних цехів тощо.

Для розв'язання перелічених задач використовується групування витрат за статтями калькуляції. Статті калькуляції показують, як формуються витрати для визначення собівартості продукції. Поділ витрат за калькуляційними статтями допомагає визначити призначення витрат, організувати контроль витрат, виявляти якісні показники господарської діяльності. Перелік й склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції згідно з [8] установлюється підприємством.

Необхідно зазначити, що в роботі [10] автор наголошує, що використовувати поділ витрат за калькуляційними статтями доцільно тільки в разі використання абсолютної величини витрат виробництва продукції або окремого її виду, оскільки собівартість одиниці продукції не належить до категорії витрат, а утворює новий показник. Погоджуючись з цією думкою, варто додати, що собівартість одиниці продукції є якісним відносним показником, що характеризує рівень ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, проведений аналіз економічної сутності витрат дозволив дійти таких висновків. Визначення витрат як економічної категорії на сьогодні ускладнене через існування певних теоретичних дискусій щодо самого термінологічного апарату, багатоаспектність застосування, яка виникає через з різні підходи до її тлумачення. Неоднорідність витрат викликає потребу в їх класифікації, яка наразі містить більше двадцяти ознак. Принциповою для дослідження класифікаційною ознакою є належність до об'єкта витрат, за яким витрати поділяються на основні та накладні, останні з яких розглянули далі.

#### Список джерел

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А. Вахрушина. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 359 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський бухгалтерський облік / С.Ф. Голов. – К.: «Скарби», 1998. – 378 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный

учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табапиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.

4. Кужельный Н.В. Бухгалтерский учет и его контрольные функции / Н.В. Кужельный. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 215 с.

5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / затв. наказом Міністерством промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. – К.: Державне підприємство Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.

6. Нападовська Л.В. Управлінський облік/ Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: «Наука і освіта», 2000. – 112 с.

7. Палий В.Ф. Организация управленческого учета / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 189 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. – <http://www.liga.net/>.

9. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

10. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1965. – 123 с.

© Бондаренко Т.Ю., 2016

## **1.5. Проектний метод організації консалтингової діяльності**

Управлінське консультування — професійна діяльність, що полягає у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям (в подальшому — клієнтам) з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку їх оптимальних рішень, методології впровадження рекомендацій. Управлінське консультування дозволяє: ідентифікувати та аналізувати управлінські проблеми і можливості; пропонувати альтернативні варіанти вирішення цих проблем; надавати допомогу в реалізації рекомендацій та впровадженні конструктивних змін, що визнані доцільними. Основним завданням управлінського консультування є надання допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації їх бізнесу, підвищенні ефективності

функціонування організації. Перелік консалтингових продуктів формується під впливом потреб клієнтів [1, 2].

До основних типів консалтингових продуктів слід віднести:

- дослідження та аналіз ринку, що охоплюють оцінку розміру, місткості, структури ринку, аналіз рівня конкурентного оточення з діагностикою споживачів та конкурентів, виявлення тенденцій та прогнозування динаміки розвитку ринку;

- розробку стратегії, що передбачає дослідження політики та ділової активності, проведення стратегічного аналізу компанії (виявлення сильних та слабких сторін організації, можливостей та загроз), визначення мети розвитку та методів досягнення стратегічного вибору;

- фінансовий менеджмент, що охоплює аналіз поточного фінансового стану компанії (її прибутковість, кредитоспроможність, ліквідність тощо), тенденцій змін, що відбуваються, оцінку систем та методів фінансового планування, визначення ефективності структури капіталу, інвестиційної політики та поведінки на фінансових ринках;

- підготовку та експертизу інвестиційних проєктів, що забезпечують обґрунтування інституційної та технічної можливості здійснити проєкту, його аналіз з погляду комерційної, екологічної, соціальної доцільності, фінансової привабливості та реалізації в умовах непевності та ризику;

- управління маркетингом, що включає дослідження ринкового середовища (оточення) компанії, розробку маркетингової стратегії, оцінку ефективності окремих елементів маркетингу (ціноутворення, організацію збуту, рекламу, управління товарними запасами та складським господарством), діагностику служби маркетингу фірми, її місце в корпоративній структурі, відповідність принципів та методів оперативного маркетингу загальним завданням та меті організації; управління виробництвом, що, як об'єкт консультативної допомоги, включає в себе аналіз виробництва з точки зору трьох найважливіших складових виробничого процесу — продукції, що виробляє компанія (дизайн, сировина, що використовується, матеріали, якість), методів та принципів організації виробничого процесу та планування, організації існуючих трудових ресурсів;

- управління персоналом, яке охоплює оцінку та вирішення проблем кадрової політики фірми, включаючи планування трудових ресурсів, вибір та наймання робітників, навчання

персоналу, системи комунікацій, мотивацію до праці та винагороди, психологічний клімат, планування кар'єри та розвиток організації;

- інформаційні технології, що включають надання допомоги у виборі, впровадженні та супроводженні програмних продуктів, розробку комп'ютерних методів управління виробництвом, фінансами, маркетингом, бухгалтерським та фінансовим обліком.

Досвід роботи консалтингових фірм, як зарубіжних, так і вітчизняних, переконує у перевагах організації виконання консультаційних робіт проектним методом. Розглядаючи консультаційне завдання як проект, управління фірмою бере на себе процес планування, організації, стимулювання і контролю окремих консультаційних проектів в умовах обмеженості наявних ресурсів і необхідності їх погодження у часі. Внаслідок цього головною структурною одиницею управління стає не консультант, а консультаційний проект, що здійснюється проектною групою (командою). Консультаційний проект являє собою комплексну діяльність, що має специфічні цілі, певні терміни початку і закінчення робіт, тимчасові обмеження у часі, витратах, а також визначені трудові, матеріальні і фінансові ресурси, що спрямовані на досягнення конкретних результатів.

Управління проектом спрямоване на вирішення таких завдань, як: визначення і обґрунтування цілі; побудова організаційної структури; визначення необхідного обсягу робіт; добір персоналу необхідної кваліфікації; підготовка всієї потрібної документації; визначення термінів виконання проекту і графіка його реалізації; оцінка необхідних ресурсів; калькулювання і аналіз витрат проекту; забезпечення контролю за ходом виконання проекту.

Ключову роль в управлінні проектом відіграють керівники консультаційних проектів і проектних груп. Вони виконують наступні функції: просування консалтингового продукту на ринок; пошук і переговори з потенційними клієнтами; проведення попереднього дослідження клієнтської організації; розробку і надання клієнту консультаційної пропозиції, узгодження окремих пунктів договору на виконання робіт; управління консультаційним проектом; структурування робіт з проекту; здійснення календарного планування проекту; визначення необхідних ресурсів для виконання проекту, у тому

числі чисельного і персонального складу команди консультантів; розподіл робіт і визначення матриці відповідальності; технічне керівництво консультантами, зайнятими виконанням проекту; ведення або контроль за наданням необхідної документації проекту; забезпечення зв'язку з клієнтом, організація робочих зустрічей замовника з керівництвом консультативної фірми; огляд і підготовку поточних і заключного звітів при виконанні консультативного проекту; мотивацію членів команди; контроль за ходом реалізації проекту, коригування планів виконання робіт і узгодження з клієнтом можливих змін у ході реалізації проекту.

Однією з найважливіших функцій менеджера проекту є структурування робіт з проекту. Структурування є невід'ємною частиною загального процесу управління проектом, яке включає визначення його цілей, а також підготовку плану проекту, матриці розподілу відповідальності і обов'язків. До головних завдань структурування проекту слід віднести: поділ проекту на блоки (етапи, стадії); розподіл відповідальності за окремі елементи проекту; погодження запланованих витрат часу з наявними ресурсами часу консультантів у випадку, якщо вони задіяні у виконанні декількох проектів; точну оцінку необхідних витрат — матеріалів, часу, інших ресурсів; погодження окремих робіт проекту у часі; перехід від загальних цілей до персональних завдань членам команди.

Для реалізації завдань проектного консалтингу доцільно використовувати технологію проектування системи прийняття рішень. Структура інформаційної системи підтримки прийняття (СППР), як правило, складається з чотирьох основних підсистем і передбачає модульно-блочну побудову [3].

Підсистема інтерфейсу користувача призначена для здійснення зв'язку між користувачами СППР та внутрішніми елементами системи і забезпечує ввід та вивід інформації для ОПР і експертів, а також надає доступ до зовнішніх запам'ятовуваних пристроїв ПЕОМ. Інтерфейс дозволяє операторові вводити інформацію, дані, команди, параметри й запити в систему та одержувати вихідну інформацію в зручному для сприйняття вигляді.

Підсистема накопичення і менеджменту даних забезпечує доступ до даних та знань СППР. Наявність Блоку менеджера даних надає можливість побудувати систему, незалежну від архітектури зберігання даних та дозволяє здійснювати

ефективний уніфікований обмін даними між всіма структурними елементами СППР.

Така організація зберігання і одержання даних забезпечує можливість вибрати оптимальну систему управління даними для певної практичної задачі та знімає необхідність майбутнього структурного перетворення СППР при впровадженні нових, більш сучасних БД і БЗ.

Головна підсистема СППР через Головний операційний блок забезпечує реалізацію процесу аналізу і розв'язання задачі у відповідності із загальною структурою системної методології розподілу ресурсів і вибору варіантів. При цьому для здійснення певних процедур підключаються і застосовуються відповідні модулі, що входять до складу Підсистеми функціональних модулів. Такі модулі призначені для імплементації розроблених методів і підходів, що застосовуються в системній методології, та передбачають можливість подальшого системній методології, та передбачають можливість подальшого вдосконалення і розвитку без необхідності коригування інших елементів СППР. Необхідно зазначити, що в певних ситуаціях може виявитись доцільним розробити декілька модулів одного виду на основі різноманітних методів і вибрати один з них в залежності від конкретної задачі.

Головна підсистема СППР також містить службовий Блок управління СППР, який відповідає за режими і настройки функціонування СППР та забезпечує моніторинг і завдання параметрів для всіх підсистем і блоків СППР.

Представлена архітектура СППР легко модифікується до розв'язання задач інших класів, формування нових функцій інтерфейсу (адаптації до користувача), розширення множини функцій обчислювального та логічного характеру, а також можливостей застосування альтернативних методів обробки даних і прийняття рішень.

Система повинна мати якісні показники, відповідні сучасним системам. Ці показники визначені сукупністю:

- функціональних показників, що визначають рівень автоматизації управління, рівень функціональної повноти, вживані засоби обчислювальної техніки;

- конструктивних показників, що визначають програмні засоби; рівень уніфікації і стандартизації алгоритму.

Рівень автоматизації управління повинен передбачати створення системи, що охоплює всі процеси обробки, характерні для даного рівня управління.

Засоби обчислювальної техніки, вживані в автоматизованій системі, повинні відповідати сучасним вимогам до ПК.

Для нормальної роботи системи необхідні наступні фахівці: фахівець (ОПР), що використовує технічні і програмні засоби системи для аналізу інформації, що поступає; програміст, супроводжуючий і обслуговуючий програмні засоби; фахівець з обслуговування комплексу технічних засобів (КТЗ).

Дії персоналу вказаних категорій в усіх ситуаціях, що виникають при функціонуванні системи, мають бути регламентовані посадовими інструкціями, що входять до складу експлуатаційної документації [4].

Ринок консалтингових послуг чітко сегментований, і конкуренція між продавцями консалтингових продуктів, в основному, ведеться усередині свого сегмента. Сучасний розвиток консалтингового бізнесу показав, що невеликі консультаційні фірми не суперничають із провідними компаніями, які здійснюють фінансовий менеджмент, маркетинг, управління персоналом, зовнішньоекономічну діяльність тощо, даючи їм тим самим можливість мати переваги у боротьбі за клієнта. Безумовно, репутація ТНКзперечна і рівень їх консультаційного обслуговування є надзвичайно високим, втім клієнт дуже часто надає переваги більш близьким взаєминам з невеликою консультаційною фірмою.

#### Список джерел

1. Ситник В.Ф., Красва О.С. Технологія автоматизованої обробки економічної інформації. - К.: КНЕУ, 2002.
2. Береза А.М. Основи створення інформаційних систем. - К.: КНЕУ, 2012.
3. Інформаційні системи в економіці / Під ред. В.С. Пономаренка. - К.: ВІД Академія, 2012.
4. Маслов В.П. Інформаційні системи і технології в економіці. - К.: СЛОВО, 2013.

© Савчук Л.М., Делієв С.К., Палько О.М. 2016

## **РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ, АГРАРНОЇ ТА ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗЕЙ**

### **2.1. Формування збутових мереж в умовах нестабільності попиту на вугілля**

Дослідження діючих систем управління збутовою діяльністю вугледобувних підприємств України свідчать про їх невідповідність сучасним вимогам господарювання. У результаті цього спостерігаються недостатня адаптованість систем управління збутовою діяльністю підприємств до постійних змін і ризиків ринкового середовища через непередбачуваність кон'юнктури ринку та негнучкість до коливань попиту різних категорій споживачів вугільної продукції; недосконала система контрактної роботи підприємств зі споживачами внаслідок недостатнього врахування особливостей їх обслуговування. Перераховані недоліки обумовлюють зростання рівня витрат на організацію і здійснення процесів збутової діяльності вугледобувних підприємств. За даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств зросли за 2006–2015 рр. на 71,4%, або з 5,39 до 9,24 грн.

Таким чином, сучасні умови господарювання вугледобувних підприємств вимагають пошуку резервів підвищення ефективності їх функціонування, серед яких можна назвати вдосконалення управління збутовою діяльністю на основі формування збутових мереж.

Аналіз економічних показників діяльності вугледобувних підприємств, згідно з даними Міністерства енергетики та вугільної промисловості України, показує, що загальний обсяг готової вугільної продукції в Україні скоротився за 2006–2015 рр. на 36,1% – з 56,2 до 35,9 млн т, товарної вугільної продукції – на 35,8%, або з 55,6 до 35,7 млн т, реалізованої вугільної продукції – на 35,1%, або з 55,7 до 36,1 млн т. При цьому обсяг готової вугільної продукції державних вугледобувних підприємств, що підпорядковані Міністерству, зменшився на 52,7%, товарної вугільної продукції – на 52,5%, реалізованої вугільної продукції – на 58,4% (табл. 1).



Таблиця 1

Динаміка обсягу готової, товарної та реалізованої вугільної продукції державних підприємств, підпорядкованих Міністерству енергетики та вугільної промисловості України

Показники	Роки		2015 р. до 2006 р., %
	2006	2015	
Обсяг готової вугільної продукції, тис. т	32146,0	15211,6	47,3
Обсяг товарної вугільної продукції, тис. т	31619,8	15014,0	47,5
Обсяг реалізованої вугільної продукції, тис. т	31759,1	13197,4	41,6

Джерело: Складено авторами на основі інформаційних даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

У 2006–2015 рр. відзначилася тенденція скорочення попиту на вугілля, де загальний обсяг залишків вугілля в Україні збільшився у 2,7 рази, або з 1008,1 до 2757,9 тис. т, обсяг залишків вугілля, готового до відвантаження, – в 7,5 рази, або з 698,2 до 5213,4 тис. т. За цей період обсяг залишків вугілля на складах державних вугледобувних та вуглепереробних підприємств, підпорядкованих Міністерству, зріс у 2,2 рази – з 904,2 до 1997,8 тис. т, обсяг залишків вугілля, готового до відвантаження, – в 2,4 рази, або з 627,9 до 1485,9 тис. т.

На основі фактичних даних обсягу готової, товарної та реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на ДП «Красноармійськвугілля» розраховано коефіцієнти варіації цих показників ( $V$ ) як відношення середньоквадратичного відхилення ( $\sigma$ ) до середньої арифметичної величини показника ( $x_{\text{ср.}}$ ) (табл. 2).

Таблиця 2

Показники варіації обсягу готової, товарної та реалізованої вугільної продукції, залишків вугілля на ДП «Красноармійськвугілля»

Показники	Розрахункові показники		
	$x_{\text{ср.}}$ , тис. т	$\sigma$ , тис. т	$V$ , %
Обсяг готової вугільної продукції	527,0	207,9	39,4
Обсяг товарної вугільної продукції	503,9	203,1	40,3
Обсяг реалізованої вугільної продукції	521,6	186,8	35,8
Обсяг залишків вугілля на складах	39,0	28,1	72,1

Джерело: Авторські розрахунки.

Чим більше значення коефіцієнта варіації, тим більша мінливість ознаки. Якщо коефіцієнт варіації менше 33%, то така сукупність вважається однорідною.

За розрахунками, коефіцієнт варіації обсягу залишків вугілля становить 72,1%, що майже в 2 рази перевищує значення коефіцієнта варіації обсягу реалізованої вугільної продукції (35,8%) і в 1,8 рази більше значення коефіцієнтів варіації обсягу готової (39,4%) і товарної вугільної продукції (40,3%). Це означає: фактичні дані обсягу готової, товарної, реалізованої вугільної продукції та залишків вугілля на складах ДП «Красноармійськвугілля» є неоднорідними сукупностями, оскільки значення коефіцієнтів варіації цих показників значно перевищують нормативне значення 33%.

Отже, характерною ознакою, як відзначається, коефіцієнта варіації обсягу залишків вугілля на складах є великий рівень мінливості та суттєві коливання, тобто наявність тенденції постійних змін кон'юнктури ринку вугілля. Відчутне збільшення та коливання обсягу залишків вугілля свідчить про доволі гострий стан у сфері реалізації вугільної продукції.

У 2006–2015 рр. спостерігалось зростання збитковості вуглевидобутку в державному секторі галузі в Україні, де в 2006 р. цей показник склав 27,1%, в 2011 р. – 36,4, а в 2015 р. – 66,9% (табл. 3).

У цілому по Україні збитковість вуглевидобутку становила в 2015 р. 61% (у 2006 р. – 24,3%, у 2013 р. – 53,2%, у 2014 р. – 57,3%). У 2015 р. собівартість 1 т товарної вугільної продукції державних вугледобувних підприємств перевищувала ціну 1 т товарної вугільної продукції в 3 рази (у 2006 р. – в 1,4 рази, в 2011 р. – в 1,6 рази).

За 2006–2015 рр. повна собівартість у вугільній промисловості України зросла на 119,7%, а обсяг витрат на організацію збутової діяльності зменшився на 27,5%. Аналіз статистичних даних свідчить, що витрати на організацію збутової діяльності вугледобувних підприємств по Україні зросли за 2006–2011 р. на 113,6%, а з 2012 р. почали зменшуватися. Так, у 2015 р. витрати на збут знизилися на 66% порівняно з 2011 р. Частка витрат на збутову діяльність у повній собівартості товарної вугільної продукції скоротилася за 2006–2015 рр. на 1,2% – з 1,7 до 0,5% (табл. 4).

Таблиця 3

**Динаміка собівартості та ціни 1 тонни  
товарної вугільної продукції**

Роки	Собівартість 1 т товарної вугільної продукції, грн	Ціна 1 т товарної вугільної продукції, грн	Збитковість (-) вуглевидобутку, %
2006	337,16	245,77	-27,1
2007	442,76	296,01	-33,1
2008	609,34	453,89	-25,5
2009	728,14	441,93	-39,3
2010	850,78	550,90	-35,2
2011	989,39	629,74	-36,4
2012	1217,35	550,55	-54,8
2013	1231,72	491,91	-60,1
2014	1408,84	511,90	-63,7
2015	1611,43	532,70	-66,9

Джерело: Складено авторами на основі інформаційних даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Таблиця 4

**Динаміка повної собівартості та витрат на збутову діяльність**

Роки	Повна собівартість, млн грн	Витрати на збут, млн грн	Частка витрат на збут у собівартості товарної вугільної продукції, %
2006	12919,0	212,8	1,65
2007	15144,3	190,8	1,26
2008	18726,1	297,4	1,59
2009	20335,1	279,1	1,37
2010	23188,5	336,1	1,45
2011	27546,4	454,6	1,65
2012	22807,6	165,4	0,73
2013	25043,5	191,8	0,77
2014	26663,8	172,1	0,65
2015	28388,9	154,4	0,54

Джерело: Складено авторами на основі інформаційних даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України.

Витрати на збут 1 т товарної вугільної продукції збільшилися за 2006–2011 рр. на 183,1%, а у 2015 р. зменшилися на 48,8% порівняно з 2011 р. Витрати на збут 1 т реалізованої

вугільної продукції, відповідно, зросли на 137,2% та скоротилися на 52,9%. Обсяг витрат на організацію збутової діяльності залежить від форми власності вугледобувного підприємства. Так, на державних вугледобувних підприємствах спостерігається значне збільшення обсягу витрат на збут на 1 т товарної вугільної продукції, в той же час на приватних шахтах значення цього показника скорочувалося. При цьому частка витрат на збут у собівартості 1 т товарної вугільної продукції на державних вугледобувних підприємствах зросла за 2006–2015 рр.: на ДП «Красноармійськвугілля» – на 0,48%, ДП «Селидіввугілля» – на 0,08%, на ДП «ВК «Краснолиманська» – на 10,48%. На ПАТ «Шахтоуправління «Покровське», навпаки, цей показник зменшився на 3,4%.

Отже, одержані результати розрахунків свідчать про недостатньо ефективну організацію збутової діяльності та погіршення стану фінансово-економічної діяльності вугледобувних підприємств України.

Слід відзначити, що на функціонування вугледобувних підприємств впливає ряд чинників: нестабільний розвиток ринкової економіки (коливання попиту, постійні зміни цін, рівень інфляції), кризові явища в національній економіці в умовах інтенсивних глобалізаційних та інтеграційних процесів. Як показують обстеження ряду підприємств вугільної промисловості, їх діяльність залежить від впливу різних фінансово-економічних умов: відмова споживачів від платежів за реалізовану продукцію; зміна контрактних відносин між партнерами; обмеження фінансових ресурсів; нестабільність попиту на вугілля (профіцит або дефіцит), дефолт.

При цьому до тенденцій і закономірностей розвитку вугледобувних підприємств з позицій організації збутової діяльності можна віднести: постійні коливання ринку вугільної продукції і нестабільний попит на вугілля; скорочення обсягів видобутку вугілля, товарної і реалізованої вугільної продукції та збільшення залишків вугілля на складах; реалізація вугілля здійснюється, як правило, за прямим каналом розподілу; для відвантаження вугілля споживачам використовується залізничний та автомобільний транспорт; вугільна продукція реалізується різним категоріям споживачів; спостерігається

нерівномірність обсягів відвантаження вугілля велико- та середньооптовим споживачам.

Тому вищеперелічені умови необхідно враховувати при формуванні збутових мереж, які розглядаються як ефективна форма партнерства між учасниками ринку вугілля України (вугледобувні підприємства, коксохімічні заводи, теплоелектростанції, посередницькі організації, різні категорії споживачів вугільної продукції).

Пропонується 2 моделі збутових мереж:

*Перша модель* – домовленість вугледобувних підприємств з теплоелектростанціями; при цьому останні контролюють поставки вугільної продукції, формують ціни на вугілля (яку можна розглядати як інвестиційні ресурси в розвиток вугледобувних підприємств).

Перевагами даної збутової мережі є оптимальний рівень цін на вугілля за рахунок організації прямих поставок; до недоліків можна віднести: вузькоспрямованість марки вугілля; можливі зриви у відвантаженні вугілля на ТЕС у результаті виникнення непередбачуваних форс-мажорних обставин (наприклад, аварія на вугледобувному підприємстві); високий рівень впливу на дану модель партнерських взаємовідносин кризових явищ у національній і глобальній економіці, нестабільної політичної ситуації та погіршення фінансово-економічного стану.

Сутність *другої моделі* полягає у домовленості вугледобувних підприємств між собою про створення вугільного синдикату (виступає як комерційна структура).

Серед основних функцій синдикату можна назвати: визначення необхідного обсягу видобутку вугілля; забезпечення організації, контролю та регулювання процесів збутової діяльності; формування цін на вугілля та політики роботи вугледобувних підприємств. Вугледобувні підприємства укладають з синдикатом контракти на певний обсяг вугільної продукції, який синдикат зможе купити.

До переваг такого партнерства можна віднести організацію безперервного процесу покупки вугілля у вугледобувних підприємств і його поставок на ТЕС; налагодження довгострокових взаємовідносин з постійними споживачами вугілля; серед основних недоліків моделі: синдикат може бути монополістом на ринку вугілля і встановлювати завищені ціни;

недостатньо ефективний контроль за цінами на вугілля; спостерігається високий рівень ризиків при організації виробничої та збутової діяльності вугледобувних підприємств (немає поставки вугілля на ТЕС – немає руху фінансових потоків між синдикатом і вугледобувними підприємствами); виникнення непередбачуваних форс-мажорних обставин; постійні коливання кон'юнктури ринку вугілля.

Таким чином, з урахуванням специфіки організації збутової діяльності вугледобувних підприємств, де участь беруть різні організації, доцільним є формування збутових мереж на основі контрактного управління, під яким розуміється безперервний процес укладання та виконання умов контрактів на поставку вугільної продукції різним категоріям споживачів (велико-, середньо- та дрібнооптовим). Цей процес має реалізовуватися через функції управління: прогнозування, планування, організацію, контроль, аналіз, облік, регулювання.

До етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції доцільно включити:

- прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам;
- прийом замовлень на вугільну продукцію, укладання договорів на поставку;
- процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію;
- вибір виду транспорту, укладання договорів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством;
- формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів та автомобільних засобів;
- застосування стягнень штрафних санкцій із споживачів у випадку їх несвоєчасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Отже, особливість контрактного управління полягає в тому, що в основі укладання контракту на реалізацію вугілля споживачам визначаються обов'язки, умови дії, права сторін, гарантії захисту прав, якщо одна зі сторін порушує зобов'язання з метою більш ефективного забезпечення комерційного результату й оптимального співвідношення «ціна – якість –

обслуговування». Це, в свою чергу, сприятиме вдосконаленню організації збутової діяльності вугледобувних підприємств та активізації партнерських взаємовідносин між учасниками ринку вугілля.

#### Список джерел

1. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – К.: Політехніка, 2007. – 400 с.

2. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнега та ін.; за наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.

3. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. В.С. Пономаренка. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.

4. Пилипчук В.П. Маркетингові аспекти управління продажем [Електронний ресурс] / В.П. Пилипчук, О.В. Данніков. – Режим доступу: <http://www.ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1337/1/Pylypchuk.pdf>.

5. Логістика: теорія та практика / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.

6. Пшенична М.В. Концепція побудови ефективного організаційно-економічного механізму діяльності переробних підприємств / М.В. Пшенична // Вісник університету «Україна». – 2011. – № 1. – С. 136–140.

7. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – 2-ге вид., із змінами. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 260 с.

8. Пашкевич М.С. Проблеми та перспективи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві / М.С. Пашкевич, О.С. Чернишева // Економічний простір. – 2012. – № 67. – С. 270–277.

9. Царук О.О. Загальні принципи встановлення та розвитку збутових систем / О.О. Царук // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2012. – № 5. – С. 251–255.

10. Огієнко С.О. Удосконалення ефективності збутової діяльності торговельного підприємства [Електронний ресурс] / С.О. Огієнко, А.А. Мижирицька. – Режим доступу: [http://www.pirgr\\_2013\\_2\\_15.pdf](http://www.pirgr_2013_2_15.pdf).

© Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В., 2016

## **2.2. Стратегії розвитку технічного забезпечення фермерських та особистих селянських господарств**

Ведення ефективної виробничої діяльності дрібних товаровиробників (фермерських і особистих селянських господарств), залежить від рівня їх технічного забезпечення та вчасного виконання всіх агротехнічних робіт. На сьогодні більшість селян зіткнулась з проблемою обробітку ґрунту своїх земельних ділянок. Значна частина технологічних робіт в рослинництві, в основному, виконуються в таких господарствах власними силами, переважно із застосуванням ручної праці. Високі ціни на послуги спеціалізованих обслуговуючих підприємств призвели до зниження попиту на них серед сільськогосподарських товаровиробників. Надання виробничо-технічних послуг фермерським та особистим селянським господарствам зводиться, в основному до домовленості з великими аграрними товаровиробниками, які в достатній мірі забезпечені сільськогосподарською технікою та іншими технічними засобами, і надають послуги за високими цінами.

Таким чином, на сучасному етапі функціонування аграрного сектору одним із основних факторів, що стримує вихід галузей сільського господарства з кризи є низький рівень її забезпеченості технічними засобами. Зниження кількісного і якісного складу сільськогосподарської техніки призводить до зменшення обсягів виробництва продукції в аграрних підприємствах.

Особливостями надання виробничо-технічних послуг фермерським та особистим селянським господарствам є:

- слабе фінансове забезпечення діяльності переважної їх кількості. Особливо особисті селянські господарства практично не мають коштів для оплати виробничо-технічних послуг через невеликий розмір прибутків;

- значна кількість фермерських господарств та майже всі особисті селянські господарства мають невеликий розмір земельних ділянок, що викликає складності у використанні потужної, широкозахватної техніки;

- підприємницькі структури з надання виробничо-технічних послуг фермерським та селянським господарствам, повинні передбачати обслуговування великої їх кількості для



забезпечення отримання прибутку. Тому, ефективніше буде вести роботу в межах якоїсь територіальної одиниці, де будуть охоплені у сферу обслуговування практично всі фермерські та селянські господарства;

– обслуговування великої кількості дрібнотоварних господарств веде до збільшення витрат на переміщення техніки і таким чином зменшує прибуток обслуговуючого підприємства, тому, як правило, в сферу виробничо-технічного обслуговування включаються переважно великі за площею землі господарства.

У розвинутих європейських країнах, основною організаційною формою якого є фермерські господарства і кооперативи, функціонує добре структурована система їх виробничо-технічного обслуговування, яка охоплює всю сферу виробничого сервісу: забезпечення технічними засобами, запасними частинами, іншими виробничими ресурсами, ремонт і технічне обслуговування тракторів, комбайнів і інших сільгоспмашин, їхній прокат і оренду, закупівлю і продаж використовуваних машин, агрохімічне і транспортне обслуговування [4, с. 60].

Нестача коштів на придбання техніки та збільшення витрат на її утримання та експлуатацію переконує керівників фермерських та власників особистих селянських господарств в необхідності створення нових організаційних форм зі спільного використання техніки.

Досвід зарубіжних країн свідчить про доцільність обслуговуючої кооперації в сільськогосподарському машиновикористанні. Наприклад, в таких країнах, як Великобританія, Німеччина, Франція, США від 20 до 70% фермерських господарств охоплено різними формами кооперування в придбанні, спільному використанні та обслуговуванні сільськогосподарської техніки.

Самою простою організаційною формою використання техніки є сусідська взаємодопомога, що являє собою усну домовленість між кількома фермерами про спільне використання сільськогосподарської техніки та інших технічних засобів. У цьому випадку платежі замовника покривають усі витрати власника техніки на оплату розстрочки, витрат на ремонт, пального і т.д. Як власник, так і замовник одержують вигоду від спільного користування сільськогосподарськими машинами, бо це їм обходиться дешевше, ніж кожному мати у свій власності техніку.

Ще однією формою використання техніки є машинні ринги, які являють собою об'єднання фермерських господарств для спільного користування технікою, а також наданням механізованих послуг стороннім підприємствам. Зазвичай машинний ринг не має власної техніки, вона належить окремим членам і виступає посередником в організації використання машин його членами [12].

Найбільш поширеною формою багатофермерського використання техніки, є укладення договорів з фермерами. Така угода застосовується тоді, коли фермер не повністю використовує потужність свого трактора і відповідно обладнання для виконання власних сільськогосподарських робіт і за узгодженої плати допомагає сусіднім фермерам здійснювати обробіток ґрунту чи збирати врожай. Як правило ця робота виконується після завершення робіт у власному господарстві. А додатковий трудовий дохід частково покриває початкові витрати фермера на купівлю техніки.

Деякі держави заохочують створення фермерських груп з метою ширшого використання техніки, особливо у тих країнах, де не набули визнання державні схеми прокату чи кооперативи. Форма їх організації полягає в тому, що група фермерів об'єднується в громаду і спільно купують необхідну техніку, на яку група має право як юридична особа. Ця організаційна форма є більш офіційною ніж сусідська взаємодопомога, і має переваги щодо доступу до кредитів, паливно-мастильних матеріалів та інших запасів, але вона менша за розмірами і менш офіційна, ніж обслуговуючий кооператив. Група використовує техніку лише для своїх членів, причому кожен фермер забезпечує чи виконує функції оператора і здійснює профілактичний ремонт техніки. Але ця форма використання має притаманні й іншим формам проблеми, що стосуються технічного обслуговування та ефективного керівництва [8, с. 32-33].

В умовах значного підвищення цін на сільськогосподарську техніку в розвинених країнах набули розвитку такі форми використання техніки, як прокат і оренда, що являють собою наймання техніки без оператора, що її обслуговує та повну відповідальність особи, що її орендує. Пункти прокату чи оренди дають можливість раціонально використовувати складну дорогу техніку й в повному обсязі задовольняти потреби споживачів, економити кошти та матеріальні ресурси.

У багатьох країнах світу, набула розвитку така форма як кооперативи по спільному використанню сільськогосподарської техніки. Технічні засоби, що знаходяться в розпорядженні кооперативів є колективною власністю і за замовленнями фермерів найманий персонал виконує в їхніх господарствах необхідні обсяги робіт. Фінансують кооперативи з таких джерел: позики, дотації та власний капітал. Такі кооперативи є серйозними конкурентами підприємствам, що надають механізовані послуги, причому в цій боротьбі вони мають певну перевагу, оскільки не платять податки і користуються іншими пільгами [2].

Також однією з форм зі спільного використання техніки можна віднести гуртки по її обміну, куди може входити велика кількість селян. Юридичною формою такого об'єднання є асоціація, що не ставить за мету одержання прибутку. Заплативши невеликий внесок, будь-який фермер може увійти до складу гуртка, при цьому він лишається власником техніки і несе повну відповідальність за її ремонт та оновлення. Таким чином, кожен член гуртка користується можливостями, які надає організація, не беручи на себе юридичних, фінансових і технічних зобов'язань. Основними завданнями гуртка по обміну сільськогосподарською технікою є: облік техніки, що належить його членам; приведення попиту на неї у відповідності з пропозицією; інформування та консультація членів гуртка з питань використання капіталовкладень [3].

В умовах нестачі у господарств технічних засобів важлива роль відводиться різноманітним обслуговуючим формуванням, найбільш поширеними з яких в Україні були державні та приватні машино-тракторні станції.

Що ж стосується малих агроформувань, то їм ці послуги, як правило, надаються на комерційній основі. Тому, в регіонах почали формуватися кооперативи з використання сільськогосподарської техніки за участю дрібнотоварних фермерських та особистих селянських господарств (частіше за все – це багатопрофільні обслуговуючі кооперативи). Через такі кооперативні формування всі сільськогосподарські товаровиробники, що є їх членами, зможуть за оптовими цінами закуповувати техніку, паливно-мастильні матеріали та запасні частини, за більш низькими тарифами проводити ремонт та обслуговування технічних засобів. Їх насамперед доцільно

створювати на базі господарств, що реформуються у дрібні виробничі формування [14].

Важливою формою розвитку тривалих і стабільних виробничих зв'язків між підприємствами є міжгосподарська кооперація, яка дає змогу повніше використати переваги спеціалізації та значно розширити можливості здійснення концентрації виробництва в оптимальних розмірах.

Міжгосподарська кооперація передбачає об'єднання частини фінансових, матеріальних, трудових й інших ресурсів підприємств або їх виробничої діяльності на основі внутрігалузевої спеціалізації під єдиним організаційним керівництвом. Виникнення міжгосподарських підприємств зумовлює розвиток науково-технічного прогресу і використання високопродуктивних машин і механізмів, висококваліфікованих кадрів, зміни технологічного процесу та ін.

Участь усіх підприємств у створенні міжгосподарських кооперативних структур добровільна. Це означає, що підприємства самі вирішують, з ким, з якою метою і на яких умовах вони об'єднуються. Вони також визначають виробничо-господарську спрямованість створеної ними структури; за власною ініціативою підприємства приймають рішення про вступ і вихід з об'єднання.

Міжгосподарське кооперування може створюватися за такими напрямками: відтворення маточного поголів'я тварин у свинарстві та вівчарстві, у сфері виробництва і переробки продуктів тваринництва, в організації виробничо-технічного обслуговування підприємств [5].

Перевагами міжгосподарського використання техніки, є: оптимальне завантаження сільськогосподарської техніки протягом всього періоду; застосування нової та високопродуктивної техніки; зниження затрат праці; раціональний розподіл робочої сили на протязі року, якщо в кооперації беруть участь фермерські та особисті селянські господарства з різною спеціалізацією; своєчасне виконання певних видів сільськогосподарських робіт; скорочення загальних витрат на обладнання; ефективне використання наявних основних виробничих засобів тощо [8].

Також існують певні недоліки спільного використання техніки: допомога сільськогосподарськими машинами може бути відсутня в той час, коли найбільше її потребують; при наданні

взаємодопомоги іншим, менше часу залишається на обробіток своєї земельної площі; на невеликих земельних площах не можливе використання великогабаритних сільськогосподарських машин; втрата часу в зв'язку зі збільшенням обсягу адміністративної роботи; частіші поломки машин при спільному використанні і одноособовій відповідальності; недосконалість законодавчої бази щодо державної підтримки розвитку кооперації; виникнення непорозумінь із сусідами на початковому етапі спільного використання машин тощо.

Функціонування малих форм господарювання в аграрному секторі обумовлені такими чинниками: сезонним характером отримання сільськогосподарської продукції при постійному попиті на неї протягом року; значним поглибленням галузевої та регіональної спеціалізації; потребою в сучасному технологічному устаткуванні, технічних засобах, максимальному скороченню ручної праці; наявністю кваліфікованих фахівців сільськогосподарського профілю; необхідністю ресурсної бази для розширення виробництва; залежністю виробничої діяльності від природно-кліматичних умов та ін.

Враховуючи зміни в організаційно-економічних відносинах у сферах виробництва, умови розвитку і використання технічного потенціалу сільськогосподарського виробництва, які зараз склалися у сфері матеріально-технічного забезпечення і виробничо-технічного обслуговування фермерських та особистих селянських господарств, можна зробити висновок, що стратегія вдосконалення формування основних засобів повинна базуватися на наступних принципах:

- забезпечення в законодавчому порядку паритетності інтересів сільських товаровиробників, постачальників техніки, у тому числі лізингових, ремонтно-технічних організацій, підприємств з надання виробничо-технічних послуг і введення в дію відповідних організаційно-економічних механізмів;

- розробка і введення в дію нормативно-правових і організаційно-економічних механізмів, спрямованих на залучення в сферу матеріально-технічного забезпечення і виробничо-технічного обслуговування капіталу приватних інвесторів;

- розвиток фінансування лізингу сільськогосподарської техніки з державного і місцевих бюджетів на поворотній основі;

- розробка і реалізація заходів по підвищенню ефективності використання сільськогосподарської техніки, що постачається аграрним товаровиробникам в лізинг;
- формування машинно-технологічної бази фермерських та селянських господарств, що відповідає стратегічним цілям агропродовольчої політики;
- введення високоефективних технологій виробництва, оснащення їх технікою нового покоління при належній підготовці кадрів;
- створення високопродуктивної, надійної техніки нового покоління і формування парку машин для нової технологічної і економічної стратегії;
- формування і освоєння стимулюючої інвестиційної політики;
- освоєння виробництвом високоефективної системи використання сільськогосподарської техніки;
- розвиток організаційних форм використання машино-тракторного парку;
- забезпечення надійного, стійкого і ефективного енергозабезпечення технологій виробництва продукції, сільськогосподарських об'єктів і соціально-побутової сфери села [6].

Зазначені чинники від яких залежать результати виробничо-господарської діяльності малих форм господарювання вимагають розгляд та впровадження нових підходів щодо їх подальшого вирішення через створення кластерів. Саме кластерний підхід в реалізації стратегії подальшого розвитку фермерських та особистих селянських господарств є одним з найбільш перспективних напрямків підвищення економічних результатів їх виробничої діяльності [9].

Ефективність системи матеріально-технічного забезпечення АПК регіону залежить від раціональної комбінації методів і інструментів державної й недержавної підтримки суб'єктів, що функціонують у цій сфері. Суть проблеми полягає в необхідності координації впливу на систему як з боку різних державних органів, так і з боку комерційних і некомерційних елементів інфраструктури матеріально-технічного забезпечення. Здійснення такої взаємодії на практиці досить проблематично, тому що взаємодіючі між собою інститути дбають лише про свої інтереси, обумовлені різними цілями й можливостями.

Практика країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що державна політика підтримки господарюючих суб'єктів веде до створення середовища, яке б постійно стимулювало внутрішній процес генерації технологічного вдосконалення, з метою підвищення їх конкурентоспроможності [10].

На регіональному рівні така концепція може бути реалізована в межах кластерної політики, що здійснюється органами державної влади й місцевого самоврядування. При розробці й реалізації кластерної політики в аграрному секторі повинно вестися тісне спілкування не тільки із представниками системи матеріально-технічного забезпечення, промисловості, сільського господарства й економіки в цілому, а і з науковими установами. Необхідний ретельний аналіз сильних і слабких сторін окремих економічних коопераційних структур та їх територіального розосередження. Один із шляхів її реалізації – це створення в рамках кластера системи матеріально-технічного забезпечення та виробничо-технічного обслуговування аграрних товаровиробників, включаючи особисті селянські і фермерські господарства.

Кластер – це добровільне об'єднання за територіальною ознакою самостійних, схожих і пов'язаних між собою та взаємодоповнюючих підприємств, а також установ і закладів, які співпрацюють з виробниками і відіграють важливу роль у створенні конкурентного середовища в конкретному регіоні [13].

На основі вивчення досвіду науковців пропонується виділити кластери регіонального масштабу [1,11]. Вони можуть бути виділені наступних типів: високотехнологічні кластери, кластери, що орієнтовані на виробничу діяльність та наскрізні технології. Місце системи матеріально-технічного забезпечення в категоріях кластерної політики перебуває в складі третього типу «наскрізні технології». Такий підхід до виділення кластерів має на увазі створення нових галузей і міжгалузевих об'єднань, а також здійснення активної державної підтримки. Однак, вирішальна роль належить безпосередньо самим учасникам кластерів, тому, що рішення ухвалюються на їхньому рівні.

У сучасних умовах на ринку можуть ефективно діяти багатофункціональні інтегровані системи. Сучасний рівень розвитку агропромислового комплексу обумовлює необхідність виділення їх інфраструктури в комплекс, який можна

представити, як сукупність організацій і установ, що забезпечують матеріальні, науково-технічні, сервісні й інформаційні передумови формування агротехнічного кластера «Виробничо-технічне переозброєння особистих селянських і фермерських господарств» (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логічна модель агротехнічного регіонального кластеру

Джерело: Розробка автора



Створення кластеру забезпечить розвиток інноваційного технічного переоснащення агропромислового комплексу регіону, створюючи одночасно передумови для економічно ефективної діяльності суб'єктів усієї системи матеріально-технічного забезпечення та дасть можливість сільськогосподарським підприємствам реалізувати свій потенціал через об'єднання своїх зусиль, подолання ізолюваності й розвиток міжфермерської обслуговуючої кооперації.

Таким чином, провівши аналіз різних форм взаємодії між учасниками сфери матеріально-технічного забезпечення АПК, можна зробити наступний висновок: на сучасному етапі ефективно функціонування галузі в цілому й кожного її суб'єкта зокрема можливо лише при створенні кластера. Саме такий підхід дозволяє в цей час використовувати підприємствам свій потенціал через спільне об'єднання зусиль

#### Список джерел

1. Божидарнік Т.В. Кластерний підхід як потужний інструмент стимулювання розвитку сільського господарства / Т.В. Божидарнік // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 133-138.
2. Васильченко В. Один трактор на троих / В. Васильченко, В. Синько. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zerno-ua.com/?p=808>
3. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / [П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.М. Жук та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 204 с.
4. Горьовий В.П. Розвиток виробничо-технічного обслуговування підприємств АПК / В.П. Горьовий // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 11. – С. 59-64.
5. Горбонос Ф.В. Міжгосподарська кооперація як організаційна форма економічних відносин між підприємствами / Ф.В. Горбонос. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/1753060736296/ekonomika/mizhgospodarska\\_kooperatsiya\\_organizatsiyna\\_forma\\_ekonomichnih\\_vidnosin\\_mizh\\_pidpriemstvami](http://pidruchniki.ws/1753060736296/ekonomika/mizhgospodarska_kooperatsiya_organizatsiyna_forma_ekonomichnih_vidnosin_mizh_pidpriemstvami)
6. Добіжа Н.В. Відтворення матеріально-технічної бази як основа зростання сільськогосподарського виробництва / Н.В. Добіжа // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 78-83.
7. Дуб А.Р. Забезпечення сімейних аграрних господарств сільськогосподарською технікою: стан та напрями державного сприяння

в умовах економічної кризи. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltnu/19\\_7/228\\_Dub\\_19\\_7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/19_7/228_Dub_19_7.pdf)

8. Лобас М.Г. Зарубіжний досвід використання сільськогосподарських машин у фермерських господарствах / М.Г. Лобас // Агроінком, 1999. – № 3-4-5. – С. 31-33.

9. Кадирус І.Г. Обґрунтування напрямів розвитку кластеризації фермерських та особистих селянських господарств / І.Г. Кадирус // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 3. – С. 102 – 106.

10. Кадирус І.Г. Шляхи покращення технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств / І.Г. Кадирус // Матеріали II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції [«Забезпечення сталого розвитку аграрного сектора економіки: проблеми, пріоритети, перспективи»]. (Дніпропетровськ, 25-27 жовтня 2011 р.) / М-во аграр. політики та прод. України, Дніпр. держ. аграр. ун-т, 2011. – Т. 1. – С. 13 – 14.

11. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3-11.

12. Прокопишин О.С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств / О.С. Прокопишин // Вісник національного Запорізького університету. – 2010. – № 2(6). – С. 56-59.

13. Степаненко Н.І. Основні напрямки забезпечення системи диверсифікації діяльності підприємств аграрного сектора / Н.І. Степаненко // [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vzhnau/2011\\_1/162.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vzhnau/2011_1/162.pdf)

14. Шобанін В.С. Кооперування на селі – належний розвиток / В.С. Шобанін, І.І. Червен, І.І. Ганганов // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://referatu.net.ua/newreferats/7571/182937>

© Кадирус І.Г., 2016

### **2.3. Ефективність економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності**

Необхідною умовою економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств є оптимальний склад основних компонентів його механізму.

Оптимізація передбачає вибір із всіх можливих варіантів використання ресурсів тих, які дають найкращі результати. Зазвичай оптимізація записується у вигляді максимізації цільової функції [1].

Для подальшого дослідження систематизуємо загальні аспекти визначення математичної моделі програмування для задачі планування площі сільськогосподарських культур в умовах ризику:

1) поведінка сільськогосподарського підприємства на ринку:

- мета і процес виробництва;
- відношення до ризиків, джерела невизначеності;

2) обмеження:

- наявність землі і капіталу;
- сировина і матеріали, використовувані у виробництві сільськогосподарської продукції;
- екологічні фактори – збереження ґрунтів, контроль якості води, використання органічних добрив і т. д.;
- правові аспекти виробництва - правові акти і закони, контроль якості, перевірка вимог і т. д.;

3) оптимальний план вирощування сільськогосподарських культур.

Сільськогосподарські підприємства, що знаходяться в одній природно-кліматичній зоні, в якій подібні за складом ґрунти і використовують власний капітал, їх завдання полягає в тому, щоб максимізувати прибуток від майбутнього врожаю для даної площі ріллі. Необхідно зауважити, що максимізація прибутку як мета сільськогосподарського виробництва деякими авторами піддається сумніву, але в нашому дослідженні доцільно дотримуватися поглядів та уподобань сільськогосподарських підприємств для конкретної реальної ситуації [2; 3, с. 20].

Високий рівень невизначеності присутній в оцінці параметрів сільськогосподарських виробничих моделей планування (наприклад, прибутковість, прибуток, попит на продукцію, погодні умови і т. д.). Наслідки невизначеності особливо важливі, якщо сільськогосподарські підприємства не схильні до ризику, як це традиційно трактується в економічній літературі, і так як це також стосується нашого дослідження. При такому підході доцільно розглядати випадкові прибутки, які відображають невизначеність погодних та природних умов. В реальній ситуації, попит на продукцію сільськогосподарських підприємств і ціни продажу невідомі на момент планування виробництва. Отже, будуть розглядатися майбутні ціни як дана

константа, і кожне сільськогосподарське підприємство задає розмір поля для кожної культури, щоб задовольнити очікуваний попит.

Цільова функція, що представляє максимізацію прибутку сільськогосподарського підприємства має вигляд (формула (1)):

$$Z \equiv \max \sum_{i=1}^n c_i x_i \quad (1)$$

де, рішення змінних  $x_i$  розраховується для площ сільськогосподарських угідь, засіяних під культурою  $i$ . Функція цілі (1), параметри  $c_i$  є випадковими величинами загального прибутку на 1 га сільськогосподарських культур, що визначаються наступним чином (формула(2)):

$$c_i \equiv p_i q_i - n_i \quad (2)$$

де,  $q_i$  - є випадковою величиною врожайності відповідних вирощуваних культур  $i$ .

$n_i$  - загальні витрати на 1 га ріллі вирощуваних культур і  $p_i$  (відпускна ціна за 1 тонну врожаю  $i$ ),  $1 \leq i \leq n$ , константи відомих значень. Необхідно звернути увагу, що у функції прибутку, припускається, що постійні витрати дорівнюють нулю, хоча це і нереально, проте є прийнятним, так як постійні витрати не впливають на продуктивність моделі.

Формула (1) являє собою просту лінійну функцію, але врожаї  $q_i$  слід розглядати як випадкові величини, завдання оптимізації носить стохастичний характер. Необхідно звернути увагу, що у формулі (2), доходи,  $c_i$  є випадковою величиною також. Припускається, що на наступний період, ціни за тонну  $p_i$  відомі. Буде використовуватися критерій Марковіца для отримання детермінованого еквіваленту цільової функції.

Необхідно звернути увагу, що існує ряд підходів до трансформації стохастичної моделі на детерміновану. Модель Марковіца була однією з перших, які використовувалися в сільськогосподарському виробництві для оптимізації планування в умовах ризику. Марковіц сформулював сукупність завдань як вибір середнього значення і дисперсії портфеля активів [4, с. 77-91].

Пізніше, були запропоновані альтернативні теорії портфеля, а також ряд альтернативних підходів до оптимізації

сільськогосподарського виробництва в умовах ризику. Тим не менш, теорія дисперсії залишається наріжним каменем сучасних теорій. Дотримуючись зазначеного підходу позначимо:

$\Sigma$  = коваріаційна матриця випадкового вектора  $(c_1, \dots, c_n)$

$x$  = рішення змінних вектора

$a$  = коефіцієнт неприйняття ризику

$\gamma$  = величина прибутку означає вектор, тобто  $(y_1 \dots y_n) = ((C_1), (C_n))$  цільова функція типу Марковіца приймає вид:

$$Z \equiv \left( \min \frac{a}{2} x \Sigma x^T - \gamma x^T \right) \quad (3)$$

Де, максимізація випадкової величини прибутку (1) замінюється на мінімізацію різниці між термінами, які представляють мінливості і середні значення сумарного прибутку.

Розглянемо джерела обмежень. Будемо вважати, що пов'язане з рослинництвом тваринництво генерує вимоги до певного рівня кормових культур та обмеження доступних органічних добрив. Ніякі додаткові обмеження, які виникають у зв'язку з необхідністю машин, устаткування, матеріалів і т. д., оскільки потреби виробничого процесу постійно стабільні та сільськогосподарські підприємства володіють достатньою потужністю для покриття всіх розглянутих планів виробництва. Що стосується екологічних факторів, управління органічними добривами буде впливати на прийняття рішень у формі конкретних потреб органічних добрив для кожного виду культур на полях. Крім того, при вирощуванні сільськогосподарських культур необхідно дотримуватися агротехнічних правил. Правові аспекти виробництва ніяких додаткових обмежень для нашої оптимізаційної задачі не висувають. Всі зазначені обмеження можуть бути представлені простими лінійними обмеженнями типу нерівностей та більш складних обмежень сівозмін сільськогосподарських культур.

Розробка обмежень сівозмін сільськогосподарських культур. Обмеження сівозмін сільськогосподарських культур гарантують, що такий же урожай не буде повторно сіятися на одній і тій же ділянці землі протягом відповідної кількості років і що заборонені в сівозміні культури не висіватимуться. Ці

обмеження можна представити у вигляді системи лінійних нерівностей. Позначимо  $n$  число типів сільськогосподарських культур, посаджених на конкретному сільськогосподарському підприємстві,  $x_i$  площа посівів по сільськогосподарським культурам  $i$ . Тоді обмеження генеруються за допомогою такого алгоритму:

для  $p=1$  до  $n$ :

для кожної  $p$ -комбінації

$\{i_1, \dots, i_p\}$  з набору  $\{1, \dots, n\}$ :

$$\sum_{s=1}^p x_{i_s} \leq X - \tilde{x}_{i_1, \dots, i_p} - y_{i_1, \dots, i_p} \quad (4)$$

де,  $X$  - загальна площа орних земель,  $\tilde{x}_{i_1, \dots, i_p}$  - загальна площа засіяна під усіма сільськогосподарськими культурами  $i_1, \dots, i_p$  протягом  $r(i_1), \dots, r(i_p)$  за досліджуваний період,  $r(i_s)$  - кількість років після яких культура  $i_s$  може вирощуватися на цій же ділянці,  $y_{i_1, \dots, i_p}$  - загальна площа не зайнята під сільськогосподарськими культурами  $i_1, \dots, i_p$  за відповідні минулі роки, але на яких вирощувані в минулому році культури, після яких жодна з сільськогосподарських культур не може бути наступником. Зазначене обмеження було згадано, але не побудовано.

Результати, отримані з рішення моделі - це загальні площі земель на яких вирощуються конкретні сільськогосподарські рослини. Проте не визначаються культури на конкретних полях. Це зроблено для спрощення моделі оптимізації та забезпечення сільськогосподарського підприємства дійсною і практичною підтримкою для прийняття рішень стосовно планування сільськогосподарського виробництва.

Деякі реальні аспекти вирішення проблеми безпосередньо не відображені в нашій моделі (наприклад, вплив державної підтримки, світових фінансових криз або невідомі майбутні ціни). Практика типового проектування показала, що необхідна більш точна модель, адже чим складніша форма моделі, то більш складні і методи рішення. Мета даної моделі в тому, що розрахунок повинен бути як можна простішим, маючи високу інформаційну цінність.

Для досягнення цієї мети використовується інформація конкретних сільськогосподарських підприємств за фінансовими і технічними параметрами, які входять до реального прийняття рішень, а таким чином, припускається, що можливо впоратися з частиною проблем, які прямо не відображені в моделі. Зокрема, державна фінансова підтримка може бути включена у витрати на одиницю продукції або ціну за одиницю сільськогосподарської продукції, а хаотичність майбутніх цін може бути покрита на основі експертних висновків профільних спеціалістів сільськогосподарських підприємств.

Ці припущення мають бути обґрунтовані, що для нашої моделі було зроблено шляхом моделювання за методом Монте-Карло. Необхідно звернути увагу, що навіть якщо результати перевірки задовільні, не стверджується що дана модель представить остаточний врожай, але рекомендована для використання в якості додаткового допоміжного джерела інформації при прийнятті остаточного рішення щодо плану по рослинництву.

При моделюванні оптимальних значень рішення змінних (посівних площ) – фактори виробництва та імітаційний експеримент, обчислюється цільова функція для певного набору значень випадкових величин.

Зокрема, при вирішенні даної задачі:

- 1) генеруються випадкові числа з інтервалу  $[0,1]$ ;
- 2) припускається, що кожне випадкове число - значення інтегральної функції розподілу - це прибутковість для певного врожаю;
- 3) пошук конкретної величини прибутку для кожної культури з допомогою зворотної інтегральної функції розподілу;
- 4) з урахуванням урожайності культур, перераховується прибуток в оптимальному плані врожаю;
- 5) повторюється моделювання.

За допомогою цієї процедури одержується ряд сценаріїв врожаю, кожен з яких оцінюється за певною загальною прибутковістю. В ході перевірки ці дані використовуються для оцінки загальної прибутковості моделі порівняно з реальним рішенням керівництва та профільних спеціалістів сільськогосподарського підприємства.

В результаті можливо записати математичну програму для конкретного сільськогосподарського підприємства. У дослідженні планується прибутковість на один рік вперед за

даними сільськогосподарських підприємств Криничанського, Солонянського та Синельниківського районів Дніпропетровської області. План прийняття рішень стосовно галузі рослинництва обмежено наступними змінними:

- загальна площа ріллі ( $X$ ),
- капітал ( $N$ ),
- максимальна площа, що удобрюється органічними добривами ( $M$ ),
- обмеження на мінімальну та максимальну площі для конкретної сільськогосподарської культури ( $A_i, B_i, 1 \leq i \leq n, C, D$ )
- повторний посів зернових культур.

Загальна сума видатків  $p_i$  на урожай  $i$  складається з витрат на насіння, оплати праці і машин, які використовуються для посіву певної культури. Обмеження на максимальну площу удобрення органічними добривами сільськогосподарських культур і заплановані площі по конкретним культурам впливають на племінний потенціал і потреби конкретного сільськогосподарського підприємства. Крім того, граничне значення повторного обмеження відображають також очікуваний попит на продукцію конкретного сільськогосподарського підприємства.

Були зібрані дані сільськогосподарських підприємств Криничанського, Солонянського та Синельниківського районів Дніпропетровської області за 2015 рік, на основі яких була вирішена задача лінійного програмування без обмежень по сівозміні. Рішення змінних  $x_i$  – це площі вирощування конкретних сільськогосподарських культур (таблиця 1).

*Таблиця 1*

Значення змінних

Змінна	Значення змінної	Змінна	Значення змінної
$x_i$	площа засіяна сільськогосподарською культурою	$x_8$	ярий фуражний ячмінь
$x_1$	озима продовольча пшениця	$x_9$	тритикале
$x_2$	озима фуражна пшениці	$x_{10}$	кукурудза
$x_3$	яра продовольча пшениця	$x_{11}$	кукурудзяний силос
$x_4$	яра фуражна пшениця	$x_{12}$	ріпак
$x_5$	озимий продовольчий ячмінь	$x_{13}$	картопля
$x_6$	озимий фуражний ячмінь	$x_{14}$	трава
$x_7$	ярий продовольчий ячмінь	$x_{15}$	насіння трави



Через різницю цін на продовольчі та кормові культури, кожна земельна ділянка засіяна однією сільськогосподарською культурою була розділена на два рішення змінних. Тим не менш, особливості збору врожаю на продовольчі та кормові потреби однакові.

Квадратична модель програмування, розглянута вище, для даних досліджуваних сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, має вигляд:

$$Z \equiv \left( \min \frac{a}{2} x \sum x^T - yx^T \right) \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^n n_i x_i \leq N \quad (6)$$

$$\sum_{i=1}^n m_i x_i \leq M \quad (7)$$

$$x_i \geq A_i \quad (8)$$

$$x_i \leq B_i \quad (9)$$

$$x_5 + x_5 \leq C \quad (10)$$

$$x_6 + x_7 \leq D \quad (11)$$

для кожної  $p$ -комбінації  $\{i_1, \dots, i_p\}$  з набору  $\{1, \dots, n\}$ :

$$\sum_{s=1}^p x_{i_s} \leq X - \tilde{x}_{i_1}, \dots, i_p - y_{i_1}, \dots, i_p \quad (12)$$

$$x_i \geq 0, 1 \leq i \leq n \quad (13)$$

В таблиці 2 представлені параметри задачі (округлено):  $\gamma_i$  = середня величина прибутку;  $n_i$  = загальні витрати на 1 га;  $p_i$  = відпускна ціна за 1 тонну;  $\mu_i$  = середня продуктивність;  $m_i$  - коефіцієнт використання органічних добрив.

Вибір показників обумовлений доступністю даних.

Обмеження по загальній сумі капіталу містяться у рівнянні (6), де  $n_i$  - це витрати на одиницю продукції,  $N$  позначає бюджет, обмеження (7) відображає обмеження по сумарній величині органічних добрив. Необхідно звернути увагу, що  $m_i$  - коефіцієнт використання органічних добрив, який грає роль співвідношення ріллі зайнятої під культурою  $i$ , що буде удобрена органічними добривами. Цей коефіцієнт відображає передбачувану процедуру на сільськогосподарському підприємстві. Умови (8) – (11)

забезпечують максимальну і мінімальну площі, зайняті під конкретною сільськогосподарською культурою і (12) є обмеження сівозмін культур, розроблені вище.

Таблиця 2

Параметри задачі (округлено)

i	$\gamma_i$	$n_i$	$p_i$	$\mu_i$	$m_i$
	(грн./га)	(грн./га)	(грн./т)	(т/га)	
1	990,0	7300	3 900	5,93	0
2	873,5	6900	3 200	5,93	0
3	764,9	6380	3 900	2,41	0
4	882,7	6123	3 200	2,41	0
5	1513,9	6350	3960	4,08	0
6	1384,3	6550	3860	4,08	0
7	970,8	6280	3960	2,41	0,2
8	1204,8	6385	3860	2,41	0,2
9	433,9	6834	3500	5,97	0
10	1856,0	7543	4100	6,19	0,67
11	726,7	5900	3200	29,39	0,67
12	885,6	7100	8800	3,12	0,2
13	1393,6	22300	2740	15,08	1
14	-561,5	6120	485	22,51	0
15	445,9	6250	23500	0,44	0

Параметри обмежень і цільової функції наведені в таблиці 2 і таблиці 3. Необхідно звернути увагу, що розроблена модель визначає мінімальне число років після яких кожна культура може бути повторно посіяна на одній і тій же ділянці, набір культур у сівозміні (12) формується так:

$$\sum_{k=1}^9 X_k \leq 979 \dots \dots \dots x_{12} \leq 131 \quad (14)$$

$$x_{12} + \sum_{k=1}^9 X_k \leq 1125$$

Необхідно звернути увагу, що для створення обмеження, сільськогосподарські культури 1-9 були згруповані разом, як крупи. Модель була вирішена для умов 2015р. і для декількох значень коефіцієнта ризику  $\alpha$ , що покривається низьким рівнем ризику з  $\alpha = 0$  до високого рівня ризику при прийнятті рішення з  $\alpha = 1 \times 10^{-6}$ .

Таблиця 3

Порогові значення для ділянок, засіяних зокрема зерновими культурами в середньому по сукупності досліджуваних підприємств

i	$x_i$ /площа	$A_i$ (га)	$B_i$ [га]	C (га)	D (га)
2	$x_2$	69	–		
4	$x_4$	17	–		
6	$x_6$	20	–		
8	$x_8$	76	–		
9	$x_9$	–	40		
10	$x_{10}$	20	–		
12	$x_{12}$	–	240		
13	$x_{13}$	–	30		
14	$x_{14}$	60	100		
15	$x_{15}$	–	85		
–	$x_5 + x_6$			22	
–	$x_7 + x_8$				330

Задача квадратичного програмування (5-13) може бути вирішена за допомогою будь-якого доступного програмного забезпечення оптимізації включаючи пошук рішення в MS Excel. Стандартний пошук рішення в MS Excel має обмеження в 200 змінних рішення або змінюваних осередків. Це також накладає обмеження на кількість обмежень у ситуації, коли задача є нелінійною (існує ліміт в 100 обмежень, за винятком постійних оцінок змінних та числа обмежень). Оскільки в даній задачі квадратичного програмування є 15 змінних і близько 50 чинників, включаючи постійні, пошук рішення в MS Excel є відповідним програмним засобом для вирішення проблеми. Доцільно звернути увагу, що коваріаційна матриця і середні значення змінних, як і права сторона обмеження (12) легко можуть бути пронумеровані з використанням програми MS Excel. Користувач повинен бути обізнаний про те, що всі історії сільськогосподарських культур на кожному полі повинні бути введені в електронні таблиці. У разі відсутності електронної версії історії урожаю на сільськогосподарському підприємстві, може здатися більш простим визначення лівої сторони обмежень по сівозміні вручну.

Таблиця 4

## Результат оптимізації різних параметрів неприйняття ризику

а × 10 <sup>6</sup>		0–0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	Прийняте рішення (га)
x <sub>1</sub>	озима продовольча пшениця	531	511	416	369	340	314	288	251	231	216	188
x <sub>2</sub>	озима фуражна пшениці	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	78
x <sub>3</sub>	яра продовольча пшениця	0	0	0	0	0	10	11	8	0	0	0
x <sub>4</sub>	яра фуражна пшениця	17	17	17	17	17	17	17	17	34	46	14
x <sub>5</sub>	озимий продовольчий ячмінь	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0
x <sub>6</sub>	озимий фуражний ячмінь	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	17
x <sub>7</sub>	ярий продовольчий ячмінь	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	260
x <sub>8</sub>	ярий фуражний ячмінь	76	76	76	76	76	76	76	76	76	76	74
x <sub>9</sub>	тритикале	0	0	0	0	0	0	0	34	40	40	0
x <sub>10</sub>	кукурудза	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	29
x <sub>11</sub>	кукурудзяний силос	0	20	115	162	190	206	194	196	199	202	230
x <sub>12</sub>	ріпак	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	231
x <sub>13</sub>	картопля	0	0	0	0	0	0	0	1	3	4	0
x <sub>14</sub>	трава	60	60	60	60	60	60	98	100	100	100	79
x <sub>15</sub>	насіння трави	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	64

Результати оптимізаційної моделі для усіх варіантів параметра  $a$  можна порівняти з реальними рішеннями керівництва сільськогосподарського підприємства в таблиці 4.

Відмінності між результатами моделі і реальними рішеннями для підвищення неприйняття ризику ( $a \times 10^6 = 0.5\text{--}1.0$ ) не має значення, за винятком площі, зайнятої під ріпаком та озимом продовольчою пшеницею. У пошуковій моделі, площа ріпаку 131 га знаходиться на верхній межі обмеження по сівозміні (14), а в реальному плані площа ріпаку становить 230 га. Отже, за 2015 рік, фермер вирішив виробляти насіння олійних культур на більшій площі, ніж це теоретично рекомендується. Модель замінює площі ріпаку, особливо на озиму продовольчу пшеницю. Необхідно звернути увагу, що площа озимої продовольчої пшениці росте в типовому рішенні на більш низький коефіцієнт ризику, який відображає високий прибуток від врожаю разом з високою мінливістю валових зборів.

Для оцінки ефективності моделі, ми порівнюємо очікуваний прибуток для оптимальних планів, отриманих на моделі при вирішенні сільськогосподарських підприємств з використанням моделювання за методом Монте-Карло. Для цілей моделювання врожаю, природна урожайність ( $q_i$ ) була описана з допомогою бета-розподілу і кореляцією урожайності за допомогою рангової кореляції Спірмена. Використовуючи результати моделювання, характеристики прибутку (95% довірчий інтервал для середнього значення і стандартного відхилення) були перераховані (обчислення проводилися в середовищі MATLAB). В результаті в оптимальний план посіву запропонований в моделі і реальні рішення сільськогосподарського підприємства, зокрема довірчі інтервали візуалізуються на різні коефіцієнти неприйняття ризику.

Можна побачити, що в залежності від ставлення до ризику особи, що приймає рішення, середній прибуток і стандартне відхилення довірчого інтервалу в результаті моделювання оптимального плану урожайності та прибутковості може бути вище або нижче тих, які засновані на реальних рішеннях. Отже, зроблено кілька важливих висновків.

1) модель відображає ризик, як і очікувалося: чим вище неприйняття ризику, тим менший середній прибуток, але і тим менше дисперсія прибутку.

2) середній прибуток ефективності моделей оптимального рішення порівняно з тим, який був отримані при реальному плані по рослинництву в той час як мінливість показників прибутку набагато краще для рішення моделі (як це може бути продемонстровано, наприклад для  $a \times 10^6 = 0.6$ , де реальні рішення і рішення моделі мають практично однаковий середній інтервал прибутку, у той час як стандартний інтервал відхилення значно вище для реального вирішення). Це означає, що модель, яка враховує випадковість врожайності забезпечує рішення генерувати прибуток, але з меншим ризиком.

Типове рішення надає сільськогосподарським підприємствам важливі відомості в теоретичному плані врожайності:

- виконує всі теоретичні правила сівозміни,
- очікується, що такі доходи, отримані до сих пір будуть і надалі,

- передбачає поєднання культур, які в цілому показують низький рівень мінливості в кінцеву прибутковість. Таким чином, модель може використовуватися в якості інструмент підтримки рішення при розробці плану по рослинництву. Хоча сільськогосподарське підприємство може іноді вирішити не слідувати правилам ротації сільськогосподарських культур (що є неможливим для моделі), моделі рішення можуть бути використані в якості допомоги, на решті частини ріллі. Дійсно, модель прагне досягти високої очікуваної прибутковості, зберігаючи при цьому її низьку варіабельність.

Отже, адаптація типового рішення по проектуванню плану сільськогосподарських культур може поліпшити фінансові результати сільськогосподарських підприємств за рахунок зниження ризику прийняття рішень.

#### Список джерел

1. Блэк Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк / [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ\\_dict/10470](http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/10470)

2. Коваленко О.Ю. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва / О.Ю. Коваленко // Ефективна економіка. № 2, 2013 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1808>

3. Ковальова О.В. Організація управління еколого-спрямованим

сільськогосподарським виробництвом: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / Ковальова Олена Вікторівна. - Київ, 2008. – 20с.

4. Markowitz H. M. Portfolio Selection / H. M. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – # 7 (1). – Pp. 77-91.

© Ткаченко О.С., 2016

## **2.4. Дослідження проблем функціонування суб'єктів туристичної індустрії**

Туризм, як явище суспільного життя, є похідною суспільного розвитку і сьогодні індустрія туризму є однією з найбільш високодохідних і динамічно розвинутих галузей економіки багатьох країн і регіонів. Туризм став формою проведення дозвілля, забезпечену діяльністю міжгалузевого комплексу по задоволенню потреб населення у відпочинку та оздоровленні, став потужною комунікативною складовою глобалізаційного процесу. Він стимулює розвиток таких секторів економіки, як транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво, сільське господарство та ін., сприяє створенню робочих місць, активізує підприємницьку діяльність.

За даними Всесвітньої туристичної організації на туризм припадає близько 10% виробленого у світі валового продукту та близько 30% світової торгівлі послугами. Також ним з акумульовано близько 7% світових інвестицій, кожне 15 робоче місце, близько 5% податкових надходжень. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає, відповідно, за прогнозами, доходи від готельно-туристичних послуг також підвищуватимуться приблизно до 2 трлн. дол. у 2020 р. У 2015 році подорожувало 1,184 млн. чоловік, що на 4,4 % більше, ніж у попередніх роках [1]. За прогнозами витрати туристів без авіаперевезень до 2020 р. становитимуть 5 трлн. доларів США.

Згідно з оцінкою статистичного порталу Statista, внесок туризму і подорожей в світову економіку оцінюється на рівні \$ 7,58 трильйонів. У цю цифру входять також показники тих галузей, розвитку яких туризм сприяє. Річний дохід від міжнародного туризму в світі оцінюється в \$ 1,16 трильйона, з

них на США – найбільшу економіку світу – припадає \$ 86,2 мільярда.

Примітним є й те, що більш ніж в 40 країнах світу туризм є основним джерелом надходжень національного бюджету. Дохід світової готельної індустрії становить \$ 457 млрд. Замовлення туристичних послуг он-лайн приносять операторам \$ 340 мільярдів доходу в рік.

В Україні девальвована гривня принесла інші можливості для туристичного сектору, адже зарубіжні поїздки подорожчали втричі, за даними учасників ринку. Нові правила оформлення шенгенських віз, згідно з якими потрібно особисто з'явитися в консульства для зняття відбитків пальців, теж схилили багатьох українців до літніх подорожей в межах країни. Для багатьох перестав бути варіантом раніше популярний Крим з його чорноморським узбережжям і горами. Деякі люди взагалі відмовляються від відпочинку в складний для країни економічний період, коли доходи падають. Популярністю користуються Карпати, курорти Одеської та Херсонської областей.

За підрахунками експертів, в Україні виїзний туризм за підсумками 2015 року впав приблизно на 70%. За даними компанії «Центр розвитку туризму» в першому півріччі за кордон відправилося в два рази менше туристів, ніж рік тому. Ті, хто зважився поїхати, намагаються витратити менше [2].

Станом на початок 2016 р. внутрішній туристичний потік в Україні збільшився на 30%. Такий приріст не може бути поштовхом для розвитку галузі. Причини: безгрошів'я і економія. За іншими даними, лише за перші шість місяців 2015 року він зріс на 25%. Згідно Державної служби статистики, в докризовому 2013 р. українські туроператори продали 245 тис. путівок в межах країни, отримавши за них 4,3 мільйона гривень. У попередньому, 2012 році, справи в грошовому відношенні йшли краще – продавши 177 тис. путівок, оператори відзвітували про дохід в 4,8 мільйона гривень.

Ціни в українському туристичному секторі зростають. Бази відпочинку і готелі економ-класу, зокрема в Одеській області, підняли в 2015 році ціни на 20–30%. При цьому у готелів зросли витрати, наприклад, на 30% подорожчали комунальні платежі. Шість ночей в Одеській області на сім'ю з трьох осіб обійдеться в



середньому в 4000 гривень. На курорті Стрілецьке (Арабатська стрілка, Херсонська область) проживання з триразовим харчуванням обійдеться в 200–400 гривень на добу. У Скадовську (Херсонська область) можна знайти номери в міні-готелях за ціною 40–50 гривень з людини без харчування.

Експерти відзначають, що в туристичній галузі ключовою перешкодою для розвитку туризму в Україні є недостатній розвиток туристичної інфраструктури, а саме невисока якість готелів і доріг. Сьогодні ні в Херсонській, ні в Миколаївській, ні навіть в Одеській областях немає жодного мережевого готелю рівня Hilton або Hyatt (наприклад, в Батумі таких готелів три). Проблема поганих доріг стосується в тому числі таких лідерів внутрішнього туризму, як Львівська та Одеська області.

Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму сьогодні уповільнюється і через низку інших негативних факторів, до яких належать недосконалість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість асортименту запропонованих послуг; відсутність комплексного бачення країни як перспективної туристичної дестинації; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном та ін.

Зазначені проблеми та існуюча сьогодні у сфері туризму ситуація обумовлює необхідність системного дослідження процесів функціонування суб'єктів туристичної індустрії, методів та інструментів управління і прогнозування розвитку підприємств туристичної діяльності з урахуванням соціально-економічних реалій, зокрема глибокого аналізу ринків надання туристичних послуг, вивчення споживача, його потреб та можливостей з метою зниження впливу факторів випадковості і невизначеності. Для підприємств туристичної галузі це найбільш актуально, так як дія закону конкуренції змушує їх підвищувати якість послуг і знижувати витрати, пов'язані з їх наданням.

Перед туристичними підприємствами сьогодні гостро стоять питання про те, хто може купувати їх послуги; наскільки великим може бути попит сьогодні і в найближчій перспективі; як можуть вплинути на функціонування підприємств нові умови господарювання, в тому числі і зростання цін.

Все вищевикладене свідчить про те, що управління маркетинговими дослідженнями ринку – одна з найважливіших

управлінських функцій туристичного підприємства. Розробка і використання автоматизованої системи маркетингових досліджень, яка включає аналіз внутрішнього та міжнародного ринку туристичних послуг, аналіз вимог та динаміки попиту на міжнародному та внутрішньому ринку за видами туризму і за категоріями туристів, оцінку стану конкуренції та конкурентоспроможності, прогнозування попиту і визначення цінової політики є необхідним етапом в діяльності туристичного підприємства, і саме ця проблема в системі управління є актуальною.

Проектування підсистеми аналізу попиту починається з визначення групи чинників, які мають найбільш суттєвий вплив на туристичний попит. Туристичний попит визначається як сукупність туристичних благ, послуг і товарів, які туристи схильні придбати за визначеного рівня цін. В економічній літературі попит визначається як «відношення між ціною блага й послуги та їх якістю, яку споживачі здатні сплатити і спроможні купити у певному часі, за умови, що всі інші елементи, які характеризують ринкову ситуацію, залишаються незмінними». Ця категорія є «ідеальною потребою і реальною можливістю покупця придбати певну кількість благ та послуг» [3]. Аналогічно попит розглядається стосовно туристичного ринку і за визначенням

В. Хунзікера та К. Крапфа туристичний попит є «сукупністю туристичних благ і послуг, які туристи можуть купити за певного рівня цін» [4]. Натомість К. Каспар визначає туристичний попит «як готовність туриста до купівлі визначеної кількості туристичних благ за визначену суму грошей» [5]. Стосовно туристичної пропозиції попит можна трактувати як обсяг замовлень на туристичний продукт за певної ціни й у певний період.

Характеризуючи туристичний попит, необхідно звернути увагу на те, що закономірності, які стосуються цієї економічної категорії, мають інший характер, ніж закономірності, які стосуються попиту на матеріальні блага. Це засвідчують наступні факти:

- предметом обміну є туристичні послуги;

- оцінка послуг споживачем має часто суб'єктивний характер, тому на обсяг попиту чи його структуру іноді вирішальний вплив мають невимірні чинники;

- туризм не пов'язаний зі задоволенням основних потреб людини і, щоб справа дійшла до туристичного споживання, мають бути виконані певні умови.

Перші два чинники пов'язані з ознаками послуг, натомість третій стосується проблем задоволення потреб людини. Потреба – це стан відчуття відсутності (предмета, явища, процесу і т. ін.) і одночасно чинник, який активізує мотиваційні функції до дії щодо зміни цього стану [6]. Посилаючись на загальноприйняту класифікацію людських потреб, необхідно зазначити, що зазвичай туризм асоціюється із задоволенням потреб вищого рівня.

На практиці не завжди можна встановити границю між потребою і потенційним попитом. Потенційний попит не фігурує на ринку, якщо немає його покриття у реальній купівельній спроможності споживачів. Однак потенційні покупці туристичних благ і послуг мають бути об'єктом досліджень з метою визначення відповідної пропозиції.

Туристичний попит залежить від:

- економічних чинників, таких, як: рівень доходів споживачів, ціни на туристичний продукт, курси обміну валют;

- демографічних чинників, таких, як: стать, вік, освіта, розмір майнового володіння;

- географічних чинників: місця проживання, кліматичних умов, рівня забрудненості та індустріалізації тощо;

- суспільно-культурних чинників: поглядів, суспільної позиції, релігії, сімейних традицій тощо;

- особистої мотивації та зацікавлень туристів;

- регуляторних прикордонних правил, політично-законодавчої ситуації місця призначення;

- засобів масової інформації.

Всесвітня туристична організація (ВТО) виділяє понад 130 факторів, що впливають на попит, і які можна поділили на три основні групи: економічні, суспільно-психологічні та фактори пропозиції. Цей розподіл має узагальнений характер, тому що рівень доходу опосередковано впливає (більшою або меншою мірою) на всі перелічені групи, однак, згідно з поданою

класифікацією, належить до групи економічних чинників. Зростання ринкової ціни на туристичні послуги за інших незмінних умов зменшує обсяг попиту і, навпаки, зниження ринкової ціни збільшує обсяг попиту (закон попиту). У суспільних групах з відносно низьким рівнем доходу невелике збільшення або зменшення ціни зумовлює негайне реагування.

Закон попиту має загальний характер і його основні положення щодо конкретних туристичних напрямів у багатьох ситуаціях справджуються, за винятком, коли:

- подорож не завжди є наслідком рішення споживача послуг (наприклад, службові відрядження); цей попит інакше реагує на ціну, ніж попит мандрівників, які здійснюють подорож для власного задоволення;

- попит осіб, які регулярно подорожують для задоволення, значною мірою формує суспільні й психологічні чинники, що зумовлює нетипове реагування на ціну. Тоді з'являється споживання суб'єктивного задоволення, але об'єктивно нерациональне, яке часто переступає визначену межу купівельної спроможності пересічного споживача. Це означає, що показники цінової еластичності тих самих благ і послуг у місці постійного проживання і в місці відпочинку значно відрізняються;

- туристичний попит по-різному реагує на типовий та неповторюваний або елітарний продукт; еластичність попиту до ціни стандартних послуг є високою порівняно з ексклюзивними послугами зі значно вищою ціною.

Якість товарів і послуг, що споживаються, залежить від зростання доходу. Таку закономірність виявив і описав у своїх дослідженнях німецький статистик Б. Енгель. Закон Енгеля проголошує, що зі збільшенням доходу його частка, яка витрачається на товари першої необхідності, зменшується, а частка витрат на предмети розкоші й на духовний розвиток збільшується. У зв'язку зі зміною впливу доходів на поведінку споживачів туристичних послуг (відповідно до закону Енгеля) прийнято виділяти три їх групи (хоча такий поділ є нетиповим для сучасної туристичної сфери) [7]:

- споживачі з низьким рівнем доходу (до 50 дол. на місяць), можуть задовольнити свої потреби у замській рекреаційній зоні, недовготривалих турах, спортивно-пішохідних заходах;

- споживачі зі середнім рівнем доходу (до 400 дол. на місяць), можуть здійснювати поїздки до моря, у тому числі виїзні тури, освоювати пізнавальні маршрути до Західної Європи;

- споживачі з високим рівнем доходу (від 800 дол. на місяць), можуть здійснювати пригодницькі, екзотичні та ділові тури.

Ефективний попит виявляється на ринку, коли отримує покриття у доходах. Отже, важливою проблемою є досягнення такого рівня доходу, за якого з'явиться туристичний попит.

В ході дослідження туристичного попиту було з'ясовано, що він є функцією багатьох змінних, куди входить ціна, доходи споживачів, ціни комплементарних і замічних благ, сподівання зміни ринкової ситуації, смаки і переваги покупців, чисельність населення і його структура, престижність туристичного відпочинку, наявність вільного часу тощо.

В автоматизованій системі маркетингових досліджень передбачено визначення еластичності туристичного попиту, що характеризує ступінь вразливості попиту до зміни ринкових чинників, серед яких найбільш істотними є зміни грошових доходів населення і ціна. Еластичність визначає міру чутливості однієї змінної (наприклад: попиту) до зміни іншої (наприклад: ціни), і показує на скільки відсотків зміниться перший показник при зміні другого на 1%. Таким чином, еластичність – це реакція однієї змінної величини на невелику відносну зміну іншої, наприклад зміна попиту на зарубіжні туристичні поїздки внаслідок зміни курсу валюти або зміна попиту в результаті зміни ціни продукції (послуг), при цьому продукти вважаються менш "еластичними", якщо зміна ціни мало впливає на наявний на них попит.

Можна зробити висновок, що правильне розуміння залежностей еластичності попиту від ціни і доходу дозволить туристичному підприємству більш ефективно і якісно вирішувати завдання пов'язані з аналізом і прогнозуванням попиту, формуванням правильної і обґрунтованої політики ціноутворення на ринку туристичних продуктів та послуг.

На туристичний попит значний вплив має чинник сезонності. Основною причиною сезонності є природні явища.

У наукових працях сезонність у туризмі визначається як часова нерівновага, «що може виражатися циклічними змінами

таких величин, як кількість відвідувачів, їх витрати, інтенсивність дорожнього руху (також інтенсивність руху відносно інших видів транспорту), зайнятість, а також оплата за користування різноманітними туристичними засобами» [7].

Сезонність туристичного попиту є явищем, що виділяється закономірностями, які можна враховувати в автоматизованій системі маркетингових досліджень, аналізуючи статистичну інформацію. Характерними ознаками сезонних коливань є систематична щорічна повторюваність та відносна регулярність, а також такий річний цикл коливань, у межах якого виокремлюються менші періоди (тижневі, квартальні, піврічні).

Сезонність, що вимірюється кількістю осіб, які відвідали туристичну територію, показує, що за період 3-5 місяців здійснюється близько 75 % річного використання туристичних ресурсів. Наплив туристів у часі залежить від природних чинників, участі території у державному і закордонному туристичному русі, особливості місцевих туристичних об'єктів, туристичної інфраструктури. Туристичний курортний сезон триває практично цілий рік в історичних містах з цікавою архітектурою чи музеями, натомість у центрах виключно відпочинкових чи спортивних – тільки на період сприятливих кліматичних умов. Ці умови неоднорідно формуються у різних регіонах країни – сприятливий відпочинок на березі моря триває не довше ніж 4–5 місяців, проте у Карпатах спостерігається зимова і літня інтенсивність туристичного руху. Отже, туристичні сезони формуються по-різному для окремих регіонів країни, і навіть місцевості.

Зміна інтенсивності туристичного руху спостерігається не тільки впродовж року, а й упродовж тижня. На такі коливання впливають службові відрядження, а також виїзди на вихідні чи святкові дні, що пов'язано з графіком вільних від роботи днів. Зростання потоків молодих туристів характерне у період шкільних канікул та студентських практик.

Сезонність створює для туристичних компаній серйозні труднощі. У пікові періоди готелі, ресторани та інші об'єкти переповнені, натомість у «мертвий сезон» туристичні об'єкти не завантажені або використовуються частково. А матеріальну базу потрібно утримувати й обслуговувати впродовж цілого року, тоді як незавантаження об'єкта підвищує рівень витрат і зменшує

прибутковість підприємства. У практиці роботи туристичних підприємств сформувалися різні способи зменшення негативних наслідків сезонності попиту. Найпоширенішим серед них є перед сезонні та позасезонні знижки цін. При цьому спостерігається характерний для туризму парадокс, при якому зменшуються ціни за умов зростання одноразових витрат па послуги, які спричинені збільшенням одноразових постійних витрат. Одним із способів «розвантаження» пікових періодів є організація попереднього продажу сезонних путівок, також одним із варіантів пошуку клієнтів у «мертвий сезон» є обслуговування різних конференцій, ярмарок, спортивних змагань тощо. Окрім диференційованого цінового підходу іншими поширеними способами впливу на сезонні коливання є підготовка спеціальних пропозицій для вибраних груп клієнтів, запровадження нових видів туризму (конгресний, бізнесовий, лікувальний), а також маркетингова та інформаційна політика (заохочення до подорожей поза сезоном).

Прогнозування діяльності туристичних підприємств – це оцінка перспектив їх розвитку на основі аналізу кон'юнктури ринку, зміни ринкових умов на майбутній період. Результати прогнозування діяльності підприємств враховуються в програмах туристичних підприємств з маркетингу, при визначенні можливих об'ємів реалізації продукції (рисунком 1) , очікуваних змін стосовно умов реалізації і просування туристичних продуктів і послуг.

Прогнозування, як результат маркетингових досліджень, є вихідним пунктом організації реалізації саме тієї туристичної продукції, яка потрібна споживачеві.

Основна мета прогнозу в автоматизованій системі маркетингових досліджень – визначити тенденції факторів, що впливають на кон'юнктуру ринку. При цьому використовуються різні джерела інформації і методи прогнозування для різних випадків. Прогнози попиту частково спираються на прогнози стану макроекономічного середовища. Вони також ґрунтуються на формальних моделях, розроблених для передбачення поведінки продавців і споживачів, або на останніх опитуваннях продавців і споживачів. При цьому формуються бази даних, що спираються на такі методи вивчення ринку як анкетування, телефонні і персональні інтерв'ю.

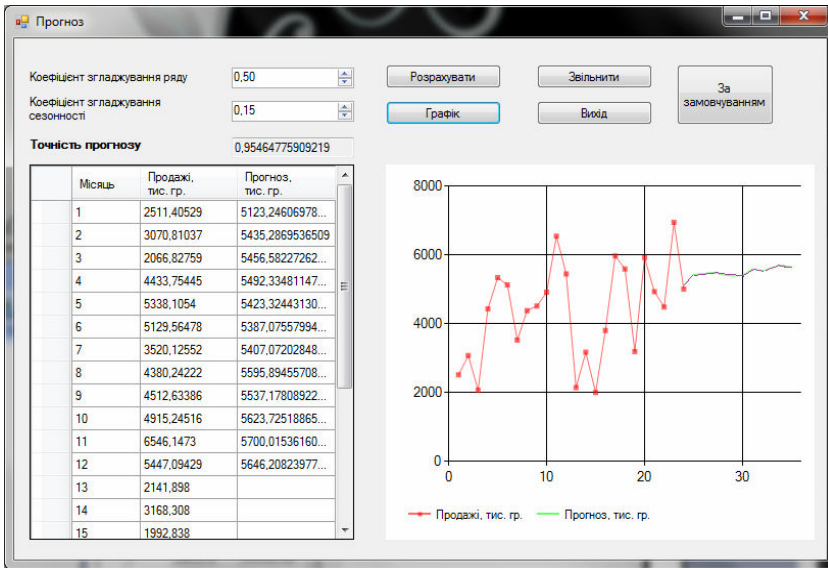


Рис. 1. Елемент програмної реалізації автоматизованої системи маркетингових досліджень

Найбільшу складність представляє прогнозування зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства, що обумовлено невизначеністю і важкою передбачуваністю зовнішньоекономічних зв'язків. У такому випадку важливу роль відіграє комплексне вивчення і відстеження цілого ряду ринків окремих країн конкретного продукту або послуги, виявлення специфічних і загальних для таких ринків чинників формування кон'юнктури ринку, аналіз взаємозв'язку цих ринків між собою, і багато інших важливих питань.

Проблеми прогнозування попиту на продукти і послуги туристичного підприємства є складним етапом планування його діяльності. Досвід успішних компаній свідчить про неухильне підвищення ролі прогнозів, оскільки це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних з ними втрат.

У ході проведеного дослідження визначено, що активізація діяльності туристичної сфери забезпечується наявністю розвиненої індустрії туризму, створенням ринку туристичних послуг, забезпеченням галузі кваліфікованими кадрами і



використанням новітніх інформаційних технологій у маркетингових дослідженнях ринку. Ринкова модель економіки ініціювала розробку принципово нових підходів до формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичної індустрії в нашій державі. Проте в українському туристичному бізнесі ще зберігаються екстенсивні малоєфективні методи управління і використання ресурсів, відсутній реальний механізм залучення інвестицій на підприємства даної галузі. У зв'язку з цим спостерігається тенденція до зростання виїзного туризму, який, з економічної точки зору, рівноцінний вивезенню капіталу з країни.

Сьогодні українські туристичні компанії зацікавлені у вдосконаленні свого інформаційного та рекламного забезпечення, впровадженні ефективної інноваційної діяльності, поліпшенні кадрового забезпечення, розширенні міжнародної співпраці в туристичній галузі, підвищенні власного іміджу та іміджу держави на міжнародному рівні. В умовах високого рівня конкуренції та мінливих вимог споживачів використання автоматизованої системи маркетингових досліджень дозволить органічно поєднувати різні елементи комплексу маркетингу і враховувати нові економічні тенденції для підвищення результативності функціонування туристичного підприємства.

#### Список джерел

1. В связи с кризисом внутренний туризм в Украине набирает обороты. [Електронний ресурс] //«Новий час». – Режим доступу: <http://nv.ua/business/economics/v-svyazi-s-krizisom-vnutrenniy-turizm-v-ukraine-nabiraet-oboroty-58055.html>
2. Кудла Н. Є. Менеджмент туристичного підприємства [Текст]: Підручник / Н. Є. Кудла. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
3. Закон України «Про туризм» (N 324/95– ВР). Редакція від 11.02.2015. [Електронний ресурс] //Офіційний веб-портал Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
4. Багиев Г.Л. Основы маркетинговых исследований [Текст]: Учеб. пособ./ Г.Л. Багиев, И. А. Аренков. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. – 93 с.
5. Банько В. Г. Туристська логістика [Текст]: Навч. посіб./ В.Г. Банько. – К.: Дакор; КНТ, 2008. – 204 с.

6. Баздникин А.С. Цены и ценообразование [Текст]: Учебное пособие./ А.С. Баздникин. — М.: Юрайт-Издат, 2005. — 332 с.

7. Макконел Кемпбел Р. Брю Стенли Л. Економикс: Принципы, проблемы и політика. В 2 т. [Текст]: Пер. с англ. — М.: Республика, 1992. — 983 с.

© Бандоріна Л.М., Удачина К.О., Бандоріна О.О., 2016

## **2.5. Сучасний стан і основні тенденції розвитку підприємств роздрібно́ї торгівлі**

Підприємства, що працюють у сфері роздрібно́ї торгівлі, не дивлячись на погіршення економічної ситуації в країні, як і раніше є лідерами серед різних суб'єктів господарюючої діяльності.

На 1 січня 2016 р. в Україні налічувалося 12067 підприємств, що працюють за видами економічної діяльності у сфері роздрібно́ї торгівлі. З них 64,5% підприємств роздрібно́ї торгівлі (окрім торгівлі автотранспортними засобами і мотоциклами), 7,4% підприємств оптової і роздрібно́ї торгівлі, що здійснюють продаж автотранспортних засобів і мотоциклів і 28,1% підприємств інших видів економічної діяльності [1].

Проте в порівнянні з минулим роком загальна кількість підприємств роздрібно́ї торгівлі зменшилася на 5,1%. Кількість магазинів на 1 січня 2016 р. склала 38,5 тис., що на 0,4% менше в порівнянні з січнем 2015 р. [1]. Це пояснюється валютними коливаннями, різким зростанням цін, подорожчанням майже в два рази продуктової корзини, зниженням доходів населення і, відповідно, падінням попиту споживачів. Так, реальний дохід українців, з урахуванням цінового чинника, в 2015 р. зменшився на 22,2% в порівнянні з 2014 р.

Зниження споживчого попиту відбилося на обсягу роздрібно́го товарообігу, як одного з основних показників діяльності і ефективності роботи торговельних підприємств. За даними Державної служби статистики оборот українського ринку роздрібно́ї торгівлі в 2015 р. відмічений на рівні 1018,78 млрд. грн., що в порівнянних цінах складає 79,3 % обсягу 2014 р. Оборот роздрібно́ї торгівлі у січні-серпні 2016 р. склав 731,56 млрд. грн., що в порівнянних цінах на 3,1% більше, ніж за

аналогічний період минулого року. [1]. При цьому торгові підприємства в основному отримують прибуток за рахунок обороту, оскільки збільшення обсягу продажів характеризується зниженням норм рентабельності. Відповідно, чим більше компанія, тим швидше збільшується оборот.

У розрізі регіонів за обсягом роздрібного товарообігу тенденції останніх років збереглися. Найбільшими оборотами роздрібною торгівлі за період січень-серпень 2016 р. характеризуються області: Київська, зокрема м. Київ (116,01 млрд. грн.), Дніпропетровська (67,22 млрд. грн.), Запорізька (34,42 млрд. грн.), Львівська (43,28 млрд. грн.), Одеська (53,07 млрд. грн.), Харківська (61,08 млрд. грн.) [1]. Ця закономірність обумовлена тим, що саме в даних регіонах добре розвинена промисловість і інфраструктура, сконцентрована найбільша чисельність населення, з високими доходами.

В умовах кризи економіки більшою мірою постраждали підприємства, що працюють у сфері непродовольчого товарообігу. Як свідчать статистичні дані [1] на 1 січня 2016 р. в Україні налічувалося 17,9 тис. продовольчих і 20,6 тис. непродовольчих магазинів, що на 0,2% і 0,5%, відповідно, менше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Від загальної кількості непродовольчих магазинів спеціалізовані магазини складають 96,3%, їх кількість зменшилася на 0,2% в порівнянні з 2014 р. Ще більше скоротилося число непродовольчих магазинів з універсальним асортиментом товарів (на 8,6%). Отже, якщо магазини продовольчого товарообігу змогли мінімізувати втрати за рахунок переорієнтації на українські товари і розвитку власних торгових марок, то торгові підприємства, що працюють в непродовольчому секторі, такої можливості не мали. Що стосується магазинів самообслуговування, то їх кількість в 2015 р. становила 7548 одиниць, що на 7% більше в порівнянні з 2014 р. Торгова площа (на 1 магазин) на кінець 2015 р. зменшилася на 3% проти 2014р. і становила 618 м<sup>2</sup>.

Окремо варто відзначити, що в цілому кількість магазинів скоротилася за рахунок зниження кількості невеликих магазинів з торговою площею до 120 м<sup>2</sup>. Тоді як чисельність супермаркетів, гіпермаркетів, універсамів навпаки зросла. Так, кількість продовольчих магазинів з універсальним асортиментом товарів з

торговою площею 400-2599 м<sup>2</sup> збільшилася в 2015 р. на 2,3% в порівнянні з 2014 р., з торговою площею 2500 м<sup>2</sup> і більш – на 9,9% [1].

Аналогічна тенденція і для непродовольчих магазинів з універсальним асортиментом товарів, а саме: кількість магазинів з торговою площею 1000-2499 м<sup>2</sup> зросла на 6,7%, а з торговою площею 2500 м<sup>2</sup> і більш збільшилася в 2,2 разу [1].

Зростання кількості ритейлерів на українському ринку роздрібної торгівлі пояснюється тим, що покупець в торгових мережах привертає не тільки можливість купувати необхідні товари з широкого асортименту, а також близькість розташування магазинів (зазвичай біля роботи або місцепроживання), швидкість і зручність здійснення покупки.

Не дивлячись на те, що кількість магазинів з великою торговою площею росте і споживач в них активно здійснює покупки, несприятлива ринкова ситуація, що склалася, зумовила покупців переглянути свої споживчі переваги і раціональніше підходити до покупок. Українці скоротили кількість імпульсивних покупок, переорієнтовувалися на товари дешевшого цінового сегменту і купують в основному тільки найнеобхідніше, тобто на перше місце у споживача виходить – економна покупка, що у свою чергу відбилося на асортименті товарів.

По структурі асортименту в торгових мережах різко знизилася споживання кондитерських товарів і випічки власного виробництва (майже на 40% ), оскільки покупці стали більше готувати самостійно. Це підтверджується зростанням продажів таких товарів як мука, цукор, харчові концентрати, пакетів для запікання, пергаменту, фольги та ін. В середньому в 2015 р. на 30% впали продажі риби і морепродуктів, м'яса, овочів і фруктів і зросли на 50% продажі паштетів і м'ясних консервів [2].

Покупець активно економить і прагне замінювати товари дешевшими аналогами. Так, в сегменти непродовольчої групи товарів перевага віддається миючим засобам вітчизняного виробництва (недорогому прального порошку, господарському милу), в свою чергу продажі додаткових засобів для прання (обполіскувачі, кондиціонери) впали на 9%.

Торгові мережі України розрізняються торговою площею, типом і кількістю магазинів, асортиментом товарів, широким

діапазоном цін. Аналіз об'ємів виручки магазинів різних торгових мереж приведений на рис 1.

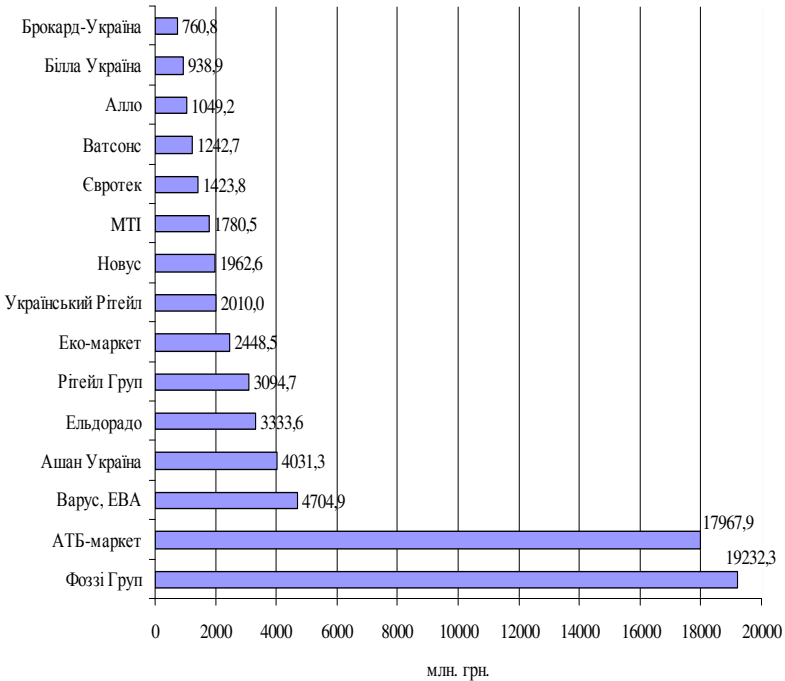


Рис. 1. Об'єм виручки від роздрібних продажів за перше півріччя 2015 р. млн. грн. [3,4]

У рейтингу найбільших ритейлерів України за об'ємом виручки за рахунок роздрібних продажів лідирує холдинг «Фоззі Груп», в який входять торгові супермаркети «Сильпо», магазини біля будинку «Фора», гіпермаркети «Фоззі», магазини «Рінгоо» з об'ємом виручки від роздрібних продажів за перше півріччя 2015 р. 19232,3 млн. грн. На другому місці роздрібна мережа «АТБ-маркет» із значним випередженням в 3,8 разу від найближчого конкурента «Варус», «ЕВА».

Проте якщо оцінку ефективності діяльності ритейлерів провести по показнику об'єм виручки з 1 м<sup>2</sup> торгівельної площі, який розраховується як відношення виручки до площі торгової мережі, то рейтинг ритейлерів очолює мережа дискаунтерів «АТБ-маркет» (64 тис. грн.), потім йде компанія «МТІ», в яку

входить мережа магазинів «Інтертоп» і інші (61 тис. грн.) та замикає трійку лідерів «Український Ритейл» з торговою мережею магазинів «Брусниця» (58 тис. грн.). Рейтинг українських ритейлерів по ефективності 1 м<sup>2</sup> торгівельної площі приведений на рис.2.

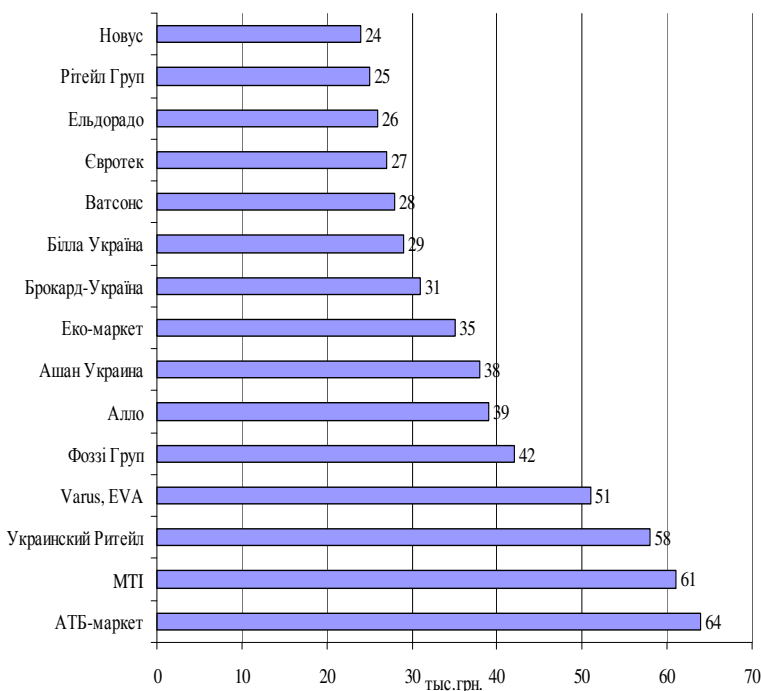


Рис. 2. Оцінка ефективності 1 м<sup>2</sup> торгівельної площі ритейлерів, тис. грн. [3]

Варто відзначити, що якщо по показнику об'єм виручки від роздрібних продажів компанії «Ельдорадо» і «Рітейл Груп» зайняли п'яте і шосте місце в рейтингу, відповідно, то по ефективності одного квадратного метра торгівельної площі вони навіть не потрапили в першу десятку.

Загалом, жорстка конкуренція між роздрібними торговими мережами за потенційних покупців, обуславлює керівництво ритейлерів на пошук і вироблення ефективних управлінських рішень у сфері їх розвитку. У цьому плані простежується декілька основних тенденцій.

Перспективною тенденцією роздрібних продажів є мультиформатність, зокрема омніканальний ритейл (omni-

channel retail) [5]. У 2015 р. акцент на онлайн-торгівлю як на стратегічну конкурентну перевагу зробили магазини з продажу побутової техніки і електроніки «Алло» і «Ельдорадо», компанія «МТІ» та інші.

Присутня на українському ринку роздрібною торгівлі, тенденція останніх років – збільшення частки власної торгової марки в товарообігу, не втратила своєї актуальності. Вибрана стратегія розвитку виправдовує себе, оскільки дозволяє покупцеві придбати товар нижчого цінового сегменту, не втрачаючи в якості. По даним [2] частка власної торгової марки в товарообігу збільшилася на 3%. З продовольчої групи товарів більше всього під власною торговою маркою продається мука, цукор (до 90% в товарообігу), кондитерська продукція, рибні і плодово-овочеві консерви, соління. У непродовольчих товарах під власною торговою маркою більше всього реалізуються паперові гігієнічні вироби.

Ще однією тенденцією роздрібних продажів, що набирає обороти є персоналізація по програмах лояльності з метою збільшення привабливості магазину для споживача. Вітчизняні ритейлери приділяють значну увагу програмам лояльності, які формують з використанням як цінового, так і нецінкової інструментарію. Найбільш поширеними є цінові програми лояльності (ваучери, сертифікати, бонусні, дисконтні та дисконтні накопичувальні картки), так як їх досить легко і швидко завпровадити. Нецінові програми лояльності не так сильно поширені тому, що вони спрямовані на створення довгострокових відносин зі споживачем за рахунок формування у нього емоційної прихильності до торговельної мережи, а цього, в свою чергу, досить складно досягти. До нецінових програм лояльності відносяться конкурсні програми лояльності та клуби постійних покупців [6].

Ще одна особливість українських роздрібних торгових мереж в тому, що залучення покупців йде в основному за рахунок періодичного зниження цін при проведенні різних акцій. Зниження рентабельності на період проведення акцій торгові компанії намагаються компенсувати збільшенням обсягу продажів. Однак український споживач адаптувався до регулярних знижок і здійснює покупки, вибираючи між різними торговими мережами в залежності від їх поточних акцій. У цій ситуації для залучення споживачів ритейлерам необхідно більше

звернути увагу на розробку програм лояльності, підвищення сервісу і скорочення часу обслуговування покупців.

Таким чином, розвиток підприємств роздрібної торгівлі залежить від економічної ситуації в країні. Враховуючи глибину кризи, відкриття великого числа нових магазинів не прогнозується в наступному році. Магазины роздрібної торгівлі будуть оптимізуватися за рахунок зменшення торговельних площ. Малоприбуткові торговельні підприємства взагалі закриватимуться. Нові магазини відкриватимуться в місцях з високою щільністю населення і при наявності технічних умов в приміщеннях.

#### Список джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Исполнительный директор Varus: «У украинских производителей есть шанс укрепить свой бренд». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.retailstudio.org/article/ispolnitelnyi-direktor-varus-u-ukrainskikh-proizvoditelei-est-shans-ukrepit-svoi-brend>

3. Рейтинг эффективности ритейлеров-2015 / Журнал Forbes. – 2016. – №1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1408358-rejting-effektivnosti-ritejlerov-2015>

4. Рейтинг ТОП-100: крупнейшие розничные сети. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.retailstudio.org/article/reiting-top-100-krupneishie-roznicnye-seti>

5. Покупки в магазине и через Интернет становятся все более взаимозависимым, Colliers. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.retailstudio.org/article/pokupki-v-magazine-i-chez-internet-stanovyatsya-vse-bolee-vzaimozavisimym-colliers>

6. Кляченко І.О. Програми лояльності споживачів до бренду // І.О. Кляченко, О.В. Зозульов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-20.pdf>

© Орлова В.М., 2016



## **РОЗДІЛ 3. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ**

### **3.1. Нормативно-правове забезпечення управління персоналом в Україні**

Ефективне управління персоналом на будь-якому підприємстві, організації або установі неможливе без дотримання певних принципів, правил та норм, які б забезпечували не лише стабільну взаємодію роботодавця з найманим працівником в середині підприємства, але й сприяли продуктивній співпраці з іншими учасниками економічних відносин (потенційними працівниками, іншими підприємствами, інститутами зайнятості, державою тощо). Все це неможливе без наявності нормативно-правового забезпечення, яке б відповідала принципам легітимності, актуальності, загальності та конкретності. Адже сучасне динамічне середовище потребує від учасників максимально скоординованих точних дій та швидких рішень з метою оптимального використання часових, фінансових та людських ресурсів. З іншого боку повинно забезпечуватися дотримання та захист прав усіх учасників соціально-трудова відносин незалежно від ступеня їх участі та вагомості. Тобто має зберігатися баланс інтересів, як найманих працівників, так і роботодавців, а також інших залучених у трудові правовідносини осіб та держави.

У зв'язку з цим, розглядаючи дане питання необхідно враховувати значний пласт проблем, які має вирішувати нормативно-правове забезпечення менеджменту персоналу в Україні.

По-перше, це дотримання на всіх рівнях відносин не лише норм трудового законодавства України, але й міжнародних норм та правил в сфері управління персоналом (трудова відносин), що обумовлено загальними глобалізаційними процесами, а також інтеграцією України до європейського та світового співтовариства. Адже Україна, як незалежна суверенна держава, є повноцінним учасником міжнародних відносин та членом ряду міжнародних організації (Міжнародна організація праці, Організація об'єднаних націй, Організація економічної співпраці та розвитку тощо), які розробляють дієві механізми взаємодії,

координують та забезпечують виконання норм міжнародного права в сфері праці, а відповідно має брати на себе усі зобов'язання, передбачені умовами міжнародної співпраці, які не суперечать положенням головного закону – Конституції України.

По друге, це врахування значної кількості сфер, які має охоплювати нормативно-правове забезпечення. Причиною цього є багатоелементність системи управління персоналом, як сукупності прийомів, методів і технологій роботи з кадрами, які передбачають кадрове планування, найм працівника, його адаптацію, мотивацію, оцінку та розвиток. У зв'язку з цим вона включає наступні підсистеми:

- загального та лінійного управління;
- маркетингу персоналу;
- обліку персоналу;
- розвитку персоналу;
- оцінки персоналу
- мотивації персоналу;
- нормативно-методичного забезпечення ;
- соціального захисту та організаційної взаємодії
- забезпечення нормальних умов праці та охорони праці.

Таким чином, для забезпечення дієвих умов соціально-трудових відносин з точки нормативно-правового регулювання необхідно враховувати всі зазначені вище компоненти системи управління персоналом.

По-третє, це врахування не лише правових аспектів, пов'язаних із забезпеченням ефективного функціонування системи управління персоналом підприємства, але й організаційних, організаційно-методичних, технічних, технічно-методичних, економічних тощо.

Іншими словами нормативно-правове забезпечення спрямоване на вирішення наступних завдань: правове регулювання соціально-трудових відносин між роботодавцем, найманим працівником та державою; захист прав та інтересів усіх учасників соціально-трудових відносин; забезпечення прозорості соціально-трудових відносин між учасниками; встановлення правил та норм поведінки учасників соціально-трудових відносин; моніторинг та оперативне усунення норм і правил, які втратили свою актуальність та перешкоджають ефективному управлінню персоналом на підприємстві.



Рис. 1. Класифікація нормативно-правового забезпечення управління персоналом в Україні

На рис. 1 наведено узагальнюючу класифікацію нормативно-правових документів, які регламентують управління персоналом в Україні.

Так, згідно з рис. 1 нормативно-правове забезпечення можна диференціювати за наступними класифікаційними ознаками:

за рівнем дії;

за напрямом дії;

за функціональною спрямованістю.

Так, за рівнем дії нормативно-правове забезпечення розподіляється на міжнародне, національне (макрорівень), регіональне або галузеве (мезорівень) та локальне (макрорівень).

Згідно з даною класифікаційною ознакою всі законодавчі акти та нормативно-правові документи мають свою ієрархію і відповідно зону розповсюдження. Так, на вершині ієрархічної піраміди знаходиться головний закон України – Конституція України, яка має найвищу юридичну силу на всій території країни (ст. 8 Конституції України) та якій підпорядковуються усі інші акти трудового законодавства [1].

Це стосується і міжнародних актів і договорів, які регулюють різні аспекти в сфері праці та мають бути ратифіковані в Україні. З іншого боку слід зазначити, що подібні документи можуть носити як рекомендаційний, так і обов'язковий характер. Відповідно в першому випадку, рішення щодо їх застосування та використання будується виключно з ініціативи учасників трудових відносин, певної економічної доцільності, а також бажання переймати найкращі світові практики.

В другому випадку, з правової точки зору чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, є частиною національного законодавства України. Укладати міжнародні договори, які суперечать Конституції України, можна лише у випадку внесення відповідних змін до Конституції України (ст. 9 Конституції України).

Порядок укладення та правовий статус міжнародних договорів України про працю визначається із урахуванням Закону України «Про міжнародні договори України» від 29 червня 2004 року № 1906-IV [2].

Так, наприклад, як відзначалося вище, Україна з 1954 року є постійним членом Міжнародної організації праці (МОП), яка є однією зі спеціалізованих установ Організації об'єднаних націй (ООН) та створена для міжнародної співпраці в сфері соціально-трудових відносин на базисі трипартизму. Одним з основних напрямів діяльності МОП згідно її Статуту є нормотворчість, а саме створення міжнародних трудових стандартів, тобто вона приймає конвенції та розробляє рекомендації відносно різних аспектів праці.

Так, згідно даних, наведених Федерацією професійних спілок України станом на 1 листопада 2015 року Україною ратифіковано 8 із 8 основоположних конвенцій МОП, 4 з 4 директивних конвенцій, і 57 із 177 технічних конвенцій - усього 69 конвенцій, з яких 61 чинна, а 8 – денонсовано [3]. У зв'язку з цим, усі положення даних конвенцій (стосовно безробіття, тривалості робочого дня та робочого тижня, мінімального віку для роботи в різних галузях, про безпеку та охорону праці, дискримінації в сфері праці та занять, права об'єднуватися в профспілки, права на відпочинок та ін.) є обов'язковими до виконання усіма учасниками соціально-трудових відносин.

У той же час ряд конвенцій МОП лише розглядаються Україною та не ратифіковано (наприклад, Конвенція МОП № 102 про мінімальні норми соціального забезпечення), тому їх положення мають лише рекомендаційний характер.

Також до міжнародних актів, які носять рекомендаційний характер та в певній мірі спрямовані на вирішення проблем в сфері управління персоналом можна віднести Принципи корпоративного управління ОЄСР, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), які формують правила роботи з різними учасниками корпоративних відносин (у тому числі акціонерів, як міноритарних, так і власників більше 5% акцій, працівників, як членів трудового колективу, так і власників акцій).

Окрім цього в рамках міжнародної співпраці в сфері покращення якості управління персоналом слід виокремити міжнародні договори та угоди України з іншими державами та їх урядами. На сайті Міністерство соціальної політики та зайнятості України наведено повний перелік двосторонніх, багатосторонніх міждержавних договорів, міжурядових і міжвідомчих договорів

(наприклад, Європейська соціальна хартія, Угода між Урядом України і Урядом Республіки Вірменія про трудову діяльність та соціальний захист громадян України і Республіки Вірменія, які працюють за межами своїх держав; Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про взаємне працевлаштування громадян; Угода між Урядом України та Урядом Чеської Республіки про взаємне працевлаштування громадян України та громадян Чеської Республіки [4].

Окремо, в контексті міжнародного нормативно-правового забезпечення якості управління персоналом необхідно виокремити міжнародні стандарти, серед яких найбільш поширені:

стандарти систем менеджменту якості, що функціонують на основі вимог міжнародних стандартів ISO серії 9001, які в свою чергу базуються на принципах менеджменту та враховують у тому числі й вимоги до управління персоналом [5];

стандарти систем менеджменту безпеки та охорони праці на основі вимог міжнародних стандартів серії OHSAS 18000 [5];

стандарти по системах соціальної відповідальності на основі вимог міжнародних стандартів серій SA 8000 та ISO 26000 [5].

Наступним рівнем в даній класифікаційній групі нормативно-правових документів, які регулюються управління персоналом в Україні, є Кодекс законів про працю України, який був прийнятий ще в грудні 1971 та залишається базовим актом, який всебічно враховує питання соціально-трудових відносин [6]. Протягом своєї дії він зазнав більше ніж 100 змін та доповнень, однак у той же час протягом понад 5 років йде обговорення про впровадження в дію нового Трудового кодексу, який би враховував сучасні умови та тенденції розвитку соціально-трудових відносин в Україні та передбачав відповідність міжнародним актам в сфері праці, які ратифіковано Україною.

Також на національному рівні нормативно-правове забезпечення представляють:

закони, ухвалені Верховною Радою («Про зайнятість населення», «Про оплату праці», «Про колективні договори і угоди», «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», «Про охорону праці» тощо) ;

постанови Верховної Ради («Про стан виконання Закону України «Про оплату праці» на підприємствах, в установах і організаціях усіх форм власності»);

укази Президента України («Про запровадження на території України регіональних графіків початку робочого дня», «Про заходи щодо реформування державної служби в Україні та забезпечення захисту конституційних прав державних службовців» тощо);

постанови та розпорядження Кабінету Міністрів («Про роботу за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій», «Про порядок обчислення середньої заробітної плати», «Про затвердження умов, тривалості, порядку надання творчих відпусток», «Про норми відшкодування витрат на відрядження в межах України та за кордон»);

нормативно-правові акти Міністерства праці та соціальної політики України (щодо Типової форми контракту, що укладається між працівником та роботодавцем; Порядку застосування Списку виробництв, цехів, професій і посад із шкідливими та важкими умовами праці, зайнятість на роботах в яких дає право на щорічну додаткову відпустку; затвердження Форми трудового договору між працівником і фізичною особою та Порядку реєстрації трудового договору між працівником і фізичною особою тощо);

нормативно-правові акти міністерств у сфері праці, які в тих чи інших питаннях регламентують процеси управління персоналом в Україні та з правової точки зору мають відповідати нормам Конституції України, міжнародних договорів України та КЗпП [2].

Ще одним документом, який здійснює нормативно-правове забезпечення управління персоналом в Україні є Генеральна угода, яка укладається відповідно до законів України «Про колективні договори і угоди», «Про соціальний діалог в Україні» між всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців в особі Спільного представницького органу сторони роботодавців на національному рівні, всеукраїнськими об'єднаннями професійних спілок в особі Спільного представницького органу репрезентативних всеукраїнських об'єднань профспілок на національному рівні та Кабінетом Міністрів України [3].

Окрім цього, також питання, пов'язані з різними аспектами управління персоналом, які не врегульовані КЗпП або спеціальними законами України, можуть вирішуватися на підставі Цивільного та Господарського кодексів.

Регламентація процесів управління персоналом в Україні на мезорівні (рівень регіонів та галузей економіки) здійснюється за рахунок нормативно-правових актів у сфері праці місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, які ґрунтуються на повноваженнях зазначених органів, а також на виконання норм Конституції та міжнародних договорів України, законів України, указів Президента України та постанов Верховної Ради України, а також рішень Кабінету Міністрів України [2]. Також важливу роль відіграють міжгалузеві, галузеві та регіональні угоди, як інструмент реалізації ефективного соціального партнерства між роботодавцем, найманим працівником та державою. Повний реєстр галузевих (міжгалузевих) угод також наведений на сайті Федерації професійних спілок України [3].

Однак макро і мезорівень нормативно-правового забезпечення управління персоналом є достатньо повільним та може враховувати особливості діяльності кожного суб'єкту господарювання, у зв'язку з чим особливо важливе значення відіграє локальний (мікро) рівень, на якому нормативно-правове забезпечення реалізується через сукупність внутрішніх документів підприємств, організацій та установ, серед яких: колективний договір, трудовий договір (контракт), штатний розклад, посадова інструкція, Правила внутрішнього трудового розпорядку, положення (Про структурні підрозділи, про оплату праці, про адаптацію персоналу та ін.), стандарти, інструкції та рекомендації (з дотримання правил охорони праці, з організації підбору та відбору персоналу), накази та розпорядження керівника з кадрових питань тощо.

Класифікаційна ознака «за напрямом дії» диференціює нормативно-правове забезпечення за питаннями, на вирішення яких воно спрямовано відповідно до існуючих підсистем системи управління персоналом.

За функціональною спрямованістю нормативно-правове забезпечення розподіляється відповідно на правове та нормативно-методичне.



У свою чергу нормативно-методичну документацію згідно з думкою В. Никифоренко формують: організаційні, організаційно-методичні, організаційно-розпорядницькі, технічні, нормативно-технічного, техніко-економічні й економічні документи, а також нормативно-довідкові матеріали, що встановлюють норми, правила, вимоги, характеристики, методи й інші дані, використовувані при вирішенні задач організації праці та управління персоналом і затверджені у встановленому порядку компетентним відповідним органом або керівництвом організації [7].

Так до складу нормативно-довідкових документів відносяться маршрутно-технологічні та операційно-технологічні карти, технологічні карти управлінських процедур, норми централізованого характеру тощо.

Найбільш важливим організаційним документом будь-якого підприємства, організації або установи є колективний договір, дія якого обумовлюється Законом України «Про колективні договори і угоди»

Організаційно-розпорядницькі документи представляють Правила внутрішнього трудового розпорядку.

Внутрішні положення з формування кадрового резерву; з організації адаптації працівників; з урегулювання взаємин у колективі; з оплати і стимулювання праці, а також рекомендації (наприклад, з організації підбору і добору персоналу) й інструкції (наприклад, з дотримання правил техніки безпеки) та ін. складають документи організаційно-методичного і методичного характеру

У свою чергу організаційно-регламентуючими документами, які забезпечують ефективне управління персоналом на підприємстві, є: положення про підрозділи та посадові інструкції.

Таким чином, нормативно-правове забезпечення управління персоналом в Україні є розгалуженою сукупністю різного роду законодавчих, нормативно-правових, методичних та інформаційно-рекомендаційних актів і документів, які враховує усі рівні соціально-трудових відносин та напрями дії підсистем системи управління персоналу. Однак з тим, дана система буде ефективною лише у випадку, коли все це різноманіття нормативно-правових документів буде представляти єдине скоординоване ціле, в якому складові елементи не суперечать

один одному, можуть динамічно адаптуватися до мінливих умов та створювати дієвий механізм управління найбільш цінним активом будь-якого підприємства, організації або установи сьогодні – людиною в процесі трудової діяльності.

#### Список джерел

1. Конституція України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Костюк В. Трудове законодавство: структура та практика застосування / В. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1289>
3. Офіційний веб-портал Федерації професійних спілок України. Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua>
4. Сайт Міністерства соціальної політики України. Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/>
5. Сайт Вікіпедія. Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>
6. Кодекс законів про працю. № 322-VIII від 10.12.71. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/ru/322-08>
7. Никифоренко В. Г. Управління персоналом / В. Г. Никифоренко. – Одеса: Атлант, 2013. - 275 с.

© Лаптев В.І., 2016

### **3.2. Впровадження новітніх сучасних інноваційних технологій в управлінні персоналом на підприємствах**

Швидко впровадження новітніх сучасних технологій, нові форми організації виробництва, скорочення і навіть зникнення окремих підприємств, виникнення нових сфер зайнятості, комп'ютери, електронне спілкування та Інтернет змінюють способи ведення бізнесу і взаємодію людей у процесі трудової діяльності.

Сьогодні – під час зміни епох, під час переходу від традиційного суспільства до суспільства інформаційного значно підвищується значення інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні персоналом, тому сучасні методи підвищення ефективності діяльності підприємств вимагають від служб персоналу не тільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і документообігом, а в

першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди підприємства [6].

У сучасних умовах поширена думка про те, що процес управління персоналом є мистецтво, суть якого складається в застосуванні науки до реальності ситуації, а отже й до практики. Без знання технології менеджменту персоналу в сучасних умовах неможливо ефективно керувати організацією [7, с. 114].

Реалізація перебудови кадрової політики на підприємстві тягне за собою розширення функціональних обов'язків працівників кадрових служб, підвищення їх самостійності у вирішенні кадрових проблем.

Інноваційне управління персоналом базується на таких вихідних положеннях:

- 1) необхідність тісного зв'язку планування персоналу з стратегією розвитку підприємства;
- 2) кількісна оцінка витрат на роботу з персоналом і їх впливу на економічні показники виробництва;
- 3) визначення необхідного пакету компенсацій для ефективної роботи на ринку праці.

Відбір персоналу на підприємствах і в організаціях значно змінився, що також є результатом нової політики управління організацією. При наборі персоналу, як правило, проводяться конкурси на заміщення вакантних посад. При прийомі на роботу, персонал обов'язково проходить тестування, яке показує не тільки кваліфікацію особи, а й її емоційний стан [3, с. 202].

Інноваційні методи відбору показані на рис. 1.

Інноваційний менеджмент персоналу управління порівняно нове поняття для наукової громадськості і підприємницьких кіл України. Саме в даний час Україна переживає бум новаторства. На зміну одним формам і методам управління економікою приходять інші. У цих умовах інноваційною діяльністю буквально змушені займатися всі організації. Інноваційний менеджмент управління науково-технічним прогресом, упровадження досягнень науки і техніки у виробництві, що характерно для централізовано керованої економіки. У ринкових умовах господарювання, де комерційні організації мають повну юридичну й економічну самостійність, ні про яке впровадження чого-небудь не може бути і мови.



Рис. 1. Структура інноваційних методів управління персоналом

Взагалі усі сучасні персонал-технології можна об'єднати у такі групи: персонал-технології позикової праці; навчальні персонал-технології; персонал-технології підбору та найму персоналу; персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу; персонал-технології контролю праці персоналу; інформаційні персонал-технології [2].

Сучасний стан економіки також визначає нові вимоги до рівня підготовки персоналу, коли спостерігається швидке застаріння знань, умінь і навичок персоналу, яке виражається у відставанні індивідуальних знань від сучасних вимог до посади і професії. Постійний розвиток персоналу, з метою підвищення його компетентності, повинен здійснюватися через формування системи безперервного навчання при створенні умов для повного розкриття потенціалу співробітників, їх здібності вносити відчутний внесок у діяльність своєї організації.

Упровадження кадрової інновації може вимагати від підприємства змін у підготовці персоналу, наймання спеціально підготовлених працівників, психологічної підтримки персоналу, інформаційного та фінансового забезпечення.

У даний час на підприємствах іде серйозна боротьба за професіоналів. Керівництво кожної компанії розуміє, що успіх в значній мірі залежить від кваліфікації співробітників. Внутрішньофірмове навчання не завжди дозволяє розв'язати проблему, особливо якщо фахівці потрібні «тут і зараз».

Реальний вихід з ситуації, що склалася, забезпечує використання такої технології підбору персоналу, як хедхантинг, який передбачає цілеспрямований пошук і залучення найцінніших і перспективних кадрів. Хедхантинг – мало поширений і разом із тим дуже перспективний спосіб підбору особливо цінних, «штучних» фахівців. На сьогоднішній день це, мабуть, найефективніша технологія, яка сформувалася у відповідь на потребу в ексклюзивних кандидатах на позиції топ-менеджерів і ключових фахівців. У сучасній практиці зовнішнього підбору кандидатів використовують в основному такі технології: скринінг, рекрутинг і хедхантинг.

Скринінг – «поверхневий підбір», який здійснюється по формальних ознаках: освіта, вік, рід, досвід роботи. Низькі вакансії звичайно закриваються шляхом скринінгу.

Рекрутинг – «поглиблений підбір», який враховує особистісні характеристики і ділові якості претендента. Здійснюється рекрутинговими агентствами для підбору фахівців середньої ланки.

Хедхантинг – «якісний пошук», що враховує особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових і особистісних якостей кандидата, організований прямим шляхом [9, с. 36].

Найбільш складним моментом у процесі навчання є засвоєння методів самостійного набання знань. Використовуючи різні методи розвитку, можна управляти компетентністю персоналу (табл. 1) [4, с. 25].

Досить поширеними на сучасному етапі є аут-технології в управлінні персоналом, які у вітчизняній практиці визначаються як форма позикової праці. Аут-технології поділяють на дві групи [5, с. 34]: передача окремих функцій спеціалізованим компаніям – аутсорсинг, та передача спеціалізованій компанії працівників підприємства – аутстафінг, лізинг персоналу. Саме ці технології дають змогу реалізувати такі принципи управління персоналом як оптимальність та гнучкість (табл.2) [8, с. 389].

Сьогодні істотно змінилися умови, у яких кадрова служба розвивається. Ці зміни пов'язані з переходом стійкого в часі дефіциту трудових ресурсів до їх надлишку. Головними резервами стають краще використання кадрів, оптимальний їх розподіл по робочих місцях, зростання навантаження на кожного члена колективу.

Таблиця 1

## Сучасні методи розвитку персоналу підприємства

№ п/п	Метод	Опис, можливість використання
1	Тренінг	Мінімум інформації і максимум вправ на відпрацювання навиків. Застосовується для розвитку навиків біля невеликої групи осіб
2	Кейс Стаді	Інтерактивна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій. Мета – навчити аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення
3	Коучинг	Нова форма консультаційної підтримки, засіб сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Задача коуча – не дати знання або навички, а допомогти людині самостійно знайти їх і закріпити на практиці.
4	E-learning	Масовий метод дистанційного навчання. У вигляді електронних книг, відео-уроків, комп'ютерних вправ. Ефективність виявляється в переданні знань великій кількості людей.
5	Самонавчання	Проходить в індивідуальному порядку за умови стимулювання навчається з використанням різноманітних матеріалів: книг, документація, аудіо-, відео- і мультимедійних програм, що навчаються

Скорочення чисельності персоналу – найважливіший важіль підвищення ефективності виробництва на першому етапі переходу до ринкової економіки [1, с. 365].

Отже, зменшення чисельності працівників повинне бути компенсовано більшою інтенсивністю праці, а виходить більш високою кваліфікацією працівника. У зв'язку з цим зростає відповідальність кадрових служб у виборі напрямків кваліфікаційного росту працівників, підвищення ефективності форм навчання і стимулювання їх праці.

Реалізація перебудови кадрової політики на підприємстві тягне за собою розширення функціональних обов'язків працівників кадрових служб, підвищення їх самостійності у вирішенні кадрових проблем.

Таблиця 2

## Характеристика персонал-технологій

№ п/п	Персонал-технологія	Особливості технології	Підсистема управління персоналом
<b>Персонал-технології позикової праці</b>			
1	Лізинг персоналу	Форма тимчасового або строкового залучення персоналу, що дає змогу вирішити проблеми підприємства в умовах зміни пріоритетних напрямів діяльності; в умовах необхідності зменшення витрат на персонал, але потреба у ньому залишається. Залучення персоналу для тимчасової зайнятості	Аналіз та планування персоналу, підбір та наймання персоналу, організація трудових відносин, атестація та ротация персоналу
2	Аутсорсинг	Передача здійснюваних у межах підприємства завдань, функцій і процесів, зокрема деяких непрофільних функцій спеціалізованій компанії. Пов'язано це з тим, що окремі функції (інформаційні, маркетингові, фінансові тощо) працівники спеціалізованих компаній виконують краще	
3	Аутстаф-фінг	Співробітники, що раніше числилися в штаті компанії-замовника, переводяться в організацію, що надає послуги з аутстафінгу, тобто дана організація оформлює у свій штат вже наявний персонал підприємства і стає формальним роботодавцем, що дає змогу вирішити питання тимчасового вивільнення працівників, для яких на даний момент немає праці	
<b>Навчальні персонал-технології</b>			
4	Коучинг	Здійснюється методом безпосереднього навчання менш досвідченого працівника більш досвідченим в процесі їх взаємодії. Відбувається у формі наставництва, консультування. Ефективний інструмент персонального та особистісного розвитку, який сприяє розкриттю та реалізації внутрішнього потенціалу людини, й підвищення на цій основі ефективності праці.	Навчання та підвищення кваліфікації персоналу, мотивація персоналу

## Продовження таблиці 2

Персонал-технології підбору та найму персоналу			
5	«Плетінні мереж» та прямий пошук	Консультант використовує власні зв'язки для пошуку кандидатури, у другому випадку разом із замовником визначається компанія, в якій може працювати необхідний працівник, застосовується його можлива посада, потенційним претендентам робиться ділова пропозиція.	Підбір та наймання персоналу, оцінювання персоналу
Персонал-технології підвищення ефективності роботи персоналу			
6	Реінженіринг	Радикальна перебудова (перепроєктування) бізнес-процесів підприємства для отримання істотних ефектів. Його використання може сприяти підвищенню ефективності управління персоналом за рахунок удосконалення цього процесу та дасть змогу підвищити ефективність праці персоналу (підвищити продуктивність, якість тощо)	Створення умов праці
Персонал-технології стимулювання персоналу			
7	Внутрішній маркетинг	Використання маркетингового підходу до управління персоналом, який полягає у формуванні, стимулюванні, координуванні та інтеграції персоналу, з метою забезпечення задоволення споживача через процес взаємодії з мотивованим і клієнтоорієнтованим персоналом, який розуміє своє місце у досягненні стратегічної мети діяльності підприємства й працює з максимальною відданістю	Мотивація персоналу, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, організація трудових відносин, створення умов праці, соціальний розвиток та партнерство



## Продовження таблиці 2

Персонал-технології контролю праці персоналу			
8	Таємний покупець	Метод прихованого спостереження за роботою персоналу, яке проводить підготовлена особа в якості клієнта. Його використання дає змогу встановити рівень дотримання працівниками правил і норм під час здійснення професійних обов'язків, стандартів обслуговування клієнтів, а також виявити компетентність персоналу	Оцінювання персоналу, атестація та ротация персоналу, мотивація персоналу
Інформаційні персонал-технології			
9	АРМ працівника	Професійно-орієнтований програмно-апаратний комплекс, який складається із технічних засобів автоматизації та організаційних форм їх експлуатації. АРМ забезпечує вирішення завдань працівника безпосередньо на його робочому місці	Правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом, створення умов праці
10	Автоматизована інформаційна система управління персоналом	Набір певного програмного забезпечення та технологій, використання яких дає змогу автоматизувати і вдосконалювати бізнес-процеси управління персоналом	Усі підсистеми управління

Необхідно також зазначити, що інноваційний розвиток системи управління персоналом повинен відповідати таким вимогам:

1. Приведення у відповідність рівня людських ресурсів до інноваційних процесів організації.

2. Інноваційна діяльність і мотивація персоналу, яка має на увазі інтенсивну реалізацію якісно нових підходів до технологій, виробництва, продукції.

3. Віднесення управління персоналом до інноваційних процесів організації. При цьому персонал, зокрема, управлінська ланка, є одним із джерел нововведень.

4. Кожний інноваційний захід слід розглядати в аспекті його відповідності якісному рівню підготовленості людських ресурсів.

5. Механізм інноваційного розвитку системи управління персоналом надає стратегічні засоби, що допомагають діагностувати проблеми вдосконалення інноваційної діяльності і виявляти методи їх вирішення.

6. Для підвищення ефективності інноваційного розвитку системи управління персоналом необхідний постійний аналіз рівня інноваційної активності організації і її структурних підрозділів.

#### Список джерел

1. Галькевич Р.С. Основи менеджменту. / Р.С. Галькевич, В.И. Набоков // М., 2008. – С. 467.

2. Дубініна Я.П. Основи кадрового менеджменту. [Електронний ресурс] - Режим доступу : [http://semestr.com.ua/book\\_102.html](http://semestr.com.ua/book_102.html)

3. Кабанов А.Я. Управління персоналом організації. / А.Я. Кабанов // М., 2000. – С. 435.

4. Киселев Э.В. Общие подходы к формированию обучающейся организации на основе компетентного подхода к развитию персонала / Э.В. Киселев, И.А. Щербакова // Качество. Инновации. Образование – № 7, 2007 – С. 20-26.

5. Новікова М.М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти : монографія / М. М. Новікова, Л. О. Мажник // Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : Вид-во ХНАМГ, 2012. – 215 с.

6. Пучкова С.І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>

7. Сотнікова А.В. Впровадження сучасних технологій організації праці менеджерів на підприємстві / А.В. Сотнікова, Ю.В. Федорова // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова, Т. 18, Вип. 4/3, 2013. – С. 114-116.

8. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О.П. Третяк // Науковий вісник НЛТУ України № 24 (4). – 2014. - С. 389-396.

9. Хохлова Т. Хедхантинг : ексклюзивная технология подбора суперкадров / Т. Хохлова, А. Машкетова // Управление персоналом. – 2007. – № 17 (171). – С. 35-40.

© Дашко І.М., 2016

### **3.3. Оцінка ефективності праці в контексті економічної діяльності підприємства**

Успіх діяльності підприємства забезпечують працівники, зайняті на ньому і тому, сучасна концепція управління підприємством передбачає виділення з великого числа функціональних сфер управлінської діяльності тієї, яка пов'язана з управлінням кадрової складової виробництва - персоналом підприємства. Першочергові завдання підвищення ефективності управління персоналом та оцінки праці його ключових категорій висувають нові вимоги до існуючих систем оцінки роботи персоналу з урахуванням підвищення якості робочої сили, зростання його професіоналізму, мотивації на високопродуктивну роботу.

Регулярна оцінка персоналу, моніторинг та аналіз показників оцінки дозволяють відстежувати вплив прийнятих кадрових рішень і робити висновок про їх вплив на результати діяльності компанії - кількісні і якісні параметри ефективності.

Питання оцінки персоналу розглядаються в рамках теоретичних і практичних напрямків в області управління персоналом. В даний час триває вивчення цілісної системи управління персоналом і, зокрема, такого важливого її елемента, як оцінка кадрів.

Результат діяльності підприємства залежить від того, наскільки ефективно працює його персонал, які показує результати роботи і на що орієнтуються бізнес-процеси організації. На підставі інформації, отриманої за результатами оцінки ефективності праці персоналу розробляється стратегія організації, прогнозується її розвиток.

Оцінка праці персоналу – це організований певним чином і цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних

характеристик працівника вимогам діяльності, посади або робочого місця [2, с. 189]. Тоді як, вимір ефективності праці персоналу має одну головну мету: поліпшити результативність праці персоналу, допомагаючи йому реалізувати і повністю використовувати його потенціал; надавати працівникам і керівникам інформацію, необхідну для прийняття рішень, пов'язаних з роботою.

Оцінка персоналу допомагає визначити ефективність виконання тієї чи іншої роботи співробітника, дозволяє встановити відповідність робочих показників встановленим вимогам. Крім цього, процес оцінки допомагає виявити як індивідуальні проблеми працівника, так і загальні, характерні для всього колективу (відділу або компанії). Але більшість керівників відчуває труднощі при оцінці своїх підлеглих. Пов'язано це з відсутністю чітких, однозначних і націлених на результат діяльності співробітника критеріїв оцінки. Часом це призводить до прийняття деяких управлінських рішень під впливом особистих симпатій, а також до проблем, пов'язаних з непрацюючою системою заохочень, з низькою дисципліною співробітників. Щоб подібних проблем не виникало, важливо при розробці системи оцінки працівника визначити, на підставі яких критеріїв буде проводитися оцінка.

Критерії оцінки – це ключові параметри (робочі, поведінкові, особистісні показники і характеристики), за якими оцінюється ефективність діяльності співробітника. Критерії оцінки визначають те, яким чином повинна виконуватися кожна функція і кожна дія, щоб відповідати вимогам організації та клієнтів.

Критерії розробляються спільно з співробітниками до кожної посади в організації і обов'язково доводяться до кожного знову прийнятого працівника.

Критерії оцінки розділяються по різних підставах, серед яких можна виділити наступні групи:

– загальноорганізаційні критерії (застосовуються до всіх співробітників підприємства, наприклад: своєчасність, повнота виконання обов'язків та ін.) і спеціалізовані критерії (тобто відповідні певному робочому місцю, виду діяльності);

– кількісні критерії (оцінка на основі досягнутих результатів) і якісні критерії (індивідуальні характеристики співробітника і якість роботи);

– об'єктивні критерії (стандарты, нормативи якості та продуктивності, які можуть бути встановлені практично для будь-якої роботи) і суб'єктивні критерії (показники і характеристики, які оцінюються на підставі думок і оцінок експертів);

– інтегральні і прості критерії. Якщо при оцінці в одному показнику враховується або поєднується інформація, отримана в результаті оцінки різних характеристик роботи і робочої поведінки, то такий показник є інтегральним критерієм. Якщо ж оцінюються окремі аспекти роботи або робочої поведінки, наприклад рівень продуктивності або відсутність запізень на роботу, то дані показники можуть розглядатися як прості критерії.

Вибір конкретних критеріїв оцінки залежить від категорій оцінюваних працівників і від того, як передбачається використовувати одержувані результати.

Алгоритм дій при розробці критеріїв виглядає наступним чином:

1) визначають групу посад, для яких будуть розроблятися критерії (за професійними ознаками);

2) виявляють істотні фактори діяльності для цих груп;

3) оцінюють критерії за наступними пунктами:

– чи є обрані критерії дійсно важливими;

– чи достатньо інформації, щоб оцінити за обраними критеріями;

4) описують критерії. Можна давати опис тільки самого критерію або ж стосовно шкали оцінки;

5) групують і ранжують критерії (тобто визначають вагу факторів, що впливають на результат діяльності). Це необхідно для того, щоб розділити основні і допоміжні показники діяльності співробітника.

«При розробці критеріїв оцінки враховується специфіка діяльності, сегмент ринку (продажу, виробництво), цілі і завдання, тобто що хочемо отримати від оцінки персоналу. Крім цього, необхідно визначити, які критерії будуть пріоритетними. Наприклад, до основних критеріїв оцінки лінійного персоналу

можна віднести: якість роботи (відсутність помилок, виконання стандартів обслуговування клієнтів), обсяг виконуваної роботи, дисципліну, лояльність » (Борис Бельтінов, керівник служби підбору персоналу компанії Work Service (Москва).

Оцінка праці персоналу – одна з найскладніших категорій кадрового менеджменту. Щоб результати оцінки праці персоналу були об'єктивними, надійними, треба подбати про критерії, за якими проводиться оцінка [6, с. 72]. Якщо підприємство при оцінці ефективності праці персоналу використовує критерії оцінки, то передбачається отримання двох ефектів:

1. Економічний: ефективність діяльності організації і персоналу; рівень досягнення цілей; обсяг і якість роботи; лояльність організації; кількість замовлень на виготовлення продукції.

2. Соціальний: гармонія; задоволеність працею; соціальні програми; особливості поведінки; особистісні особливості; приховані можливості учасників, які зможуть зробити їх роботу в компанії більш ефективною і продуктивною.

Для оцінки ефективності праці персоналу можуть використовуватися критерії, які залежать від профілю діяльності як організації, так і співробітника, і спрямовані на вимір економічного ефекту.

Найбільш універсальними критеріями такої оцінки є [4]:

Коефіцієнт використання робочого часу – відношення часу, витраченого на виконання своїх виробничих обов'язків ( $t$ ) до тривалості робочого дня ( $T$ ).

$$K_{вик} = \frac{t}{T} . \quad (1)$$

Коефіцієнт продуктивності праці – відношення кількості умовних одиниць продукції (робіт, послуг) за звітний період ( $A$ ) до середньої кількості умовних одиниць продукції (робіт, послуг) за той же звітний період серед працівників того ж профілю ( $A_{сер.}$ ).

$$K_{прод} = \frac{A}{A_{сер}} , \quad (2)$$

При цьому під кількістю умовних одиниць продукції (робіт, послуг) може матися на увазі будь-яка послуга або продукт виробництва (кількість укладених договорів, кількість обслужених клієнтів, кількість проданих або куплених товарів, – у загальному все, що піддається обліку).

Коефіцієнт якості виконаних робіт – відношення кількості претензій за звітний період ( $A_{\text{прет.}}$ ) до кількості умовних одиниць продукції (робіт, послуг) за той же звітний період ( $A$ ).

$$K_{\text{як}} = \frac{A_{\text{прет.}}}{A} \quad (3)$$

Коефіцієнт фінансової ефективності виконаних робіт (наданих послуг) – відношення різниці вартостей умовних одиниць послуги (продукції), вироблених співробітником, ( $B_{\text{прод.}}$ ) і витрат на претензії ( $B_{\text{прет.}}$ ) за звітний період ( $A$ ).

$$K_{\text{фін}} = \frac{B_{\text{прод.}} - B_{\text{прет.}}}{A} \quad (4)$$

У список критеріїв оцінки ефективності праці персоналу можливо нескінченно додавати інші критерії, оскільки у кожній сфері діяльності вони можуть бути унікальними. Наприклад: для медичних організацій критерієм оцінки працівників може служити, наприклад, зниження повторних звернень з рецидивом захворювання.

Розглянувши та проаналізувавши коефіцієнти для розрахунку ефективності праці персоналу, що залежать від профілю діяльності, варто також виділити і проаналізувати критерії для визначення ефективності праці керівників, які мають в своєму підпорядкуванні службовців, фахівців і робітників, тобто ефективність управлінської праці. А ефективність управлінської праці, в свою чергу, формує ефективну працю персоналу. Ефективна праця персоналу та управлінська праця виступають елементами успішної діяльності організації. Внаслідок чого формують ефективну діяльність організації.

Ефективна управлінська праця – це співвідношення її корисного результату (ефекту) і обсягу використаних або витрачених для цього ресурсів [7]. Оцінити ефективність управлінської праці складніше, ніж ефективність будь-якого виробництва. Але, управлінська праця має два ефекти, якими

вона володіє, і на що спрямована її реалізація: економічний і соціальний. Таким же ефектом володіє і ефективність праці персоналу, єдина його відмінність від управлінської праці – це вимір, розрахунок і відповідно його значимість.

Управлінська праця в організації виражається:

- новими ідеями;
- розробкою концепцій управління персоналом;
- розробкою довідкових і нормативних матеріалів;
- розробкою стимулюючих і контрольних заходів впливу

на персонал;

- реалізацією своїх рішень в конкретних планах.

Відзначимо, що соціальний ефект відрізняється від економічного тим, що його неможливо прорахувати, тобто він не має кількісних вимірів. Але тим не менше вони знаходяться в тісній єдності.

Найбільш універсальними економічними критеріями управлінської праці виступають:

Коефіцієнт економічної ефективності, який розраховується виходячи з відношення суми витрат на управління ( $B_{\text{заг.}}$ ) до обсягу виробництва або до вартості одиниці послуги ( $O_{\text{вир.}}/B_{\text{пр.}}$ ).

$$K_{\text{екон}} = \frac{B_{\text{заг}}}{O_{\text{вир.}} / B_{\text{пр}}} \quad (5)$$

Економічна ефективність управлінської праці оцінюється ще й по рівню і динаміці витрат на той чи інший вид управлінської діяльності.

Управлінську працю можна вважати ефективною тоді, коли витрати на управління не змінилися, а якість управління покращилася.

Коефіцієнт ефективності управління – це відношення загального результату виробництва ( $B_{\text{заг.}}$ ) до чисельності персоналу ( $Ч_{\text{перс.}}$ ).

$$K_{\text{еф.упр}} = \frac{B_{\text{заг}}}{Ч_{\text{перс}}} \quad (6)$$



Загальний результат діяльності в даному випадку буде той, який зроблений підлеглими даного керівника.

Коефіцієнт управління виражається відношенням загального або кінцевого результату виробництва ( $B_{\text{заг.}}$ ) до сукупних витрат по управлінню ( $B_{\text{упр.}}$ ).

$$K_{\text{упр}} = \frac{B_{\text{заг}}}{B_{\text{упр}}} \quad (7)$$

Ефективність управлінської праці є соціально-економічною категорією, яка показує тісний взаємозв'язок управлінської праці та соціального результату з витратами на їх досягнення [8].

Діяльність керівника – праця, в деякій мірі яка є опосередкованою і не завжди можна її визначити на будь-якому етапі розвитку організації.

Соціальний ефект не піддається кількісному вимірюванню, але його можна визначити, якщо досліджувати наступний ланцюг: мета - результати - витрати. Якщо зіставити результати з витратами, то вишикується завдання: показати ефект управління, тобто визначити обсяг витрат, спрямованих на досягнення мети. Тоді ефективність варто розуміти як ступінь досягнення мети, так і ступінь економії ресурсів. Таким чином, економічний ефект управлінської праці перетворюються в соціальний ефект.

Отже, розрахунок критеріїв як керівників, так і службовців, робітників і фахівців можуть бути різними і кожен з них буде мати своє значення для всіх співробітників організації.

Але для вимірювання успіху самої організації і для досягнень її цілей, варто використовувати ці ж критерії з різницею лише в тому, що вони будуть вже мати більшу вагу і узагальнений результат діяльності всіх співробітників.

У висновку відзначимо, що оцінка ефективності праці за критеріальною показниками, по-перше, дає організації ясну картину про ступінь відповідності співробітників посади, а по-друге, таким чином, визначає ефективність праці співробітника і його рівень професіоналізму і компетентності виконанні призначених функцій.

Оцінка ефективності праці персоналу по критеріальним показником буде найбільш ефективною, якщо використовувані критерії буду об'єктивними, обґрунтованими і виражені в

прорахованих коефіцієнтах, які в свою чергу будуть доведені до відома співробітників. Тоді сама процедура оцінки ефективності праці персоналу буде проходити безболісно і результативно.

Відзначимо ще такий не маловажний момент - застосування методики оцінки по критеріальним показникам має практичну значимість, в тому плані, що прораховані значення критеріальних показників по кожному співробітникові не визначають стандартів роботи, а навпаки, задають її темп. Це пояснюється тим, що в будь-який момент оцінки можна провести корекцію роботи співробітника, або корекцію виконуваних функцій. І таким чином, підвищується ефективність праці персоналу в організації.

#### Список джерел

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: навч. посібник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: учеб. пособие / Т. Ю. Базаров. – 2-е изд., стер.; – М.: Академия, 2003. – 219 с.
3. Головатий М. Ф. Управлінські аспекти соціальної роботи. Курс лекцій / М. Ф. Головатий, М. П. Лукашевич, Г. А. Дмитренко та ін. – К.: МАУП, 2004. – 368 с
4. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К.:КНЕУ, 2004. – 398 с.
5. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 432 с.
6. Еремеев М. Критерии оценки персонала: социально-экономический аспект // Служба кадров и персонал 2007. - № 3. - С. 72-75
7. Елагов М. А. Изучение эффективности труда руководителя URL: <http://works.tarefer.ru/55/100615/index.html>
8. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. / А. М. Колот – К.: КНЕУ, 2002. - 337 с.
9. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посіб. / В. А. Савченко. – Київ : КНЕУ, 2002. – 351 с.
10. Скопылатов И. А. Управление персоналом / И. А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб.: Изд-во Смольного университета, 2000. – 400с.
11. Чепалов Р. Оценка эффективности персонала: каковы критерии? URL: [www.consult-mobile.ru/article/48/html](http://www.consult-mobile.ru/article/48/html)

© Ткаченко О.В., 2016

### **3.4. Розвиток кадрового потенціалу на основі стратегічного вибору торговельного підприємства**

Характерною особливістю світового менеджменту стало спрямування зусиль на вирішення завдань стратегічного планування, що базується на виборі стратегічних альтернатив з урахуванням зовнішніх обставин та потреб утримання конкурентних позицій. Стратегічне планування розвитку кадрового потенціалу підприємства розглядається як невід'ємна передумова досягнення стратегічних цілей підприємства. У той же час рівень розвитку кадрового потенціалу підприємств не повністю відповідає вимогам сучасної торгівлі [1-7].

Методичні підходи до стратегії управління персоналом демонструють досить широкий спектр думок, аналогічних поглядам на загальне (корпоративне, економічне) уявлення про стратегію як інструмент ефективного управління підприємством. Водночас аналіз наукової літератури свідчить, що більшість зарубіжних концепцій, присвячених стратегічному плануванню діяльності підприємств потребують адаптації до складної економічної ситуації в Україні, специфічних умов господарювання на етапі становлення ринкових відносин. У вітчизняних джерелах поки недостатньо дослідженими є аспекти ролі кадрового потенціалу у системі стратегічного управління підприємством.

Слід виділити головні фактори, які визначають стратегію розвитку кадрового потенціалу підприємства, а саме: рівень розвитку кадрового потенціалу, стадію розвитку кадрового потенціалу, фазу життєвого циклу підприємства. Відповідно до суперпозиції стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу підприємства та рівнів розвитку кадрового потенціалу підприємства з урахуванням підходів до обґрунтування вибору базової стратегії розвитку кадрового потенціалу сформульовано загальні рекомендації щодо її вибору за діагностичною матрицею, в якій позиція підприємства визначається за трьома параметрами: фаза життєвого циклу підприємства, стадія розвитку кадрового потенціалу, рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства

Діагностична матриця дозволяє ідентифікувати напрями розвитку кадрового потенціалу, визначати його відповідний стратегічний профіль за співвідношенням «фаза життєвого циклу

– стадія розвитку – рівень розвитку» та позицію торговельного підприємства за рівнем розвитку його кадрового потенціалу (табл. 1).

Таблиця 1

Рекомендовані стратегії розвитку кадрового потенціалу підприємства відповідно до положення на діагностичній матриці

Обл асть	№ пози ції	Суперпозиція	Рівень розвитку кадрового потенціалу	Вид ситуації	Можливі стратегії	
					Малі підприємства	Середні та великі підприємства
1	2	3	4	5	6	7
1	3	Розширення/ розвиток	Високий	Типова	Інноваційна стратегія. Стратегія причетності	Стратегія консолідації. Інноваційна стратегія. Інтегрована стратегія
	4	Розширення/ зрілість	Високий	Типова		
	5	Стабілізація (позитивна динаміка)/зрілість	Високий	Типова		
2	11	Розширення /розвиток	Середній	Типова	Підприємницька стратегія. Стратегія навчання. Стратегія підвищення якості обслуговування	Стратегія кар'єрного зростання. Ідентифікаційна стратегія. Стратегія залучення
	12	Розширення/ зрілість	Середній	Типова		
	13	Стабілізація позитивна динаміка/зрілість	Середній	Типова		
3	19	Розширення /розвиток	Низький	Унікальна	Стратегія прибутковості	Стратегія використання можливостей
	20	Розширення/ зрілість	Низький	Унікальна		
	21	Стабілізація (позитивна динаміка)/ зрілість	Низький	Унікальна	Стратегія кадрової адаптації. Стратегія консервативного управління	Стратегія навчання. Партнерська стратегія. Стратегія колообігу

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
4	1	Формування/народження	Високий	Унікальна	Стратегія використання можливостей. Стратегія причетності	Стратегія консолідації. Інноваційна стратегія. Стратегія самозбереження
	2	Формування/розвиток	Високий	Унікальна	Стратегія кадрової економії. Стратегія кадрової адаптації	Стратегія кадрової диверсифікації
5	10	Формування/розвиток	Середній	Типова	Стратегія навчання. Стратегія використання можливостей. Ліквідаційна стратегія	Стратегія кадрової диверсифікації. Підприємницька стратегія. Стратегія динамічного зростання. Ліквідаційна стратегія
	18	Формування/розвиток	низький	реальна		
6	9	Формування/народження	Середній	Реальна	Стратегія кадрової адаптації. Стратегія стимулювання. Партнерська стратегія. Стратегія прибутковості	Стратегія підвищення кваліфікації. Стратегія динамічного зростання. Ідентифікаційна стратегія
	17	Формування/народження	Низький	Типова		

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
7	6	Стабілізація (негативна динаміка)/ зрілість	Високий	Унікальна	Стратегія стимулювання. Споживацька стратегія.	Споживацька стратегія. Стратегія консервативного управління. Стратегія прибутковості
	14	Стабілізація (негативна динаміка)/ зрілість	Середній	Реальна	Стратегія кадрової економії	
8	22	Стабілізація (негативна динаміка)/ зрілість	Низький	Типова	Стратегія самозбереження	Стратегія кадрової економії
	7	Стабілізація (позитивна динаміка)/ спад	Високий	Унікальна	Стратегія використання можливостей. Стратегія причетності	Стратегія консолідації. Інноваційна стратегія
	8	Стабілізація (негативна динаміка)/спад	Високий	Унікальна	Стратегія кадрової адаптації	Стратегія самозбереження
9	15	Стабілізація (позитивна динаміка)/спад	Середній	Типова	Стратегія прибутковості. Стратегія кадрової адаптації. Стратегія причетності	Інтегрована стратегія. Стратегія навчання. Партнерська стратегія. Інноваційна стратегія
	23	Стабілізація (позитивна динаміка)/спад	Низький	Реальна		
10	16	Стабілізація (негативна динаміка)/ спад	Середній	Реальна	Стратегія стимулювання. Стратегія кадрової економії. Стратегія причетності	Стратегія консервативного управління. Інтегрована стратегія. Стратегія кадрової економії
	24	Стабілізація (негативна динаміка)/ спад	Низький	Типова		

Джерело: Складено авторами

Перевагою цієї матриці є наявність конкретних рекомендацій в межах кожної стратегії. Крім того, вона наочна і не вимагає обчислень. Запропонована модель дозволяє аналізувати характер змін, що становлять профіль розвитку

кадрового потенціалу, і враховувати їх взаємодії для ухвалення управлінських рішень. Запропонований підхід до оцінки кадрового розвитку дозволяє скласти уявлення про ефективність управлінських рішень з його вдосконалення в інтересах розвитку підприємства.

Залежно від співвідношення «фаза життєвого циклу – стадія розвитку – рівень розвитку» виділено двадцять чотири можливі позиції торговельних підприємств на матриці. Ці позиції можуть знаходитися у десяти областях. Виділення позицій конкретних підприємств у тій чи іншій області базується на схожості характеристик їх діяльності, а, відтак, забезпечує можливість застосування однотипних рішень щодо перспектив розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств. На діагностичній матриці виділено такі області: з високим рівнем розвитку кадрового потенціалу (область 1); з достатнім рівнем (область 2); з незадовільним рівнем (області 3-6); з критичним рівнем (області 7-10). Області 1 і 2 свідчать про достатній розвиток кадрового потенціалу і є найбільш перспективними для торговельних підприємств. Торговельні підприємства в областях 7-10 мають характеристика кадрового потенціалу, що суттєво змінюються під впливом факторів, а тому для забезпечення подальшого розвитку кадрового потенціалу повинні спрямувати зусилля на перехід до областей 4-5.

Діагностична матриця дозволяє ідентифікувати напрями розвитку кадрового потенціалу, визначати його відповідний стратегічний профіль за співвідношенням «фаза життєвого циклу – стадія розвитку – рівень розвитку» та позицію торговельного підприємства за рівнем розвитку його кадрового потенціалу. Слід зазначити, що запропонована матриця діагностики ситуації розвитку кадрового потенціалу є простою у використанні, може бути адаптована до умов будь-якого торговельного підприємства. Крім того, у модель можна включати додаткові критерії, які враховують специфіку конкретного торговельного підприємства на певному етапі його економічного розвитку.

Розглянемо особливості застосування запропонованої діагностичної матриці вибору стратегії розвитку кадрового потенціалу та на її підставі формування компетенцій в кожній окремій групі досліджуваних торговельних підприємств [8]. Для групи 1 (малі) торговельних підприємств характерна

суперпозиція 3 (розширення кадрового потенціалу / розвиток підприємства); для підприємств групи 2 (середні) – суперпозиція 4 (розширення кадрового потенціалу / зрілість підприємства); для підприємств групи 3 (великі) – суперпозиція 5 (стабілізація кадрового потенціалу (позитивна динаміка) / зрілість підприємства).

Результати експертної оцінки характеристик кадрового потенціалу за групами досліджуваних торговельних підприємств та розрахунок інтегрального рівня розвитку їх кадрового потенціалу наведено у [8].

Аналіз отриманих даних за діагностичною матрицею дозволяє зробити висновок, що всі три групи досліджуваних торговельних підприємств перебувають в типовій ситуації, що дає можливість застосування типових управлінських рішень та запропонувати відповідну базову стратегію щодо розвитку їх кадрового потенціалу (табл. 2).

Враховуючи ознаки суперпозиції 3 (розширення кадрового потенціалу / розвиток підприємства), що властива групі 1 (малі) підприємств, та характеристики неперервного розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств згідно із суперпозицією, нами рекомендовано для групи малих підприємств застосування стратегії причетності, згідно з якою подальший розвиток кадрового потенціалу буде забезпечений через розуміння працівниками цілей і цінностей підприємства, їх якісну діяльності, яка спрямована на досягнення цих цілей, розвиток шляхом залучення до вирішення корпоративних завдань, участі у формуванні цілей і стратегії підприємства.

Особливо цікавими є стратегії середніх та великих підприємств. Враховуючи ознаки суперпозиції 4 (розширення кадрового потенціалу / зрілість підприємства), що властива групі 2 (середні) підприємств, та характеристики неперервного розвитку кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств згідно із суперпозицією, нами рекомендовано для групи середніх підприємств застосування інноваційної стратегії, що базується на прагненні і прийнятності до нововведень, творчості, високому рівні співпраці, адаптивності до мінливих умов, лояльності до підприємства.

Враховуючи ознаки суперпозиції 5 (зрілість підприємства / стабілізація кадрового потенціалу), що властива групі 3 (великі)



підприємств, та характеристики неперервного розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств згідно із суперпозицією, нами рекомендовано для групи великих підприємств застосування стратегії консолідації, яка спрямована на формування єдиного згуртованого трудового колективу, працівники якого відзначаються умінням працювати в команді, прагненням до професійного і кар'єрного зростання, особистої незалежності і лідерства, орієнтацією на якість.

Таблиця 2

Рекомендації щодо базової стратегії розвитку кадрового потенціалу досліджуваних торговельних підприємств

Група	Характерні ознаки суперпозиції	Характеристика неперервного розвитку (НІР) кадрового потенціалу	Рекомендована стратегія	Рекомендовані компетенції
1	2	3	4	5
(малі)	Професіоналізація. Професіональна соціалізація. Формування індивідуального стилю професійної діяльності. Орієнтація в навчанні на формування професійного менеджменту, стандартних функцій і компетенцій, цілей і цінностей підприємства. Накопичення і використання інформації і знань	Навчання нових працівників. Проведення програм адаптації персоналу. Проблемно-орієнтована професійна освіта, що розвиває необхідну для зростання організації кількісну і якісну гнучкість в умовах, що змінюються. Розвиток компетентності працівників у загальних питаннях розвитку бізнесу за допомогою спеціальних програм для менеджерів. Розвиток навичок управління у керівників	Причетності	Інноваційна активність Участь у формуванні цілей і стратегії організації Нестандартне мислення Стратегічне мислення Творчість Ініціативність Робота в команді Лояльність

Продовження табл.2

	2	3	4	5
(середні)	<p>Підвищення кваліфікації. Перекваліфікація. Регулярна професійна підготовка. Особистісне зростання співробітників. Заохочення креативності, ініціативності. Орієнтація в навчанні на засвоєнні інструментів підвищення ефективності діяльності</p>	<p>НПР спрямований на подальший розвиток у співробітників, що досягають максимальних результатів, професійних і ділових якостей, знань, умінь і навичок. Розробка персональних планів навчання працівників. Проведення програм навчання з урахуванням особистісних потреб працівників у навчанні</p>	Інновацій на	<p>Прагнення і прийнятність до нововведень Високий ступінь співпраці Високий ступінь терпимості до ризику Адаптивність до мінливих умов Лояльність до підприємства (орієнтованість на довгостроков у роботу)</p>
(великі)	<p>Кар'єрне зростання і просування. Професійний і особистісний розвиток. Заохочення виробничих результатів, якості роботи і виконання заданих стандартів поведінки. Впровадження інституту наставництва; поліпшення корпоративної взаємодії. Розширення зони відповідальності. Максимальне залучення до участі у «підприємницькому процесі»</p>	<p>Залучення персоналу до інноваційної діяльності. Розробка системи проблемно-орієнтованого НПР на підприємстві в цілому. Навчання за програмами антикризового управління на підприємстві. Розробка персональних планів кар'єрного просування. Організація тренінгів з закріплення сформованих управлінських команд, їх тісної взаємодії</p>	Консолідації	<p>Уміння працювати в команді Прагнення до професійного і кар'єрного зростання Прихильність своїй роботі Орієнтація на якість Прагнення до особистої незалежності і лідерства Дисциплінованість</p>

Джерело: Складено авторами

Перед досліджуваними торговельними підприємствами групи 3 постануть нові завдання розвитку з відповідною зміною пріоритетів у формуванні кадрового потенціалу. Оскільки мова йде про освоєння нових ринків, то знов актуальності набиратимуть програми розширення кадрового потенціалу. За умов успішного впровадження таких програм торговельне підприємство почне новий життєвий цикл.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, варто зробити такий висновок: кожній фазі життєвого циклу торговельного підприємства та стадії розвитку його кадрового потенціалу відповідає одна з базових стратегій розвитку кадрового потенціалу, що є методологічною основою для визначення відповідних напрямів стратегічного розвитку кадрового потенціалу. Результати вищенаведеного дослідження прийняти за основу для подальших досліджень щодо визначення компетенцій персоналу, які необхідно розвивати для реалізації цієї стратегії і врахувати при розробці стандарту якості з розвитку кадрового потенціалу підприємства.

#### Список джерел

1. Гармідер Л.Д. Развитие кадрового потенциала за життєвим циклом торговельного підприємства /Л.Д. Гармідер //Держава та регіони – 2013 – № 1 – с. 101-114.
2. Гармідер Л.Д. Типологія торговельних підприємств та модель формування їх кадрового потенціалу /Л.Д. Гармідер //Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – 2012 – Вип. 34 – с. 363-371.
3. Гармідер Л.Д. Воспроизводство как форма развития кадрового потенциала и условие обеспечения экономической безопасности предприятия /Л.Д. Гармідер //Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: Монографія; за ред. проф. Мігус І.П. – Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ» – Черкаси, 2012. – с. 490-516.
4. Гармідер Л.Д. Теоретичні аспекти оцінки кадрового потенціалу підприємства /Л.Д. Гармідер //Сборник научных трудов SWorld – Вып. 4. Том 29. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012 – ЦИТ: 412-0718 – с. 64-71.
5. Гурков И.Б. Бизнес-стратегии и социально-кадровая политика российских предприятий / И.Б. Гурков, О.И. Зеленова., А.А. Мутовин – М.: Высшая школа экономики, 2007 – 81 с.
6. Сорокина М.В. Стратегическое управление персоналом в торговле: дис. доктора економ. наук: 08.00.05 /Мария Владимировна Сорокина – СПб, 2006. – 327 с.

7. Ивановская Л. Стратегия управления персоналом / Л. Ивановская // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – №1.–с.4-11.

8. Зеленова О.И. Стратегия управления персоналом./О.И. Зеленова //Управление человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование: Монография; под редакцией В.В.Щербины. – М.: Независимый институт гражданского общества, 2004. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19209218/>

9. Гармідер Л.Д. Розвиток кадрового потенціалу торговельних підприємств: концепція та методологія: автореф. дис ... д. екон. наук.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л.Д. Гармідер – Полтава: ВНЗ Укоопспілки «ПУЕТ», 2015. – 38 с.

© Гармідер Л.Д., Гончар Л.А., 2016

## **РОЗДІЛ 4. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

### **4.1. Теоретико - методичні підходи до оцінки цінності аналітичної інформації**

Сучасна система менеджменту не може функціонувати без досконалого облікового і аналітичного забезпечення. Для того, щоб максимально можливо врахувати і реалізувати інформаційні потреби суб'єктів управління, аналітичне забезпечення повинне, поряд із обліковим, відповідати критеріям корисності.

Особливістю аналітичної інформації є те, що вона продукується на різних рівнях і етапах облікового процесу: первинного обліку, синтетичного та аналітичного і зведеного обліку. Обсяги та рівень деталізації аналітичної інформації при цьому відрізняються. Також існують відмінності у регламентації корисності облікової та аналітичної інформації.

Міжнародним стандартом фінансової звітності 1 встановлюються необхідні якості фінансової звітності, які регламентують характеристики інформації етапу зведеного обліку, а саме:

- прозорість для користувачів;
- порівнянність в усіх відображених періодах;
- витрати на її отримання не перевищують вигоди для користувачів[1].

Уточнюючою умовою якості фінансової звітності МСБО 1 «Подання фінансової звітності» рекомендується вважати достовірність інформації, що в ній наводиться[2].

Більш деталізованими є якісні характеристики фінансової звітності, регламентовані НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3], а саме:

- дохідливість і зрозумілість її користувачам;
- доречність інформації, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому;
- достовірність;
- зіставність.

У таблиці 1 узагальнено регламентовані міжнародними та національними стандартами якісні характеристики фінансової звітності.

*Таблиця 1*

Якісні характеристики інформації фінансової звітності згідно з міжнародними та національними стандартами

	МСФЗ 1[1]	МСБО 1[2]	НП(с)БО 1[3]
Прозорість для користувачів	+		
Порівняність в усіх відображених періодах	+		
Витрати на її отримання не перевищують вигоди для користувачів	+		
Достовірність		+	
Дохідливість і зрозумілість її користувачам	+		
Доречність інформації			+
Зіставність			+

Джерело: Складено автором

Отже, порівнюючи регламентовані якісні характеристики інформації фінансової звітності, бачимо, що найбільш деталізованими є вимоги Міжнародних стандартів фінансової звітності. Вважаємо це логічним, оскільки вони є концептуальною основою, засобом узгодження і врахування різноманітних інформаційних потреб користувачів та можливостей облікової системи.

Професор Кіндрацька Л.М. пропонує виокремлювати відносну і абсолютну цінність облікової інформації. Абсолютну цінність матиме інформація, сформована у повній відповідності до нормативно-правової бази, тобто відповідатиме всім якісним характеристикам, прописаним в концептуальній основі міжнародних стандартів фінансової звітності (зрозумілість, доречність, достовірність, зіставність). Характеристика відносної цінності безпосередньо прив'язана до управлінської ланки господарюючого суб'єкта і формується відносно його запитів [4,с. 111-113].

Враховуючи вищенаведене, вважаємо логічним і доцільним виокремлювати також абсолютну та відносну цінність

аналітичної інформації. Абсолютна цінність аналітичної інформації, на нашу думку, є уречевленням суспільної корисності даних, що продукуються аналітичною підсистемою відповідно до регламентованих державними і недержавними інституціями, а також науково обґрунтованих вченими якісних характеристик інформації.

Існує ряд досліджень щодо якісних характеристик аналітичної інформації. Цим питанням присвячено роботи І.Д. Лазаришиної, М.І. Сапачова, В.П. Суйца, С.І. Шкарабана, А.Д. Шеремета та інших вчених (таблиця 2).

*Таблиця 2*

Узагальнення позицій науковців щодо якісних характеристик аналітичної інформації

Автори (джерело інформації)	С.І. Шкарабан, М.І. Сапачов [5, с. 42-44]	А.Д. Шеремет та В.П. Суйц [6, с.319]	Лазаришина І.Д. [7, с.54-55]	Абсолютна цінність аналітичної інформації*
Характеристика корисності інформації				
Можливість забезпечення управління релевантною інформацією (доречність, релевантність)	+	+	+	+
Перевищення ефекту від використання інформації над витратами по забезпеченню нею управління			+	+
Придатність до машинної обробки	+			+
Неперервність	+			+
Перспективність	+			+
Оперативність	+			+
Своєчасність	+		+	+
Достовірність	+	+	+	+
Нейтральність		+		+
Репрезентативність (повнота висвітлення)	+	+	+	+
Порівнянність (зіставність)	+	+		+
Суттєвість		+	+	+

## Продовження таблиці 1

Правдивість		+		+
Функціональність	+			+
Цінність	+			+
Доступність	+			+
Адитивність	+			+
Прозорість користувачів	для			+
Дохідливість зрозумілість користувачів	і для			+

*\*Запропоновано автором*

Таким чином, найбільш деталізованим є перелік якісних характеристик аналітичної інформації, запропонований вченими-аналітиками М.І. Сапачовим та С.І. Шкарабаном. На наш погляд, науковці виокремлюють таке значне число якісних характеристик у зв'язку з наявністю багатьох видів аналізу, які продукують ту чи іншу інформацію для прийняття рішень.

Наведений перелік якісних характеристик у сукупності може забезпечити досягнення абсолютної цінності аналітичної інформації.

Якісні характеристики корисності аналітичної інформації знаходяться у логічному взаємозв'язку з обліковими, оскільки аналіз і облік є синергетично і функціонально пов'язаними. Аналітична інформація базується на даних первинного, синтетичного та аналітичного обліку, фінансової звітності. Її якість і корисність значною мірою залежать від якості обліку. Тому, згідно з синергетичним ефектом, варто доповнити визначений вченими перелік якісних характеристик власне аналітичної інформації якісними характеристиками облікової інформації, що забезпечить абсолютну цінність даних аналізу.

Відносна, тобто індивідуальна цінність аналітичної інформації має більш суб'єктивний характер і може впливати на вибір альтернативних варіантів. Тобто з наведеного переліку у залежності від:

- стратегічних орієнтирів і економічної політики підприємства;
- типу політики менеджменту;
- облікової політики;



- принципів та функцій, покладених в основу інформаційної підсистеми системи прийняття та підтримки управлінських рішень;
- рівня та характеру впливу;
- видів аналізу господарської діяльності, що застосовуються в управлінні підприємством;
- інформаційних потреб інших користувачів аналітичних даних.

визначається відносна (індивідуальна) цінність аналітичної інформації.

Важливим для подальшого удосконалення методичних та організаційних засад аналізу є визначення взаємозв'язку якісних характеристик аналітичної інформації та основних видів аналізу, які здійснюються на багатьох підприємствах України (таблиця 3).

*Таблиця 3*

Взаємозв'язок якісних характеристик аналітичної інформації та основних видів аналізу

Якісні характеристики аналітичної інформації	Ретроспективний аналіз	Оперативний (поточний) аналіз	Стратегічний аналіз
Можливість забезпечення управління релевантною інформацією (доречність, релевантність)	+	+	+
Перевищення ефекту від використання інформації над витратами по забезпеченню нею управління	+		+
Придатність до машинної обробки	+	+	+
Неперервність	+	+	+
Перспективність			+
Оперативність		+	
Своєчасність		+	
Достовірність	+	+	+
Нейтральність	+	+	+
Репрезентативність (повнота висвітлення)	+		+
Порівнянність (зіставність)	+	+	+
Суттєвість	+	+	+
Правдивість	+	+	+
Функціональність	+	+	+

Джерело: Розроблено автором

Отже, згідно з проведеними дослідженнями, найбільш повно використовуються якісні характеристики, які визначають цінність та ефективність оперативного(поточного, ситуаційного) аналізу, що пов'язано з його актуальністю для управління в режимі реального часу, необхідністю своєчасного прийняття виважених управлінських рішень.

Також важливою ознакою і засобом забезпечення цінності аналітичної інформації є її узгодження з принципами управління - у цілому та фінансового менеджменту як його вагомої частини.

До числа найважливіших принципів фінансового менеджменту І.А.Бланк відносить:

1. інтегрованість з загальною системою управління підприємством;
2. комплексний характер формування управлінських рішень;
3. високий динамізм управління;
4. варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень;
5. орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства[8,с. 10].

Розглянемо характер взаємозв'язку принципів фінансового менеджменту та якісних характеристик аналітичної інформації. Найбільш затребуваними у процесі реалізації принципів фінансового менеджменту є наступні якісні характеристики аналітичної інформації: можливість забезпечення управління релевантною інформацією (доречність, релевантність); неперервність; достовірність; функціональність; цінність; доступність; прозорість для користувачів; дохідливість і зрозумілість для користувачів.

Можливість забезпечення управління релевантною інформацією (доречність, релевантність) напряму пов'язана з високою динамічністю прийняття управлінських рішень у менеджменті. Саме тому у сучасних умовах здійснюється автоматизація облікових і аналітичних процесів, щоб максимально зблизити аналітичне забезпечення з моментом прийняття і підтримки управлінських рішень. Вважаємо, що інші якісні характеристики доповнюють відносну цінність аналітичної інформації, посилюючи відповідний синергетичний ефект. Тому при розробці чи удосконаленні відповідних методик аналізу

необхідно обов'язково враховувати необхідність дотримання першочергово саме ці якісних характеристик, що максимально наблизить цінність аналізу до абсолютної.

Список джерел

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 (МСФЗ 1). «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»(версія перекладу українською мовою – на 01.01.2016 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/929\\_013](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/929_013)

3. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.

4. Кіндрацька Л.М. Абсолютна і відносна цінність облікової інформації//Тези виступів Другої міжнародної науково-практичної конференції «Удосконалення обліку, аналізу, аудиту і звітності у сучасних умовах глобалізаційних процесів у світовій економіці». - Ужгород:ДВНЗ «УжНУ», 2015. – 274с.

5. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств//За ред.. С.І. Шкарабана, М.І. Сапачова. – Тернопіль, ТАНГ, 1999.405с.

6. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – 2-е изд., доп. и перероб. – М.:ИНФРА – М, 2001. – 352 с.

7. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз: історія та тенденції розвитку: Монографія. – Рівне, УДУВГП, 2002. – 182 с.

8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-центр, 1999. – 528с. © Лазаришин А.В., 2016

## **4.2. Конвергенція обліково-аналітичних та фіскальних механізмів інвестування в Україні**

Одним з найпоширеніших способів вкладання капіталу на сучасному етапі розвитку економіки є інвестиції. Інвестиції є основою розвитку підприємства, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт власного виробництва, можливості вирішення соціальних й екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного, фінансового та людського капіталів. Без надійних основ інвестиційної діяльності, якими професійно володіли

спеціалісти відповідно профілю, важко сподіватися на сталий розвиток вітчизняного виробництва, науково-технічний та соціальний прогрес, а з ним і на належне місце у світовому господарстві.

Важливість проблеми поліпшення інвестиційного клімату привертає постійну увагу до цієї теми вчених в Україні та за її межами. Дослідження різних аспектів інвестиційного розвитку та ефективності інвестицій відображені у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Амоша, Г. Арнаутів, І. Бланк, М. Бойко, М. Василевський, Л. Вовк, В. Долішній, Д. Єндовіцький, М. Крупка, П. Куцик, М. Колесник, Г. Клейнер, Є. Крикавський, С. Кубів, Є. Крикавський, Г. Маркович, С. Мочерний, Я. Мелкумов, О. Мертенс, П. Массе, А. Поручник, С. Рос, С. Рилєєв, Г. Строкович, О. Судакова, Н. Татаренко, Д. Тиксьє, О. Устенко, П. Хавранек, Н. Чухрай, О. Чабанюк, А. Філіпенко, С. Lawgence, С. Camerer, R. Thaler, A. Shleifer та інші. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку здійснено також у працях Дж. Кейнса, Д. Йоргенсона, У. Шарпа, Г. Александер, Дж. Бэйли та інших. Позитивним є те, що науковці розглядають інвестиційну діяльність як забезпечувальну складову виробничого процесу. Однак слід зазначити, що фінансові інвестиції хоча і набувають все більшого поширення, однак і на сьогоднішній день залишаються відносно новим та недостатньо дослідженим явищем у діяльності суб'єктів господарювання.

Дослідження інвестиційної діяльності підприємств доцільно розпочати із визначення економічної сутності категорії «інвестиції». Нами помічено, що у науковій літературі існує багато модифікацій поняття «інвестиції», поява яких зумовлена специфікою та традиціями різних економічних шкіл та течій. Існують дві версії походження терміну «інвестиція». Одна група авторів вважає, що цей термін походить від латинського слова «investire», що означає «облачати», «вкладати»; інша – походить від англійського слова «investments», що означає «капітальні вкладення» [1].

Категорія інвестицій у вітчизняній і зарубіжній літературі визначається по-різному. Широко розповсюдженою є інтерпретація «інвестицій» як здійснення певних економічних проектів у теперішній час, щоб у майбутньому одержати дохід.

Так, французький економіст П. Массе вважає, що найзагальніше визначення інвестиції, яке можна дати акту вкладання капіталу, зводиться до того, що «інвестування є актом отримання задоволення у майбутньому від поточних інвестиційних благ» [2, с. 15]. Водночас І.О. Бланк «оцінює інвестиції як кошти, майнові й інтелектуальні цінності держави, юридичних і фізичних осіб, що спрямовуються на створення нових підприємств, реконструкцію й технічне переоснащення діючих, придбання нерухомості, акцій, інших цінних паперів із метою одержання прибутку» [3, с. 10-11]. Дж. Кейнс трактував інвестиції як «поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду ..... частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання» [4]. У цьому твердженні чітко виявлена подвійність інвестицій. З одного боку, це розмір акумульованого доходу для накопичення ресурсів, тобто потенційний інвестиційний попит, а з іншого боку - форма витрат, які визначають зростання вартості капітального майна, тобто як реалізовані попит та пропозиція.

Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансові інвестиції - це активи, що утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання капіталу або інших вигод для інвестора. Також згідно цього ж НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансові інвестиції поділяються на довгострокові фінансові інвестиції, поточні (короткострокові) фінансові інвестиції, еквіваленти грошових коштів [5].

Таким чином, в умовах стабільного розвитку економіки інвестиції відіграють важливу роль у здійсненні індивідуального і суспільного відтворення. Отже, інвестиції: забезпечують економічне зростання економіки; дають можливість формувати структуру національної економіки, що відповідає вимогам ринкової кон'юнктури; служать засобом для вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів; використовуються суб'єктами господарювання для досягнення стабільності виробництва і конкурентоспроможності, а державою – для забезпечення економічного зростання й успішного вирішення соціальних проблем; необхідні для впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Різноманіття підходів до визначення інвестицій багато в чому зумовлене різноманіттям форм і об'єктів інвестування.

В процесі дослідження питання фінансових інвестицій нами було виявлено особливості їхнього розвитку. Становлення та розвиток ринку фінансових інвестицій в Україні мав мінливий характер. Розвиток ринку фінансових інвестицій в Україні починається з 90-х років минулого століття. З постанням незалежності в Україні відбувалася ціла низка трансформаційних процесів. Так, в 1991 році був прийнятий Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» та створено Українську фондову біржу. З 1992 по 1993 роки - період появи перших українських акцій і перших торговців цінними паперами. З 1994 по 1996 роки - період масової приватизації. Виходить Декрет Кабінету Міністрів «Про довірчі товариства» і Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Створено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку та прийнято Закон «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». В 1997 році фактично встановлений ринок цінних паперів. Активно розвивається Перша фондова торговельна система. З'являються перші українські фондові індекси. В 1998 році внаслідок кризи на російському фондовому ринку та Азіатської кризи український ринок характеризується процесами падіння. В 1999 році відбувається завершальний етап приватизації та корпоратизації, що призводить до зменшення випуску акцій. З 2001 по 2008 роки відбувається збільшення інвестицій в Україну. Проте з кризою, яка наступила у 2008 році, економіка країни зазнала неабиякого занепаду. Держкомстат України зафіксував двократне (до 432 млн. дол. США) прискорення відтоку прямих іноземних інвестицій з України. З 2010 по 2016 роки стабільність відновилася, макроекономічні показники почали покращуватися, економіка України стала привабливішою для потенційних інвесторів. В проміжок цих років, важливим фактором залучення фінансових інвестицій стало проведення в Україні чемпіонату Європи з футболу. Така подія континентального значення залучила значні кошти на розвиток як загальнонаціональних інфраструктурних проєктів (будівництво спортивних та готельних об'єктів, розвиток транспортної мережі та інше), так і сфери обслуговування та туризму. Сприятливий інвестиційний клімат – першочергове завдання, завдяки якому економіка

держави отримає важливі фінансові вливання для подальшого розвитку.

Сучасний розвиток світової економіки відзначається цілою низкою чинників, а саме:

- сучасна світова економіка характеризується підвищенням ролі науково-технічного прогресу, інформатизацією та комп'ютеризацією (використання комп'ютерних облікових програм дозволяє підвищити оперативність ведення обліку, збільшити рівень його деталізації, посилити контроль за правильністю та достовірністю облікової інформації на всіх етапах її обробки);

- екологічні проблеми на сьогодні є домінуючими у соціально-економічному житті, а їх вирішення, перш за все, потребує екологічно свідомого управління бізнес-процесами (облік як основна інформаційна система підприємства має забезпечувати створення інформації та управління нею для прийняття економічних рішень, які б гарантували існування підприємства в довгостроковій перспективі, що передбачає зниження та запобігання екологічним ризикам);

- міжнародна економіка зараз знаходиться під вагомим впливом геополітичних змін (політичний та економічний устрій світу характеризується домінуючою роллю США, процесом формування та розширення Європейського Союзу),

які безпосередньо впливають на розвиток системи обліку фінансових інвестицій.

В умовах ринкових відносин бухгалтерський облік будь-якого економічного суб'єкта виходить далеко за межі рахівництва і простої послідовності реєстрації господарських фактів. Наприклад, М.І. Кутер зазначає, що «як тільки бухгалтер робить припущення і відображає не тільки очевидні факти, виникає простір для ствердження, групових інтересів» [6, с. 542-543]. Тобто це означає, що бухгалтер, окрім констатації об'єктивних господарських процесів (наприклад, виплата грошових коштів), які не мають альтернативного підходу, починає робити припущення про наявність визначених умов або неіснуючих у дійсності подій (наприклад, розрахунок фінансового результату або розподіл накладних витрат) з метою отримання інформації, необхідної, передусім, для аналізу ефективності роботи підприємства. Наслідком впровадження змін

є залучення із зарубіжної практики значної кількості якісно нових понять та явищ.

Для досягнення більшого ефекту від оптимізації ведення обліку фінансових інвестицій необхідно звернути увагу на ще один аспект – уніфікацію системи обліку. Система інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку фінансових інвестицій повинна включати такі складові, як уніфікована система формування довідників, система визначення облікових показників, уніфікована система документування. Впровадження такої системи на підприємствах забезпечить ряд переваг, зокрема дозволить спростити обліковий процес, а також отримати більш достовірну облікову інформацію щодо фінансових інвестицій.

Важливу роль в обліку фінансових інвестицій відіграє комп'ютеризована система бухгалтерського обліку, яка відображає операції з фінансовими інвестиціями. Така система повинна передбачати:

- документування господарських операцій щодо фінансових інвестицій та формування інформаційної бази даних: введення інформації з первинних документів (договори купівлі-продажу цінних паперів, бланки цінних паперів, глобальні сертифікати тощо); котирування документів; формування бухгалтерських записів масиву інформації про господарські операції з фінансовими інвестиціями;

- узагальнення облікових даних щодо фінансових інвестицій та формування облікових реєстрів;

- завершення звітного періоду, формування звітності і аналіз отриманих результатів: виконання процедур закриття місяця; кінцевий розрахунок підсумків оборотів та залишків на рахунках, зокрема і за фінансовими інвестиціями; формування кінцевого балансу, бухгалтерської та іншої звітності; аналіз отриманих результатів та підготовка інформації для прийняття рішень.

Досвід розвинутих країнах світу, де стандарти обліку інвестиційних операцій є уніфікованими, свідчить, що уміло сформована системи обліку є важливою складовою загального механізму управління господарською діяльністю підприємств. Ринкові відносини зумовлюють рекомендаційний характер численних положень нормативної бази та існування різних варіантів дій залежно від конкретних умов діяльності



підприємства та впливу зовнішніх чинників. Інтенсивний та швидкий розвиток всесвітнього ринку інвестицій сприяє розробці загальних принципів обліку і звітності, тобто впровадженню міжнародних стандартів фінансової звітності. В міжнародних стандартах регламентуються основні моменти того напрямку обліку, який розглядається в певному стандарті та які використовуються при розробці національних стандартів. Саме тому П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» має ряд спільних моментів з МСФЗ та МСБО. Міжнародні стандарти пропонують також застосування окремих методів оцінки для фінансових інвестицій у підприємства, на які інвестор здійснює суттєвий вплив або вирішальний контроль, а саме фінансових інвестицій, в асоційовані та дочірні підприємства, а також у спільну діяльність.

На сучасному етапі розвитку великий вплив на економічний розвиток України, інтеграцію її економіки в європейський економічний простір, вихід продукції вітчизняних виробників на світовий ринок, підвищення конкурентоздатності українських підприємств на ринку послуг має ефективно здійснення інвестиційної діяльності на всіх рівнях: держава - регіон - галузь - підприємство. Для підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств на державному рівні мають виконуватися важливі умови: формування та реалізація виваженої інвестиційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо. На рівні регіонів та окремих галузей економіки ефективному здійсненню інвестиційної діяльності має сприяти розробка та реалізація регіональних і галузевих програм інвестиційного розвитку.

Як показує зарубіжний і вітчизняний досвід, сама по собі інвестиційна сфера не спроможна ефективно розвиватися за рахунок саморегулюючих механізмів, тобто сама по собі. Для її розвитку необхідно впроваджувати важелі державного впливу, спрямовані на покращення інвестиційного клімату і підвищення ефективності інвестування.

В системі державного регулювання (управління) економікою регулювання інвестиційної діяльності є основною складовою частиною, важливим інструментом підтримки інвестиційної діяльності та інструментом реалізації інвестиційної

політики держави. Основною метою державного регулювання інвестиційних процесів є забезпечення реалізації соціальних, економічних, науково-технічних програм розвитку суспільства та державний захист і підтримка інвестицій.

У випадку нашої країни, зважаючи на об'єктивні та суб'єктивні причини, реформування економіки потребує значної фінансової підтримки з боку держави, але її внутрішні джерела дуже обмежені і використовуються переважно для підтримки життєво важливих сфер економіки, тому велика увага приділяється пошуку додаткових джерел фінансування розвитку економіки, серед яких велике значення відіграють іноземні інвестиції.

Як і в ряді країн державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється шляхом прямого втручання за допомогою: прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв; встановлення державних норм та стандартів; встановлення антимонопольних заходів; регулювання участі інвестора у приватизації власності; визначення умов користування землею та іншими природними ресурсами; експертиза інвестиційних проектів; забезпечення захисту інвестицій), та непрямого втручання за допомогою: бюджетно-податкової політики; грошово-кредитної політики; амортизаційної політики; регулювання фондового ринку; інноваційної політики; політики заохочення іноземних інвестицій; інших непрямих форм державного регулювання інвестиційної діяльності.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється у таких формах: пряме управління державними інвестиціями; регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності, що включає організаційно-правові, економічні, грошово-кредитні методи; контроль за законністю здійснення інвестицій усіма учасниками інвестиційної діяльності [7].

Для контролю за правильністю використання державних коштів встановлено державне пряме регулювання інвестиційних процесів. Таке регулювання в себе включає: прогнозування і планування обсягу державних інвестицій;

визначення умов та виконання конкретних дій щодо державного інвестування; розміщення державних замовлень та контроль за їх виконанням.

Структура організаційно-правових методів регулювання здійснення інвестиційної діяльності охоплює: розроблення відповідного нормативного законодавства; розробку державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; ліцензування інвестиційної діяльності; державну експертизу державних програм та проектів; антимонопольні заходи; приватизацію і роздержавлення; умови використання землі та інших природних ресурсів. Нормативно-правова база діяльності іноземних інвесторів в Україні є досить недосконалою, громіздкою та нестабільною.

Велике значення для вітчизняних та закордонних інвесторів має законодавче визначення самого механізму здійснення інвестицій в економіку. Такий механізм може в себе включати: по-перше, види інвестицій і визначення сфери їх правового регулювання, в тому числі особливості участі різних інвесторів у кредитуванні інвестиційних проектів, а також права юридичних осіб на емісію боргових цінних паперів, надання вексельних кредитів; по-друге, порядок набуття прав власності інвестором; по-третє, порядок державного регулювання інвестиційної діяльності, що включає принципи розміщення централізованих інвестиційних ресурсів і державних замовлень, механізм державної підтримки пріоритетних галузей і виробництв.

Економічні методи регулювання умов здійснення інвестиційної діяльності включають: податковий механізм, амортизаційну політику, систему ціноутворення, надання фінансової допомоги.

Основними інструментами грошово-кредитної політики для регулювання інвестиційної діяльності є: встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків, тим самим сприяючи активному використанню коштів для кредитування та інвестування; операції на відкритому ринку з державними цінними паперами; політика облікової ставки НБУ, за якою він продає кредитні ресурси банкам, збільшуючи або зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій.

Основним регулятором економіки, в тому числі інвестиційної політики в державі, є фіскальна політика, у центрі якої перебуває податкова система. Базою податкової політики повинна бути розроблення важелів впливу на економічні процеси, що відбуваються в країні за ринкових відносин.

В сприятливому інвестиційному кліматі податкова система повинна стимулювати підприємців до вкладення коштів у реальний сектор економіки, але вона поки що не враховує можливість інвестування початку діяльності підприємства за рахунок його засновників, забезпечення їм такого рівня доходу, який міг би зацікавити інвесторів у подальшому розвитку виробництва.

Недосконалість нормативно-правової бази є потужним важелем стримування іноземних інвестицій в Україну, а саме: нерівномірний розподіл податкового тиску, який є надмірним для легально працюючих суб'єктів господарювання на тлі існування величезного тіньового сектора економіки. Незважаючи на те, що переважна більшість іноземних інвесторів намагається вести прозорий та легальний бізнес, "тінізація" економіки суттєво ускладнює їх співпрацю з вітчизняними підприємствами, які не завжди в змозі дозволити собі ризик ведення прозорих і легальних операцій. Велика частка вилучення прибутку, нестабільність податкових ставок та правил нарахування перешкоджають ефективному веденню бізнесу в Україні. Внаслідок існуючої податкової політики створюються реальні передумови для відпливу робочої сили і капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів. Законодавчим та виконавчим органам необхідно при формуванні податкової системи враховувати вплив усіх видів податків на доходи суб'єктів господарювання, обсяги їх виробництва та рівень цін на виготовлену продукцію, на розмір доходів та обсяг національного продукту. Податкова політика трансформаційного періоду має враховувати пріоритетність розвитку окремих галузей національної економіки. Для створення умов щодо стимулювання розвитку підприємств у сфері виробництва необхідне законодавче регулювання, яке базується на завданнях розвитку пріоритетних галузей.

Основною метою податкової реформи має стати: зменшення податкового навантаження на реальні сектори економіки, збільшення конкурентоспроможності бізнес-сектору, залучення до оподаткування тіньового сектору економіки, комп'ютеризація інформаційної системи контролюючих органів.

Встановлення податкових пільг для інвестиційної діяльності та інвестиційний податковий кредит дозволять зменшити податкові зобов'язання з податку на прибуток на певний відсоток суми коштів, інвестованих у придбання необоротних активів. Цей інструмент поширений у США, Австрії та багатьох інших країнах світу, де його застосування призвело до швидкого оновлення матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання, переозброєння виробництва, модернізації потужностей. У Франції та Німеччині законодавство передбачає від 10 і більше видів податкових кредитів. В Іспанії пільги надаються для інвестицій капітального характеру, в Португалії – інвестицій у створення нових робочих місць на відповідних територіях.

На сьогоднішній день законодавча база, яка регулює діяльність іноземних інвесторів на території України для підприємств з іноземними інвестиціями, передбачає: національний режим валютного регулювання та стягування податків і зборів, встановлений законами України для підприємств, створених без участі іноземних інвесторів; врегулювання питань здійснення іноземних інвестицій у формі придбання державних боргових зобов'язань; порядок стягнення податку на додану вартість з операцій передачі основних засобів як внеску до статутного фонду юридичної особи для формування її цілісного майнового комплексу в обмін на емітовані нею корпоративні права; створення сприятливих умов для інвестування пошуку, розвідування та видобування корисних копалин в Україні.

Важливим стратегічним завданням України є використання можливостей після впровадження диверсифікованого механізму пільгового режиму оподаткування у спеціальних економічних зонах. Основними цілями створення таких зон є можливість притоку іноземного капіталу, створення додаткових робочих місць, надходження

іноземної валюти, покращення стану інфраструктури регіону в якому створюється вільна економічна зона. Але для того, щоб іноземні інвестиції в економіку України збільшувались та поширювались, необхідно створити умови, а саме:

- спростити процедури, що регламентують взаємовідносини держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій;

- створити надійну законодавчу систему страхування та перестраховування інвестиційних ризиків, заснувати за участі держави страхові компанії і забезпечити їх вихід на міжнародні страхові ринки;

- надати іноземному інвесторові права оренди на земельну ділянку під розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін;

- створити нормативно-правову базу з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій для розробки родовищ корисних копалин;

- забезпечити реалізацію спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях;

- залучити в інвестиційну сферу заощадження іноземних громадян з використанням гарантійних механізмів їх повернення;

- створити системи гарантій стабільності для забезпечення довготермінового фінансування інвестиційних проектів.

Провівши дослідження в сфері стимулювання та регулювання інвестиційних процесів у вітчизняній економіці необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку економіки для залучення іноземних інвестицій необхідно:

- створити стабільне законодавче середовище для підприємництва;

- стабілізувати політичну та військову ситуацію в Україні;

- розвивати інформаційне забезпечення за кордоном потенційних іноземних інвесторів стосовно перспективних українських інвестиційних проектів і програм;

- створити умови для організаційної та правової підтримки інвестиційної діяльності;

- проводити постійні рекламні кампанії та інші інформаційні заходи.

Також поряд з новими формами залучення інвестицій необхідно використовувати існуючі способи та методи, а саме: використовувати для лобіювання економічних інтересів України та залучення іноземних інвестицій можливості торгових представництв України за кордоном.

Список джерел

1. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах [Текст] / М.Р. Лучко, І.Д. Бенько. – К.: Знання, 2006. – 311 с.

2. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения [Текст] / П. Массе. – М., 1971. – 27 с.

3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н «Ника-Центр», 2001. – 448 с.

4. J.M. Keynes. General Theory of Employment, Interest and Money. Collected Writings of Jjhn Maynard Keynes, vol. VII, London-Macmillan, 1973.

5. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затв. Наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 і зареєстровано Міністерством юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868 (із змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

6. Кутер М.И. Теория зд ик ерського учета: [ зд ик] / М.И. Кутер. – [2-е зд., перераб. И доп.] – М.: Финансы и статистика, 2002. – 640 с.

7. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ ( зі змінами та доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

© Лобода Н.О., 2016

### **4.3. Актуальні проблеми обліку фінансових інвестицій у гірничо-збагачувальних підприємствах Криворіжжя**

Інвестиції як економічна категорія ввійшли у вітчизняну літературу і практику у 90-х роках ХХ століття, а з входженням України в ринкову систему господарювання з'ясуванню економічної сутності інвестицій надавалося все більше уваги, проте наукова думка й досі не дала універсального визначення інвестицій, яке б відповідало потребам теорії і практики

господарювання.

Існують дві версії погодження терміну «інвестиція». Одна група авторів вважає, що цей термін походить від латинського слова «investio», що означає «одягати»; інша – від латинського «invest», тобто вкладати.[1, с.107].

Відносно трактування терміну «інвестиції» існують різні думки. Це обумовлено тим, що:

–нерідко категорію «інвестиції» ототожнюють з капіталом, сутність якого трактується науковцями по-різному;

–у деяких авторів існує невизначеність відносно змісту термінів «капітальні інвестиції» та «капітальні вкладення»;

–науковці неоднаково підходять до визначення внутрішнього змісту інвестицій і не відображають характерні риси інвестицій як економічної категорії.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність», «інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності». [3].

Інвестиційна діяльність - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави з придбання і реалізації необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційна діяльність поділяється на види, які залежать від джерела інвестування. При цьому суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами і учасниками) можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави в особі Урядів. Головним суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор, який вкладає власні, позичені або залучені кошти в



об'єкти інвестування, приймає рішення щодо форм і способів їх використання, несе повну майнову та фінансову відповідальність за результати використання інвестованих коштів.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути і будь-яке майно, в тому числі основні фонди та оборотні кошти в усіх галузях та сферах економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Слід вказати, що гірничо-металургійний комплекс розглядають як базову експортно-орієнтовану галузь, що забезпечує потреби всіх галузей економіки України в металопродукції як основного конструкційного матеріалу. Основною сировинною ланкою комплексу є підприємства, що забезпечують видобуток, збагачення та агломерування залізних, марганцевих і хромітових руд. [2,с.224].

Такі підприємства Криворіжжя, як ПАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» - це комбінати, визнанні в Європі із закінченим циклом підготовки доменної сировини – залізнорудного концентрату, обкотишів та іншої залізорудної сировини.

Група «Метінвест» об'єднує зазначені підприємства і уявляє собою інтегровану компанію, що має дивізіонну структуру побудови бізнесу, що найбільшою мірою відповідає поставленим базовим принципам: забезпечувати високу інвестиційну привабливість і прозорість корпоративної структури.

Фінансові інвестиції - це інвестиції, які передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів.

Фінансові інвестиції здійснюються з метою отримання доходу у вигляді дивідендів або зростання ринкової вартості акцій, здійснення впливу на діяльність підприємства, що інвестується, отримання податкових пільг у зв'язку з інвестиціями тощо.

До основних цілей здійснення фінансових інвестицій підприємств доцільно віднести:

- одержання прибутку;
- поглинання чи здобуття контролю над підприємством-

конкурентом, у т. ч. з метою його ліквідації;

- створення інтегрованих корпоративних структур;
- поліпшення фінансово-господарських зв'язків з постачальниками та покупцями;
- диверсифікація діяльності та одержання доступу до певного сегмента ринку;
- збереження ліквідних резервів.

За сучасних умов господарювання бухгалтерський облік залишається основним інформаційним джерелом управління як на рівні суб'єктів господарювання, так і на макроекономічному рівні. В Україні основні правила та принципи ведення облікового процесу, складання та подання фінансової звітності регламентуються безпосередньо Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996-XIV [4], відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Метою організації обліку фінансових інвестицій є забезпечення об'єктивної оцінки, своєчасного реєстрування та повного відображення в облікових регістрах операцій, пов'язаних із фінансовими інвестиціями, можливістю узагальнення інформації про такі операції у звітності з метою забезпечення інформаційних потреб зацікавлених осіб, а також з порядком їх внутрішнього аудиту та аналізу з метою уможливлення зростання ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Виходячи з вищезазначеного, організація обліку фінансових інвестицій полягатиме у наступному:

- забезпечення обґрунтованої класифікації операцій із фінансовими інвестиціями для потреб обліку;
- організація оцінки фінансових інвестицій на дату здійснення та дату формування балансу;
- організація своєчасного і правильного документування операцій із фінансовими інвестиціями;
- організація аналітичного та синтетичного обліку фінансових інвестицій;
- організація підсумкового обліку в облікових регістрах, Головній книзі та формування фінансової звітності;
- організація проведення інвентаризації наявних цінних паперів, поточного стану та ефективності фінансових операцій

підприємства;

– організація внутрішнього аудиту з використанням прийомів аналізу і надання обґрунтованої оцінки дієвості управлінських рішень щодо правомірності та ефективності здійснених операцій з фінансовими інвестиціями.

Одним із етапів організації обліку фінансових інвестицій є організація їх первинного, поточного та підсумкового обліку.

Умовно весь документообіг з фінансових інвестицій можна поділити на :

- надходження фінансових інвестицій;
- оцінку фінансових інвестицій;
- нарахування та одержання відсотків за інвестиціями;
- погашення і реалізація фінансових інвестицій.

Відповідно до цього кожний етап обліку буде оформлюватися документами, які складаються відповідно до змісту господарської операції. Але першочерговим юридичним документом, який оформлюється під час придбання фінансових інвестицій, є і залишається - договір.

Важливим етапом організації обліку фінансових інвестицій є їх оцінка, яку здійснюють за різними методами залежно від способу їх придбання, на дату балансу та вибуття.

Ми вважаємо, що оцінку фінансових інвестицій, необхідно проводити на кожному етапі їх обліку у інвестора. Зокрема: на першому етапі доцільно вірно визначити первісну вартість придбаних фінансових інвестицій та відтворити її у бухгалтерській документації; другий етап – це переоцінена вартість; третій етап передбачає розрахунок чистої вартості реалізації з використанням загальноприйнятих методів оцінки.

Для правильного відображення фінансових інвестицій підприємством в бухгалтерському обліку, як за національним так і за міжнародним досвідом, оцінка передбачається на дві дати: первісна оцінка фінансових інвестицій та на дату балансу (табл.1).

Отже, собівартість фінансової інвестиції складається з:

- ціни придбання;
- витрат, що безпосередньо пов'язані з придбанням: (комісійна винагорода; мито; податки; збори; обов'язкові платежі; інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням даної фінансової інвестиції).

Таблиця 1

## Складові собівартості фінансових інвестицій в залежності від способу придбання

Спосіб придбання фінансових інвестицій	Собівартість фінансових інвестицій
1. Придбання за грошові кошти з поточного рахунку чи за готівку	фактично сплачені грошові кошти; витрати, що безпосередньо пов'язані з придбанням фінансових інвестицій
2. Придбання шляхом обміну на цінні папери власної емісії	справедлива вартість переданих цінних паперів; витрати, що безпосередньо пов'язані з придбанням
3. Придбання шляхом обміну на інші активи	справедлива вартість переданих цінних паперів; витрати, що безпосередньо пов'язані з придбанням

Джерело: Складено автором

Згідно П(С)БО 19 справедлива вартість цінних паперів – це поточна ринкова вартість, яка визначається на фондовому ринку, а за відсутності такої – експертна оцінка [6].

Оцінка фінансових інвестицій на дату балансу за ПСБО 12 «Фінансові інвестиції» передбачає застосування трьох основних методів оцінки [5]:

- 1) оцінка фінансових інвестицій за справедливою вартістю;
- 2) оцінка за амортизованою собівартістю;
- 3) метод участі в капіталі.

Варто зауважити, що оцінка фінансових інвестицій згідно із національними стандартами бухгалтерського обліку залежить, як від виду фінансових інвестицій, так і від терміну на який вони придбані і будуть утримуватись на підприємстві.

При придбанні, перепродажу цінних паперів за грошові кошти з каси або поточного рахунку підставою для здійснення записів в бухгалтерському обліку є прибутковий касовий ордер чи виписка банку. Якщо вартість придбаних (перепроданих) цінних паперів (таких як облігації та інші аналогічні цінні папери) вища або нижча від їх номінальної вартості, додатково складається довідка бухгалтерії, в якій зазначається списання або донарахування частини різниці між купівельною та номінальною вартістю (по розрахунку) цінного паперу.

За кожним пакетом придбаних цінних паперів на гірничо –

збагачувальних підприємствах в 2-х примірниках складається реєстр. Однак змістовній структурі вказаного документу бухгалтерами приділяється не значна увага з посиланням на його простоту складання. Слід вказати, що реєстр повинен мати наступні обов'язкові реквізити: найменування емітента; номінальну ціну цінного паперу; купівельну вартість; номер, серію; загальну кількість; дату купівлі; дату продажу.

Бухгалтерський облік наявності та руху поточних фінансових інвестицій ведеться бухгалтерією комбінатів на рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» за передбаченими субрахунками. [8,9].

Для обліку довгострокових інвестицій використовується рахунок 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». Рахунок призначений для узагальнення інформації про наявність та рух довгострокових інвестицій (вкладень) у цінні папери інших підприємств, облігації державних та місцевих позик, статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном. [8,9].

За дебетом рахунка відображається вартість довгострокових інвестицій, за кредитом - їх вибуття (списання) чи зменшення вартості, а також одержання дивідендів від об'єкта інвестування, якщо облік інвестицій ведеться за методом участі в капіталі.

Рахунок 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» має такі субрахунки: 141 «Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі»; 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам»; 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам».

На нашу думку, для вірного обліку довгострокових фінансових інвестицій необхідно визначитись - кому (пов'язаним чи непов'язаним сторонам) здійснюються інвестиції та на який строк.

Згідно із П(С)БО 23 пов'язаними сторонами вважаються:

- підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб;
- особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність. [7].

Суттєвий вплив – повноваження брати участь у прийнятті рішень з фінансової, господарської та комерційно політики об'єкта інвестування без здійснення контролю цієї політики.

Перелік пов'язаних сторін повинен визначатися підприємством у наказі про облікову політику, враховуючи сутність відносин, а не лише юридичну форму (превалювання сутності над формою).

Відносини між пов'язаними сторонами –це відносини:

– материнського (холдингового) і його дочірніх підприємств;

– спільного підприємства і контрольних учасників спільної діяльності;

– підприємства-інвестора і його асоційованих підприємств;

– підприємства і фізичних осіб, які здійснюють контроль або мають суттєвий вплив на це підприємство, а також відносини цього підприємства з близькими членами родини кожної такої фізичної особи;

– підприємства і його керівника та інших осіб, які належать до управлінського персоналу підприємства, а також близьких членів родини таких осіб.

Отже, якщо довгострокові інвестиції здійснюються пов'язаним сторонам, то їх облік ведуть на субрахунках 141 чи 142. Але, щоб визначити на якому з цих двох субрахунків враховувати такі інвестиції, необхідно визначити відсоток володіння корпоративними правами підприємства, в яке вкладаються фінансові інвестиції. Так, за методом участі в капіталі враховуються інвестиції у підприємство, володіння корпоративними правами якого знаходиться в межах від 20 % до 50 %. Якщо відсоток володіння становить понад 50 %, то звітність такого підприємства консолідується із звітністю материнського.

Отже, вище викладена організація обліку фінансових інвестицій уможливорює формування необхідної інформації для потреб управління інвестиційною діяльністю підприємств.

#### Список джерел

1. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії/ М.М. Лук'яник // Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія: Фінанси і кредит. – 2003. – № 2. – С. 107-110.

2. Ступнік М.І. Стан і перспективи розвитку підземних гірничих робіт у Криворізькому басейні / М.І. Ступнік, В.О.Калініченко, В.О. Колосов // Розробка родовищ: щоріч. наук.-техн. зб. – Д.: ТОВ «Лізунов Прес», 2013. – С. 223 – 228.

3. Про інвестиційну діяльність Закон України [від 18.09.1991р. № 1561] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України [від 16.07.1999 р. № 996-XIV] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/Zak\\_basa/Z996/](http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/Zak_basa/Z996/)

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [Текст]: [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» [Текст]: [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999р. №163] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [Текст]: [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.06.2001 р. № 303] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій [Текст]: [затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291.] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>

9. Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій [Текст]: [затверджений наказом Міністерства фінансів від 30.11.1999 р. № 291] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс] : Міжнародний документ у редакції від 17.10.2013 р. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929015/>

© Шендригоренко М.Г., 2016

#### 4.4. Визнання і оцінка результатів основної операційної діяльності

Основним завданням оцінки результатів основної операційної діяльності є інтерпретація поточного стану підприємства з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища та їх впливу на діяльність організації, а також визначення ключових конкурентних переваг, що їх можна буде отримати в майбутньому, внаслідок відповідних процесів. Використання фінансових показників в ході оцінки основної операційної діяльності зумовлене їх зручністю та порівнюваністю для визначення сильних та слабких компонентів обраних варіантів стратегічного розвитку.

При розгляді механізму оцінки результатів основної операційної діяльності варто зупинитися на визначенні поняття «оцінка» в контексті дослідження. Так, в роботі [6, с. 27] автори акцентують увагу на аналітичному аспекті терміну, визначаючи його як: «науку про вартість майна, частину економічного аналізу, що здійснюється на визначених наукових принципах та методологічній базі і є поєднанням математичних методів та суб'єктивних міркувань оцінювача, що базуються на його професійному досвіді, ціль якого полягає у виявленні найбільш ефективного з економічної точки зору використання об'єкта через дослідження попиту та пропозиції на відповідному ринку, а також у розробці економічної моделі оцінки об'єкта, яка прогнозувала б найбільш вірогідну ціну його продажу». В свою чергу, Н.М. Малюга ставить наголос на різноплановості поняття «оцінка» та проводить паралель між людським існуванням та роллю оціночних орієнтирів в житті людини [5, с. 11].

Слід звернути увагу на думку П.П. Німчинова, який під оцінкою розумів «спосіб вираження на певному рівні в грошовому вимірнику засобів господарства». Аналогічне трактування дає М.Т. Білуха: «оцінка – це спосіб відображення у обліку майна, господарських операцій і всієї господарської діяльності в узагальнюючому грошовому вимірнику» [6, с. 32].

Підкреслюючи роль оцінки як елементу методу бухгалтерського обліку Л.Г. Ловінська зазначає, що «функція оцінки впливає з її сутності і полягає у вимірюванні вартості об'єктів бухгалтерського обліку. При цьому оцінка виступає як



передумова обліку і як його мета, результат. Як передумова обліку оцінка забезпечує можливість узагальнювати різноманітні об'єкти при їх відображенні в синтетичному обліку і фінансовій звітності» [4, с. 14].

Отже, необхідно розглядати тлумачення «оцінки результатів основної операційної діяльності» як пошук у кожному процесі найбільш стійких закономірностей і тенденцій, зв'язків здатних відігравати вирішальну роль у майбутньому, і прогнозування на їх основі показників виробничо-господарської діяльності.

Дослідження науковців свідчать, що застосування методів оцінки результатів основної операційної діяльності є не лише невід'ємним елементом аналізу з позицій майбутнього розвитку, але й важливим з погляду на необхідність для оцінки результуючих параметрів функціонування організації [1, с. 14; 8, с. 8; 9, с. 23].

Визнання і оцінка результатів основної операційної діяльності має відображатися у комплексному підході до аналізу ключових показників, що відображають ступінь ефективності, з метою вироблення відповідних управлінських рішень на наступні періоди. До основних параметрів, які створюють підґрунтя для аналітичної оцінки, слід відносити сукупні витрати та доходи від операційної діяльності. Такий вибір не випадковий, оскільки ці показники є оціночними параметрами для кінцевого етапу основної операційної діяльності – реалізації (показник – прибуток(збиток) від реалізації продукції), а також характеризують ступінь прогресивності двох інших складових етапів – заготівлі і виробництва (показник – собівартість продукції).

Проведення оцінки результатів основної операційної діяльності також повинне базуватися на аналізі прогнозів обсягів виробничої діяльності, що є підставою оптимізації дохідності підприємства, на основі ключових запитів, що надходять із зовнішнього ринкового середовища [2, с. 296].

Процес ефективного функціонування системи управління потребує якісної інформації про вплив різних чинників на виробництво і збут продукції не тільки для цілей контролю і планування виробничих показників, але і прогнозування розмірів ринку, ринкової частки підприємства, цін і структури реалізації.

Оцінка впливу факторів на динаміку витрат, прибутку і рентабельності має бути підготовлена на основі детального вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів, як важливих оперативних і стратегічних інструментів управління. Створення адекватної факторної моделі оцінки, використання її для прогнозування господарських ситуацій, якісне інформаційне забезпечення факторного аналізу вже сформованих і майбутніх результатів основної операційної діяльності машинобудівних підприємств дозволяють приймати своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення, мінімізувати негативний вплив зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу. Достовірна оцінка факторів створює на підприємстві ефективний механізм управління ними. Оскільки на результативність виробництва і реалізації продукції впливає велика кількість різноманітних факторів, в тому числі специфічних для певної галузі, властивих діяльності конкретного підприємства, таким чином і методики, необхідні для їх аналітичного дослідження відрізняються і створюються під конкретну управлінську задачу.

Основоположними інструментами для оцінки результатів є застосування класичних методик аналізу сукупних доходів та витрат від операційної діяльності, особливість яких полягає у достатньому рівні універсальності для практичного використання в процедурах дослідження результативності поточної діяльності виробничих підприємств, що викладені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців-аналітиків [3, с. 180; 7, с. 281]. Застосування інструментарію фінансового аналізу в оцінці результатів основної операційної діяльності є обґрунтованим через те, що побудова стратегії та подальший прогноз у розвитку підприємств має базуватися на розрахунках показників фінансового стану та в окремих випадках на емпіричних дослідженнях. Формалізація оціночного процесу дає можливість вчасно скоригувати вплив відповідних чинників в разі структурних змін у внутрішньому середовищі об'єкта оцінки.

Запропонований порядок дозволяє визначити фактичну обґрунтованість витрат на виробництво і реалізацію продукції. Можна стверджувати, що під впливом об'єктивних факторів абсолютна величина витрат, як правило, збільшується в умовах зростання обсягів виробництва, інфляційних процесів, зміни управлінської політики в частині позиціонування, реклами

продукції, освоєння її нових видів і т. ін. Все це може призвести часом до різкого збільшення витратної складової бізнесу, але наскільки виправданий такий ріст, допоможе переконатися реалізація запропонованих методик аналізу.

Для підтвердження обґрунтованості операційних витрат слід виходити зі співвідношення темпу їх зростання і темпу зростання виручки від продажів (доходів, що генеруються операційною діяльністю). Причому темп зростання виручки повинен бути випереджаючим, оскільки витрати будуть виправданими в тому випадку, коли вони покриті за рахунок отриманих доходів. У даному випадку мова йде про витрати на виробництво і реалізацію продукції, без урахування витрат капітального або фінансового характеру.

Пропонована методика – важлива складова управлінського аналізу діяльності підприємства у відносно стабільних умовах, при незначних коливаннях ринкового попиту, цін, асортименту продукції, що випускається, структури витрат і т.п.

Також однією зі складових оцінки результатів діяльності, як стверджує Г.В. Савицька, вважається оцінка рівня безбитковості, яка проводиться з метою подальшого прогнозування обсягів виробництва в умовах гіпердинамічних змін в ринковому середовищі, а також в системі виробничо-господарських процесів [7, с. 354]. Аналіз безбитковості надає можливість спрогнозувати оптимальні функціональні можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкових запитів на вироблену продукцію.

Проведення оцінки результатів основної операційної діяльності має базуватися на достовірній та вичерпній інформації про функціонування суб'єкта господарювання в аналізованому періоді. Формування інформаційної бази такого аналітичного дослідження включає такі етапи: використання фінансової звітності, що є загальнодоступною та містить узагальнені показники про результати діяльності; застосування управлінської звітності та документації, що вміщує більш деталізовану інформацію щодо окремих якісних сторін досліджуваних процесів розвитку підприємств. Слід відзначити, що облікове забезпечення знаходить відображення в усіх формах фінансової та податкової звітності у згорнутому вигляді, у формах управлінської звітності - в деталізованому, цільовому вигляді.

Але, основним джерелом для формування управлінської звітності в грошовому виразі є інформація, що її містить бухгалтерський облік. Використання в процесі аналітичного дослідження управлінських звітів більш доцільне, оскільки збільшує цінність проведених розрахунків за рахунок точного виявлення впливу тих або інших факторів на відповідні явища чи процеси.

Використання внутрішньої звітності в оцінці основної операційної діяльності машинобудівних підприємств є об'єктивним, оскільки вона більш оперативна, має суттєвий вплив на динаміку функціонування структурних одиниць підприємства, містить інформацію про наявність відхилень від нормативних та планових показників і дає можливість безпосереднього доступу до такої інформації.

Особливе місце в інформаційному середовищі при проведенні оцінки займають бюджети. Цей вид управлінської документації в агрегованому вигляді містить інформацію про ключові показники діяльності підприємств для управління та коригування реально діючої господарської системи. Безпосередньо технологія бюджетування передбачає створення оптимальних умов для генерування інформаційних потоків на усіх рівнях тактичного та стратегічного менеджменту для прийняття відповідних оперативних коригуючих рішень з метою стійкого позиціонування машинобудівного підприємства.

Враховуючи те, що підприємство являє собою багатофункціональний суб'єкт господарювання, то бюджетування доцільно проводити для кожного окремого напрямку діяльності, кожного структурного підрозділу. Така технологія уможливить оцінку ефективності окремих центрів відповідальності великого промислового підприємств.

Отже, спираючись на вищезазначені твердження, управлінську звітність можна розглядати як систему пов'язаних параметричних даних та сформованих індикативних показників, які комплексно описують основні господарські процеси підприємства в цілому та у розрізі окремих центрів відповідальності. Основною її метою виступає забезпечення управлінського персоналу якісною обліковою-аналітичною інформацією, що необхідна для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Змістові характеристики такої звітності мають бути визначені безпосередньо керівниками структурних

підрозділів, що мають повноваження в сфері прийняття окремих рішень щодо діяльності організації.

Одним з ключових параметрів основної операційної діяльності підприємств є сума сукупних доходів. Основною складовою таких доходів являється виручка від реалізації продукції, яку можна розчленувати за допомогою адитивних моделей на кількісні фактори (обсяг виробництва в натуральних одиницях, за основними видами продукції, номенклатурними групами, географічними сегментами і т.д.) та мультиплікативних – на якісні (ціни, що відповідають обраній кількісній класифікації).

Слід виділити основні завдання при оцінці сукупних доходів від операційної діяльності підприємств:

- оперативний моніторинг процесу реалізації продукції, дотримання планів поставок та отримання прибутку;
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між чинниками, що спричиняють вплив на динаміку поставок та формування фінансових результатів;
- пошук і оцінка можливих резервів зростання обсягів реалізації продукції за рахунок формування більш широкої клієнтської бази та технологічного вдосконалення вироблюваної продукції;
- оцінка ступеню використання можливостей росту обсягів реалізації та подальшої прибутковості;
- розробка моделі використання виявлених резервів [39, с. 257].

Найбільш доцільним вважається проведення аналітичної оцінки прибутку від реалізації продукції, як ключового чинника формування дохідної бази підприємства.

Величина прибутку від реалізації продукції залежить від багатьох чинників, що формують комплекс умов розвитку суб'єкта господарювання на перспективу, але основними серед них, на думку багатьох вчених, слід вважати наступні:

- обсяги реалізованої продукції;
- собівартість;
- структура реалізованої продукції;
- рівень середньореалізаційних цін.

Розглядаючи вплив обсягу реалізованої продукції на загальну суму прибутку від реалізації продукції можна

стверджувати, що такий вплив являється дуалістичним, тобто зростання кількості більш прибуткової продукції підприємства в асортименті призводить до збільшення прибутків, а у випадку, коли зростає кількість нерентабельної продукції - прибуток суб'єкта господарювання знижується.

Аналогічним до впливу обсягів реалізованої продукції виступає вплив чиннику структури на загальну суму прибутку від реалізації продукції.

Вивчаючи взаємозв'язок собівартості і прибутку можна відзначити, що ці величини знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку від реалізації і навпаки.

В прямопропорційній залежності до суми прибутку знаходиться рівень середньореалізаційних цін: підвищення ціни на продукцію призводить до відповідного зростання прибутку і навпаки.

Відповідно до методики, викладеної в роботі Є.В. Мниха [6, с. 230] розрахунок впливу факторів на суму прибутку від реалізації можливо здійснити за наступними напрямками:

- визначення впливу зміни фізичного обсягу реалізації продукції:

- розрахунок впливу зміни структури реалізації продукції:

- визначення впливу зміни собівартості реалізованої продукції:

- оцінка коливання рівня середньореалізаційних цін:

Таким чином, використання розробленого порядку оцінки основної операційної діяльності довело його дієвість та значущість в умовах практичних даних. Отримані результати дозволяють оцінити поточні результати господарювання та спрогнозувати можливий механізм дій для досягнення запланованих цілей. Особливо цінним є застосування імовірнісних та структурних показників в комплексі запропонованої моделі, які враховують динаміку коливань зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на основну операційну діяльність.

Список джерел

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учеб. пособие / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 260 с.

2. Гакман А.С. Стратегічний аналіз фінансових результатів у системі комплексної діагностики підприємства / А.С. Гакман // Вісник Чернівецького торгово-економічного університету. – 2009. - № 3. – С. 293-299.

3. Економічний аналіз: Навч. посіб. – 3-тє вид., без змін / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. –К.: КНЕУ, 2007.–560 с.

4. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: Монографія. / Л.Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. – 256с.

5. Малюга Н.М. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи (на прикладі підприємств Житомирської області): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Н.М. Малюга. – Київ, 1999. – 20 с.

6. Мних Економічний аналіз: Підручник: Вид. 2-ге перероб. та доп. / Є.В. Мних. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.

7. Оцінка майна в Україні. Том.1. Нерухоме майно: Монографія / Л.І.Воротіна, В.Є.Воротін, В.Г.Лісняк, В.М.Поліщук. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – 217с.

8. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька. –К.: Знання, 2007. –668 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

9. Стратегическое планирование / Под ред. Уткина Э.А. – М.: Тандем. ЭКМОС, 1998. – 440 с.

© Волков Д.П., 2016

## **РОЗДІЛ 5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА ПОРЯДОК ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

### **5.1. Вдосконалення організації обліку основних засобів підприємства**

Інформаційною основою усіх облікових, аналітичних і контрольних процедур є облікова інформація, тому першочерговим завданням удосконалення організації обліку є формування складу та визначення змісту показників, які доцільно відображувати, обробляти та узагальнювати у системі обліку.

Бухгалтерський облік основних засобів потребує удосконалення в методико-організаційних аспектах, а також узгодженості законодавчо-нормативних документів.

Проведене дослідження показало, що на вибір облікових показників впливають чинники протилежного характеру. З одного боку, склад інформації повинний бути достатнім, щоб забезпечувати не лише потреби обліку, але й інших функцій управління (планування відновлення основних засобів за їх матеріально-речовим складом і кількістю об'єктів, аналізу використання об'єктів і контролю за їх збереженням), що використовують облікову інформацію. Але з іншого – одержання надмірної, надлишкової інформації збільшує вартість облікових робіт і перенасичує облік непотрібними показниками. Це як уповільнює одержання необхідної інформації, так і ускладнює розробку оптимальних рішень, тому факти господарського життя підлягають реєстрації лише у тому обсязі, який дозволяє здійснювати управлінський вплив на господарські процеси.

Критерієм вибору оптимального обсягу та складу інформації, яка формується у системі обліку, повинен стати економічний ефект, який отримано від використання цієї інформації, тобто її важливість, цінність, корисність для процесу управління, тому при формуванні показників документів необхідно виходити із завдань, поставлених суб'єктами господарювання та системи державної та внутрішньогосподарської звітності, у формах якої відображається інформація щодо основних засобів.



Документування операцій з руху основних засобів, облікову реєстрацію та складання звітності необхідно організувати як системну послідовність логічно взаємопов'язаних між собою операцій облікового процесу, підпорядкованих потребам управління, забезпечивши при цьому єдність підходів при формуванні показників документів, облікових реєстрів і форм звітності, їх послідовність і наступність.

Аналіз структури документів з обліку основних засобів, що використовуються підприємствами показав, що, з одного боку, вони містять застарілі показники, які не формують підсумкової, узагальнюючої інформації, а з іншого – у них відсутні показники, необхідні для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7 «Основні засоби», тому носії інформації з обліку основних засобів потребують удосконалення як щодо складу, так і щодо змісту.

На нашу думку, з документів, якими оформлюється рух основних засобів (Акта приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів; Акта приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів; Акта списання основних засобів) необхідно вилучити графи, у яких зазначали балансову вартість, код норми амортизаційних відрахувань, норму амортизаційних відрахувань на повне відновлення та капітальний ремонт, поправочний коефіцієнт, а додати такі: вартість основних засобів, передбачивши можливість зазначати усі можливі види оцінок (первісну, ліквідаційну, переоцінену, справедливу); група основних засобів; строк корисного використання (експлуатації); метод амортизації, що застосовується для кожного об'єкта; джерело капітальних інвестицій із детальною розшифровкою (власні кошти, цільове фінансування, внески до статутного капіталу, тощо) [2].

Вилучення непотрібних показників зменшить обсяги зайвої роботи облікового апарату та дозволить зосередитись на результативній інформації, що безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень щодо наявності основних засобів та режиму їх використання, тобто підвищить ефективність обліку.

На нашу думку, облік наявності та руху основних засобів потрібно будувати із урахуванням таких основних факторів:

- довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;

- технічно складної та багатокomпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;

- необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації основних засобів призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;

- коштовність об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані.

Одиницею обліку основних засобів у є об'єкт основних засобів, тому для раціональної організації обліку необхідно чітко і однозначно визначити такі об'єкти для кожного різновиду основних засобів. У П(С)БО 7 «Основні засоби» виокремлено три підходи до ідентифікації об'єкта основних засобів, які не суперечать положенням Державного класифікатора України :

1. Закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього.

2. Конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій.

3. Відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя та єдиний фундамент, унаслідок чого кожний предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки у складі комплексу, а не самостійно.

При виокремленні об'єктів обліку основних засобів, характеристики яких відповідають першим двом позиціям, проблем не виникає. Але при організації обліку будівель цехів, майстерень, офісів і господарських приміщень інвентарним об'єктом обирають кожен будівлю разом із надвірними будовами, що прилягають до неї, а також комунікаціями, що забезпечують її експлуатацію. Об'єктом обліку машин та обладнання є кожна машина разом з фундаментом і усіма пристосуваннями до неї, приладдям й індивідуальною огорожею. Прикладом складного об'єкта також є комп'ютер, до складу якого доцільно включити усі його компоненти (монітор,

системний блок, клавіатуру, мишу, принтер), що забезпечують виконання його функцій.

Окремим об'єктом основних засобів може визнаватися кожна з частин об'єкта, які мають різний строк корисного використання (експлуатації). На нашу думку, таку норму потрібно застосовувати вибірково за рішенням підприємства із урахуванням специфіки об'єктів. Наприклад, опалювальні, електричні мережі або мережі водопостачання доцільно визнавати окремим об'єктом, тому що термін їх експлуатації та порядок нарахування амортизації суттєво відрізняються від будівель, у яких вони експлуатуються. Водночас, виділення окремих частин комп'ютера та визнання кожної з них самостійною обліковою одиницею не доцільне з таких причин. По-перше, це порушує цілісність складного об'єкта, неможливість однозначно встановити його склад, що може привести до необґрунтованих висновків щодо доцільності його ліквідації з корисливих мотивів окремих осіб. По-друге, не дозволяє контролювати наявність незначних за величиною та вартістю об'єктів, що може призвести або до їх нестачі у процесі функціонування складного об'єкта, або надлишкової кількості та відповідному заморожуванню обігових коштів, вкладених в їх придбання.

Організацію обліку руху основних засобів, починаючи із їх введення в експлуатацію, приймання після проведених ремонтів і закінчуючи їх ліквідацією, потрібно будувати із урахуванням їх специфічних особливостей, забезпечуючи одночасне проведення контрольних та аналітичних процедур. Для якісного, відповідального виконання робіт з приймання та списання об'єктів доцільно розробити робочу інструкцію, у якій чітко визначити перелік робіт і порядок їх здійснення, функції та завдання кожного члена комісії, а також їх відповідальність.

Внаслідок високої вартості об'єктів, стратегічного значення для діяльності підприємства та технічно складної будови процедури як приймання основних засобів в експлуатацію, так і їх списання не може бути прерогативою однієї особи, а відповідальність необхідно покласти на постійно діючу комісію, призначену наказом керівника підприємства. Створення спеціалізованих комісій із працівників, які будуть безпосередньо експлуатувати об'єкти, стимулює приймання лише

корисних для їх підрозділів основних засобів, функціональні можливості яких відповідають зазначеним у технічній документації. Так само, при списанні основних засобів необхідно детально обґрунтувати доцільність ліквідації об'єкта, що унеможливить використання ліквідаційної процедури у корисливих цілях окремих осіб.

Сучасне законодавство вимагає здійснення операцій щодо надходження та руху основних засобів на основі наказів керівника підприємства. Дослідження показали, що часто такі накази не видаються, що є порушенням діючого законодавства та зменшує контроль за рухом об'єктів основних засобів підприємства. Ми пропонуємо ввести у практику застосування вказані накази. Це допоможе чітко визначити матеріально відповідальних осіб за ту чи іншу господарську операцію, також чітко буде прописана вся інформація стосовно господарської операції, на яку створено наказ.

#### НАКАЗ № \_\_\_\_\_

про переведення об'єкта основних засобів у групу  
необоротних активів для продажу

У зв'язку з виробничою необхідністю НАКАЗУЮ:

1. Начальнику дільниці № 2 передати культиватор тракторний (інв. №) на дільницю № 1 (Головний склад) з метою подальшої реалізації.

2. Внутрішнє переміщення здійснити до 10.02.16 р.

3. Постійно діючій експертно-технічній комісії, призначеній наказом від 01.02.16 р. № 3, здійснити відповідні заходи з оформленням необхідних документів, визначити чисту вартість реалізації об'єкта.

4. Головному бухгалтеру забезпечити надалі бухгалтерський і податковий облік вартості об'єктів та амортизаційних витрат з урахуванням вищезазначеного переміщення.

5. Контроль за виконанням цього наказу покласти на головного інженера

Директор

Упорядкуванню руху документів та їх своєчасному надходженню до бухгалтерії буде сприяти організація облікових робіт за графіками документообігу. На підприємствах доцільно розробляти зведений графік з обліку основних засобів, у якому зазначити кількість примірників кожного документа, які необхідні для оформлення тієї чи іншої господарської операції; осіб, відповідальних за кожний вид робіт (складання документів, їх перевірку, реєстрацію, обробку, облікову реєстрацію інформації в облікових реєстрах) та терміни їх виконання. Графіки, розроблені для кожного документа (документограми та оперограми), та графіки роботи бухгалтера з обліку основних засобів деталізують, конкретизують зведений графік і разом з ним визначають оптимальний склад виконавців і підрозділів, задіяних у створенні кожного документа; забезпечать мінімальні терміни його знаходження у відповідному структурному підрозділі підприємства, чим сприятимуть зростанню ефективності облікової роботи та посиленню контрольних функцій. Збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання. Але, з огляду на стратегічне значення основних засобів для кожного підприємства, ця проблема особливо актуальна, якщо справа стосується саме цієї складової майна підприємців, що потребує розробки дієвих заходів і методів обліку. Для забезпечення збереження основних засобів, унеможливлення їх розбирання, псування та передчасне виведення з ладу, необхідно організувати детальний опис кожного об'єкта основних засобів. Так як при перевірці об'єктів не можливо пам'ятати стан кожного об'єкта основних засобів. Тому ми пропонуємо на підприємство ввести інвентарну книгу, де будуть зазначатися всі операції, які відбуваються з кожним основним засобом, буде вестися перелік всіх ремонтних робіт по кожному основному засобу та описуватиметься їх стан.

Ми також пропонуємо змінити метод визначення інвентарних номерів. Для більш точного і правильного відображення їх в обліку, а також для збільшення контролю над ними.

Для розробки інвентарних номерів використовується такий метод: перші дві цифри – це рахунок основного засобу,

наступні дві цифри – це субрахунок, а далі іде порядковий номер об'єкта основних засобів. Згідно з цим кожна позиція містить шестизначний цифровий код.

Незважаючи на те, що класифікацію побудовано за ознаками функціонального призначення основних засобів, внаслідок застосування ієрархічного методу система кодування не співпадає з нормами П(С)БО 7 «Основні засоби» і Планом рахунків, тому її використання для розробки інвентарних номерів знижує аналітичні і контрольні можливості облікової інформації.

На нашу думку, перевагу необхідно надати іншому методу, яким пропонується кожному об'єкту основних засобів присвоювати восьмизначний номер (перші три знаки означають номер субрахунку обліку основних засобів, четвертий – підгрупу і останні чотири знаки – порядковий номер об'єкта у підгрупі). Для розробки інвентарних номерів за такою структурою необхідно використати класифікацію основних засобів, запроваджену П(С)БО 7 «Основні засоби». Застосування такої економічно обгрунтованої класифікації основних засобів сприяє раціональній організації аналітичного обліку руху та наявності основних засобів, правильному нарахуванню амортизації, аналізу використання об'єктів у виробництві. Вибір способу зазначення інвентарних номерів залежить від групи основних засобів (на жетоні, який прикріплюється до об'єкта, фарбою або іншим способом), але переслідує єдину мету – унеможливити їх підробку.

Дослідження показали, що порядок відображення реалізації основних засобів часто не відповідає вимогам діючої Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 та П(С)БО 7 «Основні засоби». Перед початком реалізації згідно вказаних нормативних документів необхідно переводити відповідний об'єкт зі складу основних засобів до складу необоротних активів, які утримуються для продажу. Для цього на підприємстві має видаватися відповідний наказ.

Відповідно, реалізацію об'єкта основних засобів в обліку необхідно відображати з застосуванням рахунку 286 “Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу”. Порівняльна

характеристика діючої та запропонованої кореспонденції рахунків для відображення процесу реалізації основних засобів наведена в таблиці 1.

*Таблиця 1*

Порівняльна характеристика діючої та запропонованої кореспонденції рахунків для відображення процесу реалізації основних

Зміст операції	Запропонована кореспонденція		Діюча кореспонденція		Сума, грн.
	Дт	Кт	Дт	Кт	
1.Переведення ОЗ до складу необоротних активів, що утримуються для продажу	286	104	-	-	11700
2. Списання зносу	131	104	131	104	5600
3. Передача покупцеві	371	712	371	712	18000
4. Відображено суму податкового зобов'язання	712	641	712	641	3000
5. Списання собівартості реалізованого ОЗ	943	286	943	104	11700

Отже, якщо реалізуючи основний засіб підприємство не переводить його в групу оборотних активів, що приводить до помилок при складанні фінансової звітності, адже основний засіб, що призначений для продажу не відповідає критеріям зазначеним в П(С)БО 7 «Основні засоби» і на нього не може нараховуватися амортизація, тому в балансі такий основний засіб має показуватися в складі оборотних активів як товар.

Таким чином, використання запропонованих шляхів удосконалення обліку наявності та руху основних засобів дасть можливість підвищити оперативність та точність обліку. А також дасть можливість збільшити контроль за надходженням основних засобів та регулювання їх вибуття.

Також вище приведені удосконалення дають змогу вести бухгалтерський облік відповідно до чинного законодавства України.

Список джерел

1. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики

фінансово-господарської діяльності підприємства / О.І. Гадзевич // Навчальний посібник. - Київ, 2004. – 145 с.

2. Гилка, М.Д. Ефективність використання основних фондів сільськогосподарських підприємств / М.Д. Гилка // Економіка АПК, 2008. – №1. – С.109-111.

3. Остапенко І.О. Удосконалення первинного обліку наявності та руху основних засобів на сільськогосподарських підприємствах // Збірник тез за матеріалами міжнар. Наук.-практ. Інтернет - конф. «Сучасні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту та контролю в умовах глобалізації економіки» (23-24 квітня 2014 р., м. Полтава) // Полтава, 2014. – С. 169-172

4. Павлова Г.Є. Фінансовий облік активів аграрних підприємств: навчальний посібник / Г.Є. Павлова, О.В.Чернецька. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 393с.

5. Чалий І. Строк корисного використання основних засобів: практичні поради з визначення / І. Чалий // Все про бухгалтерський облік, 2012. – №25. – С.8-14.

© Павлова Г.Є., Твердовський А.О., 2016

## **5.2. Порядок визнання та оцінка обліку дебіторської заборгованості підприємства**

Методичні основи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості і вимоги до її розкриття у фінансовій звітності, як уже зазначалось, містяться у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [3,4].

П(С)БО 10 дає наступні визначення термінів «дебітори» та «дебіторська заборгованість». Дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інші активи. Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3]. Крім національних стандартів в умовах переходу України до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, вони набувають все більшого значення у регулюванні обліку дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками.

Відмінності в підходах до оцінки, визнання і розкриття інформації про дебіторську заборгованість в бухгалтерській звітності відповідно до МСБО і українських нормативних актів узагальнені в таблиці 1. [5].



Таблиця 1

Основні відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості та її відображення в обліку

Ознака	Вимоги П(С)БО	Вимоги МСБО
1	2	3
Визнання (відображення в обліку)	<p>1) визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума;</p> <p>2) визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг</p>	<p>Визнання фінансового активу відбувається тоді, коли організація стає стороною контракту (договори), при виникненні зобов'язання по інструменту</p>
Оцінка	<p>Оцінюється за первісною вартістю, тобто дебіторська заборгованість відображається в обліку в оцінці, визначеною договором, і залежить від кількості і ціни проданої продукції з врахуванням знижок і надбавок, що надаються постачальником своїм клієнтам і покупцям</p>	<p>Визнання дебіторської заборгованості оцінюється за справедливою вартістю (за вартістю операції), включаючи за витрати по здійсненню операції, які прямо пов'язані з придбанням або випуском фінансового активу або фінансового зобов'язання). Після первинного визнання дебіторська заборгованість оцінюється за вартістю, що амортизується, із застосуванням методу ефективної ставки відсотка</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
<p>Визначення суми резерву сумнівних боргів</p>	<p>Величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:</p> <p>1) застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;</p> <p>2) застосування коефіцієнта сумнівності.</p> <p>За методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.</p> <p>За методом застосування коефіцієнта сумнівності величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.</p> <p>Коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами: — визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході; — класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення; — визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за 3-5 років</p>	<p>1. Визначення вірогідності стягнення заборгованості по кожному дебіторові і нарахування резерву лише по тих дебіторам, стягнення заборгованості з яких сумнівно.</p> <p>2. Нарухування резерву в процентному відношенні від виручки за період.</p> <p>3. Розподіл дебіторської заборгованості на кілька груп залежно від періодів відстрочки і нарахування резерву в процентному відношенні, визначеному для кожної групи</p>

Продовження табл.1

1	2	3
ня визнання (списання величини заборгованості з балансу)	ку заборгованість, по якій пройшов термін позовної давності, інші борги, не реальні для стягнення, списують за рішенням керівника підприємства за рахунок резерву сумнівних боргів або на фінансові результати господарської діяльності комерційної організації.	ення визнання фінансового активу або частини фінансового активу відбувається тоді, коли організація втрачає контроль над правами за контрактом (договору) (коли вказані права реалізуються, припиняється їх дія або організація відмовляється від своїх прав або передає їх третій стороні)
ження в фінансовій звітності	ді оборотних активів з класифікацією на довгострокову (платежі очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати) і короткострокову (платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати).	і поточних активів з класифікацією на короткострокову і довгострокову

У цілому положення П(С)БО 10 відповідають вимогам відповідних МСБО та МСФЗ, зокрема в частині визнання дебіторської заборгованості.

Відповідно до П(С)БО 10 дебіторська заборгованість визнається активом у разі, якщо виконуються такі умови:

– сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена.

Поточна дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, послуги визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг у разі наявності всіх наведених умов:

– покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);

– підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

– існує впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства.

Оцінка моменту, на який підприємство передає покупцеві ризики чи вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію, товар, потребує вивчення угоди між підприємством та покупцем, обставин операцій [3].

На думку І. Бернара та Ж.-К. Коллі вивчення обставин операцій обумовлено тим, що в більшості випадків передача ризиків та вигод від володіння збігається з передачею у володіння покупця, наприклад, при здійсненні роздрібною торгівлі. Проте в інших випадках передача ризиків та вигод від володіння відбувається не одночасно з передачею у володіння. Наприклад, реалізація товару за комісійними угодами, коли одержання доходу від певної реалізації залежить від доходу, який отримає покупець від власної реалізації цих товарів [5].

Важливим питанням обліку поточної дебіторської заборгованості є її оцінка. Методи оцінки дебіторської заборгованості повинні забезпечити дотримання викладеного у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» одного з основних принципів підготовки фінансової звітності – обачності, згідно якого сума оцінки активів і доходів підприємства не повинна бути завищена.

Сума, за якою має визнаватися і відображатися

дебіторська заборгованість, визначається з урахуванням таких чинників:

- оцінки дебіторської заборгованості у поточному обліку (на етапі зарахування її на баланс підприємства);
- оцінки дебіторської заборгованості у фінансових звітах (на дату балансу).

Як стверджує Ф. Ф. Бутинець оцінка дебіторської заборгованості у поточному обліку ґрунтується на первісній вартості. Початково дебіторська заборгованість приймається на баланс за історичною (фактичною) собівартістю, яка являє собою вартість переданих дебітору активів – товарів, нематеріальних активів, виконаних робіт, послуг, суму переданих грошових коштів, нарахованих до одержання відсотків та ро. [1].

Виходячи з норм П(С)БО 10 поточна дебіторська заборгованість пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг визнається активом одночасно з визнанням доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Отже, завищення оцінки супроводжується завищенням доходів, які відображаються у звітності, що може вплинути на достовірність фінансової звітності оцінюється така заборгованість за первинною вартістю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг [3].

Слід зазначити, що відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

У більшості випадків у своїх роботах Я. Плаксієнко, стверджував, що дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг обчислюється за номінальною сумою отриманої компенсації (сумою грошових коштів, що була витрачена в момент придбання), яка отримана або підлягає отриманню і суттєво не відрізняється від її справедливої вартості[2].

Разом з тим, в окремих випадках сума доходу може не збігатися із справедливою вартістю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг. Так, якщо продукція (товари) реалізовані з торговельною знижкою або зі знижкою з обсягу, дохід визначається за меншою сумою, ніж справедлива вартість.

Виходячи з цього, первісна вартість дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію (товари) буде залежати від:

- надання покупцю торговельної знижки або знижок з обсягу до дати реалізації;
- надання покупцю знижок після реалізації;
- повернення товарів від покупців.

Поточна дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію (товари) зменшується також на суму поверненої продукції (товарів) від покупців.

За планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу та зобов'язань і господарських операцій підприємств для обліку вартості поверненої покупцем продукції чи товарів передбачено субрахунок 704 «Вирахування з доходу». За дебетом цього субрахунку відображається вартість поверненої продукції та товарів, а також інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу, а за кредитом – списання дебетових оборотів на рахунок 79 «Фінансові результати». Оборот по субрахунку 704 показується у статті «Інші вирахування з доходу» Звіту про фінансові результати.

Важливим питанням з обліку поточної дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями і замовниками є її оцінка на дату балансу. Відповідно до принципу обачності, в момент визначення доходу від реалізації підприємство повинно визнати можливі втрати від неповернення частини боргів покупцем.

Оцінка товарної дебіторської заборгованості на дату балансу значною мірою залежить від ступеня визначеності її погашення. Тому залежно від платоспроможності дебіторів можуть мати місце сумнівні та безнадійні борги.

Відповідно до П(С)БО 10 сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником [3].

Наявність безнадійного боргу обумовлює втрату доходу і зменшення прибутку. Для достовірної оцінки поточної дебіторської заборгованості, що пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг на дату балансу слід виключати безнадійну дебіторську заборгованість із складу поточної товарної заборгованості [3].

Вивчення питань оцінки дебіторської заборгованості на дату балансу проведено у працях багатьох науковців. Так, Ф. Ф. Бутинець [1], розглядає питання дотримання принципу

відповідності доходів та витрат. Автор вживає термін «резерв на безнадійну заборгованість», оскільки він висвітлює міжнародний облік, але за змістом цей резерв відповідає нашому резерву сумнівних боргів, тим більше, що за рахунок резерву в національному обліку списується не сумнівна, а безнадійна заборгованість.

У міжнародній практиці існує два методи списання безнадійних боргів:

- метод прямого списання;
- метод нарахування резерву.

Метод прямого списання не передбачає попередню оцінку та записи безнадійних боргів. Безнадійний борг за цим методом відображається на рахунках у той же період, коли достовірно відомо, що рахунок не буде оплачений. Цей метод простий у використанні, але, як зазначає Ф.Ф. Бутинець, має ряд недоліків:

- витрати на безнадійну заборгованість не пов'язані з відповідними продажами;
- дебіторська заборгованість завищується, оскільки не враховуються включені в заборгованість невідомі безнадійні борги;
- метод призводить до невідповідності між доходами і витратами, тобто витрати визнаються пізніше, ніж доходи, з якими вони пов'язані[1].

Нарахування резерву, в свою чергу, можна здійснювати з використанням двох підходів:

- виходячи з даних Звіту про фінансові результати – на основі загальної величини реалізації як відсоток від загальної величини реалізації;
- виходячи з даних Балансу – на основі загальної кількості рахунків, що підлягають отриманню.

Оцінка безнадійної заборгованості на основі реалізації нелогічна, оскільки загальний обсяг реалізації включає реалізацію за готівку, тобто без нарахування дебіторської заборгованості, а нести витрати внаслідок безнадійної заборгованості по реалізації за готівку неможливо, виключаючи випадок, коли терміновий чек неможливо інкасувати. Якщо ж брати за основу лише реалізацію в кредит, то цей метод забезпечить виконання принципу відповідності.

Інший підхід передбачає, що резерв розраховується як добуток відсотка безнадійних боргів у загальному обсязі дебіторської заборгованості за рахунком за минулі періоди та величини дебіторської заборгованості за рахунками поточного року.

Цей підхід зумовлює дотримання принципу обачності, дає змогу отримати найбільш точну оцінку поточної вартості дебіторської заборгованості в Балансі, але не забезпечує дотримання принципу відповідності, оскільки у Балансі відображається і та дебіторська заборгованість, що виникла у попередніх звітних періодах, а резерв нараховується у звітному періоді.

Відповідно до п. 7 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поточна дебіторська заборгованість включається до підсумку балансу за чистою вартістю її реалізації. А чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості визначається як сума поточної дебіторської заборгованості, зменшена на резерв сумнівних боргів. Таким чином, визначення суми резерву сумнівних боргів – необхідна умова діяльності будь-якого підприємства, яке має дебіторську заборгованість [3].

Для розрахунку і створення резерву сумнівних боргів до уваги беруться сумнівна та безнадійна заборгованості. Резерв сумнівних боргів розраховується лише для тієї частини дебіторської заборгованості, щодо якої виконуються одночасно такі умови:

- заборгованість є фінансовим активом, тобто виникла внаслідок звичайної господарської діяльності (до цієї категорії не входять набута заборгованість і заборгованість, призначена для продажу);

- заборгованість є поточною дебіторською заборгованістю. Для довгострокової заборгованості резерв не розраховується, це впливає з форми балансу, в якій рядок «Резерв сумнівних боргів» зменшує суму рядка «Чиста реалізаційна вартість» дебіторської заборгованості, яка включається до складу оборотних активів у розділі 2 активу балансу, тоді як сума довгострокової дебіторської заборгованості відображається у першому розділі активу в рядку 050;

- заборгованість не віднесена до безнадійної.

Механізм розрахунку суми резерву викладено в п. 8 і 9



П(С)БО 10, а приклад наведено в додатку до цього Положення. Отже, сума резерву сумнівних боргів визначається за одним із двох методів:

- методом абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- методом застосування коефіцієнта сумнівності [3].

При застосуванні методу абсолютної суми сумнівної заборгованості резерв визначається шляхом оцінки платоспроможності окремих дебіторів. Тобто підприємство аналізує поточну дебіторську заборгованість на предмет виявлення сум сумнівної заборгованості, після чого на загальну суму виявленої сумнівної заборгованості створює резерв та відображає це в своєму обліку. Створення резерву за таким методом наведено в прикладі 4 додатка до П(С)БО 10. Використання цього методу виправдане в тому випадку, коли у підприємства є порівняно невелика кількість дебіторів та інформація про можливе непогашення ними наявної заборгованості (наприклад, порушення справи про банкрутство, періодичне невиконання інших зобов'язань, офіційне оприлюднення даних про неплатоспроможність дебітора тощо).

Метод застосування коефіцієнта сумнівності визначення суми резерву базується на статистичних розрахунках (обчисленні відповідного коефіцієнта). П(С)БО 10 передбачено три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході. Для цього підприємству спочатку потрібно проаналізувати, яка частина доходів, нарахованих у попередніх періодах, не оплачена покупцями;

- класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення. Для його використання потрібно насамперед провести класифікацію дебіторської заборгованості за строками її непогашення. Період непогашення підприємство визначає самостійно;

- визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 р. Спочатку визначається сума списаної безнадійної заборгованості, а потім обчислюється її питома вага у загальній сумі дебіторської заборгованості на початок періоду. З рекомендаціями Мінфіну коефіцієнт сумнівності для визначення

величини резерву сумнівних боргів розраховується як частка від ділення суми списаної дебіторської заборгованості за обраний період на суму дебіторської заборгованості на початок кожного року в обраному періоді [3].

Зауважимо, що метод нарахування резерву сумнівних боргів, а також спосіб розрахунку коефіцієнта сумнівності підприємство обирає самостійно і фіксує в наказі про облікову політику. Залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату.

Таким чином, визнання, оцінка та порядок відображення в обліку розрахунків підприємства з покупцями та замовниками і дебіторської заборгованості, що виникає при цьому передусім регулюється П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» та відповідними їм МСБО і МСФЗ. Визнання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги здійснюється за первісної вартістю, оцінка на дату балансу – за чистою реалізаційною вартістю з урахуванням принципу відповідності доходів і витрат та принципу обачності [3,4].

#### Список джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / За роф. роф... Ф.Ф. Бутиця – 7 вид., доп. І перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2006. – 832с.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України: підручник для сільськогосподарських вузів / [В.Я. Плаксієнко, Л.М. Письмаченко, Г.Є. Павлова, Т.А. Крушельницька, Є.І. Рябий]; за редакцією В.Я. Плаксієнка. – Дніпропетровськ: 2009. – 490с.
3. Положення стандарт бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (46 Бер). Назва з екрану.
4. Положення стандарт бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим *доступу*: <http://www.rada.gov.ua>. Назва з екрану.
5. Телін С. В. Управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання / С. В. Телін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – № 3. – С. 102-107.

6. Шип В. Ю. Дебіторська заборгованість: сутність та класифікація / В. Ю. Шип // Науковий вісник Ужгородського університету ; Серія : Економіка. – 2015. – Спеціальний випуск 29 (частина 2). – С. 96-100.

© Приходько І.П., Трюхан А.І., 2016

### **5.3. Облікове забезпечення статистичного аналізу ефективності маркетингової політики**

Статистичний аналіз ефективності маркетингової діяльності передбачає визначення впливу маркетингової політики на статистичні фінансові показники, тому потребують уточнення: 1) порядок розподілу витрат на збут відповідно до обсягу реалізованої продукції та 2) механізм визначення оптимального розміру витрат на збут для досягнення максимально можливого фінансового результату – прибутку.

Дані Державної служби статистики України свідчать, що в країні оборот роздрібної торгівлі у січні-березні 2016 р. становив 255,1 млрд. грн, що у порівнянних цінах на 1,6 % більше від обсягу січня–березня 2015 р. [1].

У лютому 2016 р. вперше за останні три роки зафіксовано зростання промислового виробництва проти відповідного місяця попереднього року. Порівняно з лютим 2015 р. індекс промислової продукції становив 107,6 % (скоригований на ефект календарних днів – 104,9 %). Щодо обсягів виробництва молока рідкого обробленого (пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого, пептизованого) за січень-лютий 2016 р. 145 тис. т, що становить 93,5 % до січня–лютого 2015 р., а обсяги виробництва масла вершкового 12,4 тис. т і 93,9 % відповідно [2]. Така тенденція вказує на необхідність приділення більшої уваги дослідженням ринку збуту продукції, розробці гнучкої цінової політики для одержання позитивного фінансового результату від продажу даної продукції.

Якщо проаналізувати товарну структуру зовнішньої торгівлі за січень 2016 року [3], то експорт молока та молочних продуктів, яєць птиці та натурального меду склав 16910,0 тис. дол. США, що становить 0,8 % від загального обсягу і порівняно до січня 2015 р. 73,6 %. Водночас імпорт даної групи товарів склав за аналізований період 4780,8 тис. дол., що становить 0,2 %

до загального обсягу та 67,6 % до січня 2015 р. Тут спостерігається позитивна тенденція переважання експорту над імпортом на 12129,2 тис. дол., скорочення обсягів імпорту (на 32,4 %) відбувається більш швидкими темпами, ніж скорочення обсягів експорту (на 26,4 %). Це свідчить про достатню конкурентоспроможність підприємств і можливі перспективи розширення ринків збуту товарів.

Тому постає питання про необхідність розробки облікового забезпечення статистичного аналізу ефективності маркетингової політики підприємств, а також визначення оптимального розміру витрат на збут та порядку їх розподілу між звітними періодами.

Прикладний акцент дослідження зроблено на п'яти вітчизняних підприємствах за КВЕД 10.51 – перероблення молока, виробництво масла та сиру, зокрема, ПАТ «Жашківський маслозавод», ПАТ «Каланчацький маслозавод», ПАТ «Яготинський маслозавод», ПАТ «Житомирський маслозавод», ПАТ «Вільнянський маслозавод».

Оцінка маркетингової політики здійснюється як управлінським персоналом, так і власниками (акціонерами) підприємства. При цьому власник зацікавлений у виявленні сильних і слабких сторін фінансового стану, а інвестору необхідна інформація про тенденції розвитку підприємства, конкурентоспроможність на ринку та рентабельність, а також потенціал маркетингової стратегії. За результатами оцінки маркетингової політики можуть бути прийняті управлінські рішення, зокрема, власник розробляє варіанти вкладення коштів в розвиток нових видів діяльності, розширення асортименту товарів з метою отримання максимальної майбутньої економічної вигоди, тобто призведе до зростання обсягів реалізації та чистого прибутку. А управлінський персонал підприємства розробляє ряд заходів щодо покращання маркетингової політики, поліпшення основних показників фінансового стану.

Даючи загальну оцінку маркетингової політики підприємства, необхідно аналізувати показники за 3-5 років. При цьому не можна дати достовірну оцінку вказаних показників тільки щодо одного конкретного підприємства окремо від його конкурентів.

Маркетингова політика підприємства – це механізм, що регулює просування конкурентоспроможного товару на ринку.

Основними завданнями маркетингової політики є:

- 1) просування якісної та конкурентоспроможної продукції;
- 2) забезпечення задоволення споживачів;
- 3) максимізація прибутку;
- 4) оптимізація витрат на збут (основні витрати, пов'язані зі збутом продукції; допоміжні витрати, пов'язані з уточненням маркетингової товарної та цінової політики щодо наявного асортименту; витрати на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту) залежно від маркетингової стратегії підприємства.

Розглянемо основні показники результативності маркетингової політики маслозаводів України за 2012-2014 рр. (табл. 1).

*Таблиця 1*

Основні статистичні показники маркетингової політики  
маслозаводів України за 2012-2014 рр.

Показник	Роки	Підприємства				
		ПАТ «Жашківський маслозавод»	ПАТ «Каланчацький маслозавод»	ПАТ «Яготинський маслозавод»	ПАТ «Житомирський маслозавод»	ПАТ «Вільнянський маслозавод»
Співвідношен ня витрат на збут до собівартості реалізації	2012	0,008	0,025	0,071	0,18	0,006
	2013	0,003	0,022	0,088	0,19	0,007
	2014	0,001	0,022	0,142	0,17	0,284
Співвідношен ня витрат на збут до чистого доходу від реалізації	2012	0,007	0,023	0,055	0,13	0,006
	2013	0,003	0,020	0,070	0,14	0,007
	2014	0,001	0,021	0,109	0,13	0,262
Ланцюгові темпи зростання витрат на збут, %	2012	72,06	105,43	143,25	121,92	–
	2013	59,65	104,94	167,44	119,57	111,11
	2014	54,46	116,09	193,45	104,22	1663,00

## Продовження таблиці 1

Ланцюгові темпи зростання чистого доходу, %	2012	59,15	111,55	135,42	108,88	92,98
	2013	127,43	117,74	131,37	108,27	90,83
	2014	166,52	114,16	124,09	118,26	45,40
Ланцюгові темпи зростання активів, %	2012	115,94	96,00	125,83	116,78	91,40
	2013	108,86	121,22	122,41	99,93	96,90
	2014	156,90	101,44	127,70	123,36	21,41
Ланцюгові темпи зростання фінансового результату від операційної діяльності-прибутку, %	2012	319,17	78,89	358,89	206,58	–
	2013	–	41,39	105,73	83,26	–
	2014	–	111,36	147,37	122,52	–
Ланцюгові темпи зростання валового прибутку, %	2012	103,73	97,36	238,51	142,36	–
	2013	4,80	97,73	119,01	105,92	–
	2014	63,61	113,44	139,07	110,91	–
Ланцюгові темпи зростання фінансового результату (прибутку) до оподаткування, %	2012	–	54,29	537,81	273,74	–
	2013	–	21,14	238,51	72,88	–
	2014	–	119,57	89,18	131,59	–

Джерело: Побудовано за даними регулярної інформації підприємств [4]

Аналіз показників ефективності маркетингової політики дозволяє визначити наступну тенденцію розвитку досліджуваних п'яти підприємств, основним видом діяльності яких є перероблення молока, виробництво масла та сиру. Найбільші темпи зростання валового прибутку протягом 2012-2014 рр. припадають на ПАТ «Яготинський маслозавод». Водночас дане підприємство має найбільші темпи зростання витрат на збут,

чистого доходу, фінансового результату від операційної діяльності протягом періоду, що аналізується. Однак в 2014 р. темп зростання фінансового результату (прибутку) до оподаткування найбільший має ПАТ «Житомирський маслозавод».

Що стосується темпів зростання активів, то за ланцюговими характеристиками протягом 2012-2014 рр. найбільші значення має ПАТ «Жашківський маслозавод», однак на фоні приросту активів як виробничої потужності спостерігається зменшення валового прибутку в 2014 році на 36,39 %, а також від'ємні значення фінансових результатів від операційної діяльності та до оподаткування, що свідчить про вплив кризових явищ в економіці протягом 2013-2014 рр. і необхідність зміни відповідно до них маркетингової стратегії. Негативні тенденції щодо погіршення фінансових результатів від операційної діяльності спостерігаються і на ПАТ «Вільнянський маслозавод», що пов'язано зі згоранням у 2014 році діяльності на 78,59 %. Завдяки зростанню витрат на збут на 16,09 % ПАТ «Каланчацький маслозавод» досягло 19,57 % приросту фінансового результату (прибутку) до оподаткування на фоні незначного збільшення масштабів виробництва на 1,44 %.

Розглянемо можливі маркетингові стратегії досліджуваних підприємств. За стадіями життєвого циклу бізнесу можна умовно виділити стратегії зростання, утримання і скорочення відповідно до основних стадій життєвого циклу галузі або окремого продукту [5, с. 32].

На досліджуваних підприємствах за КВЕД 10.51 – перероблення молока, виробництво масла та сиру доцільно використовувати стратегію утримання, яка передбачає пошук шляхів зниження собівартості та ціни реалізації, що призведе до розширення ринку збуту товарів і приросту прибутку.

За способом досягнення конкурентних переваг виділяють три основні стратегії:

- 1) стратегію мінімальних витрат;
- 2) стратегію диференціації;
- 3) стратегію зосередження [5, с. 33].

Для підприємств масложирової галузі найбільше притаманне поєднання стратегій мінімальних витрат та зосередження. Це дозволяє мінімізувати виробничу собівартість

продукції, досягти приросту прибутку, сфокусувавши увагу на конкретній цільовій групі і досягти конкурентних переваг у вузькому секторі.

Маркетингові рішення щодо асортименту товарів, цінової політики, маркетингових заходів мають довгострокові наслідки для забезпечення перманентного контингенту покупців, щорічного приросту прибутку від операційної діяльності підприємства в цілому, так і окремих видів його діяльності.

Дослідження потребують перелік та характер впливу основних факторів на фінансові результати. Так, Цал-Цалко Ю.С. визначає наступні фактори, що впливають на фінансові результати: обсяг реалізації продукції (збільшення обсягу реалізації прибуткової продукції призводить до збільшення прибутку і навпаки; якщо реалізована продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу продажу відбувається збільшення збитку і навпаки); структура і асортимент реалізованої продукції (при зростанні в обсягах реалізації частки більш прибуткової продукції збільшується сума прибутку; при збільшенні в реалізації питомої ваги низькоприбуткової та збиткової продукції – загальна сума прибутку зменшується та збільшується збиток); витрати на одиницю продукції (діють обернено пропорційно: зниження витрат збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку і навпаки); ціна за одиницю продукції (діє прямо пропорційно: збільшення ціни збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку, і навпаки) [6, с. 371].

Потребує детального розгляду порядок віднесення витрат на збут на фінансові результати. Дюмарше Ж.Б. наполягав на необхідності одночасного розгляду рахунку Товарів як з точки зору придбання (собівартість), так і з точки зору продажу (роздрібна ціна), причому остання відображає тільки потенційний прибуток. Досить цікавими є зауваження Ж.Б. Дюмарше щодо обліку торговельних витрат. Саме йому належить міркування про те, що необхідно всі витрати даного періоду розподіляти між реалізованими товарами і товарами на складі. На основі цього вчений робить висновки, що рахунок витрат обігу насправді є матеріальним рахунком [7, с. 52].

Тому виникає необхідність виділити два субрахунки до синтетичного рахунку 93 «Витрати на збут»:



1) 931 «Витрати на збут реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)»

2) 932 «Витрати на збут нереалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)».

За базу розподілу витрат на збут слід використовувати питому вагу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) в загальному обсязі продукції (товарів, робіт, послуг), що підлягають реалізації. Це дозволить повною мірою відобразити витрати на збут в сумі фактично реалізованої продукції.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків Рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів» призначено для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. До витрат, облік яких ведеться на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», відносяться витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового поліса; оплата торгового патенту; передплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання тощо. За дебетом рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» відображається накопичення витрат майбутніх періодів, за кредитом - їх списання (розподіл) та включення до складу витрат звітного періоду [8]. Тому суму витрат на збут нереалізованої продукції протягом звітного періоду слід відображати на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» кореспонденцією рахунків Д 39 К 932.

З огляду на необхідність визначення оптимального розміру витрат на збут необхідно управляти їх складовими, зокрема основними витратами (пов'язаними зі збутом продукції); допоміжними витратами (пов'язаними з уточненням маркетингової товарної та цінової політики щодо наявного асортименту); витратами на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту.

Перспективи розвитку маркетингової політики залежно від складу витрат на збут наведено в табл. 2.

Коригування розміру витрат на збут створює умови для оптимізації фінансового результату звітного періоду, а також розширює можливі варіанти маркетингової політики в майбутньому.

Таблиця 2

Варіанти фінансових результатів від операційної діяльності  
внаслідок обраної маркетингової політики

Варіанти маркетингової політики	Фінансовий результат від операційної діяльності, грн.	Перспективи маркетингової політики
Витрати на збут включають тільки основні витрати, пов'язані зі збутом продукції	Прибуток	Уточнити напрями товарної та цінової політики щодо наявного асортименту для одержання додаткового прибутку
	Збиток	Переглянути структуру основних витрат на збут на предмет виявлення необґрунтованого їх завищення, а також цінову політику
Витрати на збут включають основні і додаткові витрати, пов'язані зі збутом продукції	Прибуток	Досягти в разі позитивних додатних ланцюгових темпів приросту прибутку до подальшого зростання за рахунок оновлення асортименту
	Збиток	Скорочувати обсяги виробництва та реалізації, змінити цінову політику або скорочувати додаткові витрати
Витрати на збут включають витрати на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту	Прибуток	Розвивати нові напрями товарної та цінової політики щодо наявного асортименту для одержання додаткового прибутку
	Збиток	Переглянути структуру витрат на збут на предмет виявлення необґрунтованого завищення додаткових витрат, витрат на оновлення асортименту, а також змінити цінову політику, скорочувати обсяги виробництва та реалізації

В ході дослідження підходів до облікового забезпечення статистичного аналізу ефективності маркетингової політики можна зробити наступні висновки:

1. Статистичне дослідження ефективності маркетингової політики передбачає аналіз структури та динаміки витрат на збут, а також відповідність темпів їх зростання темпам зростання

чистого доходу, активів і фінансових результатів від операційної діяльності.

2. Для більш достовірного визначення фінансового результату від операційної діяльності та в цілому фінансового результату до оподаткування слід обчислювати розмір витрат на збут, понесених на реалізацію готової продукції, товарів, робіт (послуг) протягом звітного періоду. Тому пропонуємо для розмежування витрат на збут на реалізовані та нереалізовані продукти відкривати два субрахунки до синтетичного рахунку 93 «Витрати на збут»: 1) 931 «Витрати на збут реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» та 2) 932 «Витрати на збут нереалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)», що слід списувати на витрати майбутніх періодів (Д 39 К 932). За базу розподілу витрат на збут слід використовувати питому вагу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) в загальному обсязі продукції (товарів, робіт, послуг), що підлягають реалізації.

#### Список джерел

1. Оборот роздрібної торгівлі у січні-березні 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Підсумки роботи промисловості у січні–лютому 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Регулярна інформація емітентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/42964/156/templ>.

5. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник.-3-те вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2011.- 520 с.

6. Цал-Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація. – Монографія. – Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2004. – 506 с.

7. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч.ІІ: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”/ 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 512 с.

8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: за станом на 08.02.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>.

© Поліщук І.Р., 2016

#### **5.4. Особливості визначення логістичних витрат: їх облік та оподаткування**

У даний час термін «логістика» став активно уживатися в економічній діяльності. Логістика охоплює всю сферу і спектр діяльності підприємства, але на всіх стадіях розвитку виробництва вона за допомогою сукупності різних видів діяльності, способів і засобів прагне скоротити витрати і випустити продукцію заданої кількості і якості у встановлені терміни і у встановленому місці.

Окремі аспекти теоретичних та методологічних досліджень з питань логістичних витрат, знайшли відображення у роботах Гаджинського А., Миротіна Л. і Машбаєва И., Сергєєва В., Крикавського Є., Пономарьова Ю., Богачва А, Мішина С.В. та Мішина О.Ю., Колодізева Т.О. та Руденка Г.Р. та інших, безперечно. Проблеми обліку логістичних витрат та перспективи їх вирішення досліджується в працях вчених:Л.В. Балабанов, А.У. Альбеков, Н.Р. Бернацька, К.В. Кальченко, В.М.Кислий, Є.В. Крикавський, О. Лотиш, М.А. Нефедов.

Кожна логістична система повинна мати власну концепцію управління логістичними витратами. Вирішення цього завдання викликає значні труднощі, а для багатьох промислових підприємств, зокрема, металургійних, вона стала складною проблемою. Це пов'язано в першу чергу з тим, що логістичні витрати розглядаються як частина загальної системи витрат, незважаючи на те, що вони мають свою специфіку.

Механізм управління логістичними витратами має забезпечити оптимальну величину даних витрат в умовах конкретного виробництва.

Управління логістичними витратами зустрічається із численними проблемами. У науковій літературі остаточно не визначений зміст даного терміна, не сформульовані і цілі управління.

Ефективність логістичної операції, логістичного рішення, функціонування логістичної системи може бути охарактеризована системою показників, що характеризують їх якість при заданому рівні логістичних витрат. У якості основних ефектоутворюючих

факторів аналізується рівень матеріальних запасів і потреба в складських площах, надійність і своєчасність постачань, тривалість логістичного циклу, якість і рівень сервісу, застосування бездокументної технології переміщення матеріального потоку. Всі зазначені показники впливають на частку «доданої вартості» в готовій продукції. Загалом створена додаткова вартість для клієнта супроводжується певним зростанням витрат для підприємства, насамперед логістичних. Менеджери підприємств повинні змінити традиційне мислення на мислення категоріями повних витрат, яке, перш за все, передбачає їх оптимізацію. Для цього необхідна точна і конкретна інформація щодо структури логістичних витрат, чинників впливу та характеру їх зміни. Прийняття оптимального логістичного рішення у межах певної системи супроводжується врахуванням всіх складових витрат в показнику повних витрат.

На сьогоднішній день у діючій вітчизняній нормативно-правовій базі, яка забезпечує ведення бухгалтерського фінансового обліку на підприємствах, відсутнє таке поняття, як «логістичні витрати», відсутня єдина думка стосовно цього поняття і серед науковці (табл. 1).

*Таблиця 1*

Визначення логістичних витрат

Автор	Визначення
Яценко Г. [10]	Логістичні витрати – це сума всіх витрат, пов’язаних з виконанням логістичних операцій, таких як організація закупівлі, доставка, організація зберігання, доставка споживачеві.
Окландер М. А. [5]	Логістичні витрати – це витрати, які пов’язані з рухом і зберіганням ТМЦ, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача.
Моїсеєва Н. К. [4]	Логістичні витрати представляють собою грошове вираження використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансові витрати і різні негативні наслідки форс-мажорних подій, які обумовлені просуванням матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, товарів) на підприємстві та між підприємствами, а також підтриманням запасів.

Продовження таблиці 1

Сумець О. М. [1]	Під логістичними витратами слід розуміти зменшення економічних вигід у вигляді вибуття матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, що забезпечують просування матеріальних активів у межах логістичної системи або ланцюга поставок.
Міротін Л. Б., Ташбаєв Е. [3]	Логістичні витрати – це витрати на елементарні і комплексні логістичні операції, втрати від іммобілізації засобів, витрати на логістичне адміністрування, збитки від недостатньої якості логістичного менеджменту і сервісу.
Гаджинський А. [1]	Логістичні витрати – це витрати на виконання логістичних операцій.
Фролова В.В, Шумакова О.В. [9]	Логістичні витрати – це витрати як матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, що зумовлено виконанням заказів споживачів.
Крикавський В. С. [2]	Логістичні витрати – це складова повних витрат підприємства. Вартість об'єктів логістичної інфраструктури можна трактувати, як інвестиції. Логістичні витрати можна трактувати, як витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій і процесів.
Сковронек Ч. [7]	Логістичні витрати – це виражене у грошах споживання живої праці, засобів і предметів праці, фінансові витрати, а також інші від'ємні наслідки надзвичайних подій, які викликані переміщенням матеріальних благ (сировини, матеріалів, виробів) у підприємстві і між підприємствами, а також утриманням запасів.

Підсумовуючи надбання попередніх дослідників, запропоновано удосконалити визначення поняття «логістичні витрати», яке на відміну від існуючих узагальнює у собі інформацію про всі види логістичних витрат і акцентоване на матеріальних потоках, що є однією з найбільших складових витрат на промисловому підприємстві.

Отже, логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язанні із

забезпеченням бізнес-процесів та операцій з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи.

Далі проведемо порівняльний аналіз логістичних витрат на вітчизняних підприємствах та підприємствах розвинених країн світу.

Аналіз стану логістичних витрат на підприємствах зазвичай складають 5-35 % від обсягу продаж залежно від виду бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових і цінових характеристик матеріальних ресурсів та готової продукції. Аналіз структури логістичних витрат показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20-40 %), транспортні витрати (15-35 %), витрати на адміністративно-управлінські функції (9-14 %).

На відміну від вітчизняних, логістичні витрати в США нині складають до 45% від загальних і адміністративних витрат. Не менш показовими є і дані про частку логістичних витрат у ВВП різних країн світу. Так, наприклад, у Канаді вона складає 11,8%, у Мексиці -15,4%, у США 11,4%, у Данії - 13,0%, у Франції 11,5%, у Німеччині - 13,5%, в Іспанії - 12,0%, у Великобританії - 11,5% і в Японії - 11,4%.

Розглянемо класифікацію логістичних витрат. Вони включають: витрати на закупівлю, виробництво та на збут продукції.

Витрати на закупівлю продукції включають витрати з придбання сировини і матеріалів, тобто їх вартість, витрати з оформлення замовлення, транспортні витрати, витрати на зберігання виробничих запасів, витрати на вкладений капітал.

Витрати на виробництво продукції включають витрати на приймання сировини і матеріалів, оформлення замовлення на виробництво продукції, серединно-виробниче транспортування, продукції, зберігання продукції незавершеного виробництва, а також витрати від заморожування фінансових коштів.

Витрати на збут продукції включають витрати на зберігання запасів готової продукції, оформлення замовлення (упаковку, сортування, маркування та інші операції), продаж, транспортування готової продукції, а також витрати на вкладений капітал.

Логістичні витрати вивчало і досліджувало чимало зарубіжних і вітчизняних вчених і науковців, тому виділяють

декілька класифікацій логістичних витрат підприємства. До них належать [8]:

- транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ);
- витрати на формування та зберігання запасів;
- адміністративні витрати.

Елементи логістичних витрат наведено у таблиці 2.

*Таблиця 2*

Елементи логістичних витрат [8]

Транспортно-заготівельні витрати	Витрати на формування та зберігання запасів	Адміністративні витрати
<ul style="list-style-type: none"> <li>– витрати на формування мережі, вибір та оцінювання постачальників;</li> <li>– транспортні витрати;</li> <li>– оплата послуг зв'язку</li> <li>– представницькі витрати, відрядження;</li> <li>– нестачі в дорозі в межах норм природного збитку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– витрати на здійснення інвентаризації;</li> <li>– кредитні ставки на поповнення оборотних засобів;</li> <li>– витрати зберігання;</li> <li>– вартість ризиків (страхові платежі, ставки страхових премій)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– частина загальних адміністративних витрат, яка виникла у логістичній службі фірми або віднесена на неї при розподілі: заробітна плата працівникам логістичної служби; амортизаційні відрахування на офісні меблі та оргтехніку</li> </ul>

Кожна з наведених класифікацій може бути використана в організації управлінського процесу, але з точки зору виокремлення та узагальнення інформації про логістичні витрати для цілей облікового процесу підприємства, ми погоджуємось з думкою автора щодо використання таких класифікаційних ознак:

- за економічними елементами (витрати на оплату праці, використання виробничих факторів, фінансові витрати);
- за функціональними сферами (витрати на постачання, витрати на підтримку виробництва, витрати на розподіл і збут);
- за часовими періодами (день, тиждень, квартал, рік, півроку);
- за участю у логістичному процесі (витрати на логістику і витрати на забезпечення логістичних бізнес-процесів);
- за учасниками бізнес-процесу (постачальники, підрозділи підприємства, споживачі);
- за відношенням до логістичного системи (зовнішні і внутрішні);



– за характером логістичних операцій (прямі і непрямі).

Принципи управління логістичними витратами слід розподілити на дві групи:

- 1) принципи реалізації інформаційного підходу;
- 2) принципи реалізації оціночного підходу.

З урахуванням проведеного дослідження класифікації логістичних витрат для визначення їх ефективності або ефективності функціонування служб логістики, наприклад, як в США та Канада, доцільно здійснювати розрахунки у вигляді оцінки ефективності інвестиційних проектів, до складу якого входять такі елементи:

1. Закупівельна логістика (NVP<sub>зак</sub>);
2. Розподільна логістика (NVP<sub>роз</sub>);
3. Збутова логістика (NVP<sub>зб</sub>);
4. Транспортна логістика (NVP<sub>тр</sub>);
5. Митна логістика (NVP<sub>м</sub>);
6. Логістика запасів (NVP<sub>зап</sub>);
7. Складська логістика (NVP<sub>скл</sub>);
8. Інформаційна логістика (NVP<sub>інф</sub>);
9. Комплексна логістика (NVP<sub>комп</sub>).

По кожній складові визначається майбутні грошові потоки та понесені витрати на впровадження інвестиційних проектів. З урахуванням цього визначаються чистий приведений дохід (NVP) та внутрішня норма рентабельності (IRR). Після чого розраховується комплексна «ефективність логістичних витрат» або доцільність впровадження служби логістики, її функціонування на підприємстві, як сума NVP по всім складовим інвестиційного проекту.

$$NPV_{заг} = \sum NPV_{зак} + NPV_{роз} + NPV_{зб} + NPV_{тр} + NPV_{м} + NPV_{зап} + NPV_{скл} + NPV_{інф} + NPV_{комп} \quad (1)$$

Не менш важливим є питання складу витрат у податковому обліку в багатьох позиціях збігається з тими позиціями аналітичного або синтетичного обліку, які фіксуються в реєстрах бухгалтерського (фінансового) обліку підприємства. Але існує різний підхід щодо віднесення загальнопромислових витрат у цих видах обліку. Якщо в податковому обліку вони однією сумою включаються до складу інших витрат, то в бухгалтерському

(фінансовому) обліку такі витрати розподіляються на дві частини. Перша частина витрат у формі перемінних та постійних розподілених витрат включається до складу собівартості послуг (до дебету рахунка 23). Друга частина у формі постійних нерозподілених витрат відноситься на собівартість реалізації (до дебету рахунка 90).

Відсутність інструктивних і нормативних документів державних органів і служб щодо організації обліку логістичних витрат в даний час призвела до того, що виявлення та відображення логістичних витрат на різних підприємствах здійснюється по-різному.

Логістичні витрати підприємств у сучасній системі обліку вітчизняних підприємств досі ще не виокремлено, проте вони виникають як у процесі здійснення звичайної діяльності, так і за умови виникнення надзвичайних подій. Основна проблема, яка виникає під час виділення логістичних витрат, полягає в тому, що нормативні документи відповідних державних органів і служб щодо бухгалтерського обліку витрат не містять методик ідентифікації витрат, пов'язаних з виконанням логістичних процесів чи операцій. Тобто системи обліку включають логістичні витрати в інші групи корпоративних витрат, і це не дозволяє:

- 1) провести їх детальний аналіз;
- 2) врахувати всі наслідки прийняття управлінських рішень;
- 3) виявити їхній вплив на загальну ефективність і результативність логістичної системи підприємства чи конкретного фрагменту ланцюга поставок.

Майже всі особливості реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат є досить складними. В обліковій системі, починаючи з документування, а потім і в системі синтетичних рахунків, логістичні витрати не виокремлені, що унеможливує їх аналіз та подальше ефективне управління. Логістичні витрати відповідно діючої нормативно-правової бази П(С)БО 9 «Запаси» [1] включаються на підприємствах до складу первісної вартості придбані сировини, інших матеріальних ресурсів (рахунки 20, 22), які безпосередньо в процесі використання включаються до складу фактичної виробничої собівартості готової продукції (рахунок 23). Інші логістичні витрати, пов'язані зі збутом продукції, обліковуються на окремому синтетичному рахунку 93 і

в кінці звітної періоду впливають на визначення фінансового результату (рахунок 79).

З метою вдосконалення обліку логістичних операцій є необхідним і ефективним створення на підприємствах системи управлінського обліку, яка дозволить отримувати інформацію для аналізу, ухвалення та прийняття управлінських рішень стосовно логістичних витрат. Оскільки саме управлінський облік забезпечує процес прийняття управлінських рішень інформацією, та основною метою цього виду обліку щодо витрат є аналіз та планування загальних витрат, цін та прибутку, визначаємо основоположну роль управлінського обліку у логістичній системі підприємств стосовно ідентифікації, аналізу, оптимізації логістичних витрат, оцінювання економічного ефекту від змін обсягу та структури таких витрат.

Так, наприклад, деякі вчені [6] стосовно організації обліку логістичних витрат на підприємстві пропонують ввести субрахунки, які відображають логістичну діяльність і якими доповнюють існуючий план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. З метою виділення витрат логістичного характеру на підприємстві ними пропонується в розрізі існуючих рахунків 91 «загальновиробничі витрати» та 92 «Адміністративні витрати» виділити відповідні субрахунки 911 «Логістичні загальновиробничі витрати» і 921 «Логістичні адміністративні витрати» та вести їх облік за цими субрахунками.

Шляхи вирішення проблем обліку є такими: логістичні витрати пропонується об'єднати за укрупненими групами логістичних операцій; відповідно до груп розробити детальну номенклатуру логістичних витрат і форми реєстрів їх обліку; необхідно ввести у план рахунків бухгалтерського обліку субрахунки для обліку логістичних витрат; організувати аналітичний облік для субрахунків логістичних витрат за бізнес процесами; здійснювати постійний контроль за обліком логістичних витрат; створити на підприємствах систему управлінського обліку.

#### Список джерел

1. Гаджинский А. М. Логистика : Учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375 с.

2. Крикавський В. Є. Логістика. Основи теорії : Підруч. для вищ. навч. закл. / В. Є. Крикавський. – Л. : Львівська політехніка, 2005.–683 с.
  3. Миротин Л. Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, определения, положения и процедуры : Уч. пособие / Л. Б. Миротин, Э. Ташибаев. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 252 с.
  4. Моисеева Н. К. Экономическая логистика : Учеб- ник / Н. К. Моисеева. – М. : Инфра-М, 2008. – 528 с.
  5. Окландер М. А. Логістика : Підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
  6. Руденко Г. Р. Інноваційність зв'язку обліку, аналізу, контролю та аудиту логістичних витрат підприємств / Г. Р. Руденко // Проблеми науки. – 2011. – № 5. – С. 40 – 47.
  7. Сковронек Ч. Логистика на підприємстві / Учебно-методическое пособие / Ч. Сковронек. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
  8. Тюріна Н. М. Логістика [Текст]: Навч. посіб. / Н. М. Тюріна, І. В. Гой, І. В. Бабій. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 392 с.
  9. Фролова В. В., Шумакова О.В. Учет и управление логистическими затратами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0998.pdf>
  10. Яценко Г. Не совсем очевидные нюансы порождают большие проблемы с толкованием термина «логистические затраты» / Г. Яценко // Логистика: проблемы и решения. – 2011. – № 3. – С. 66 – 67.
- © Адамовська В.С., Мартиненко В.М., 2016

### **5.5. Порядок організації та аудит розрахунків за зобов'язаннями в системі матеріального забезпечення аграрних формувань**

Кваліфікованому фахівцю потрібні знання з організації обліку зобов'язань (або кредиторської заборгованості), щоб організувати їх синтетичний та аналітичний облік, проводити своєчасні розрахунки з різного роду кредиторами (постачальниками) в системі матеріального забезпечення аграрних формувань. Йому потрібно знати, які для цього потрібно використовувати первинні документи, яких термінів нарахування і сплати боргів слід дотримуватися, які для цього виконувати облікові процедури та у якій обов'язковій послідовності[2].

Мета організації обліку зобов'язань: створити належні умови для своєчасного нарахування обов'язкових заборгованостей та їх відшкодування, відображення у обліку операцій, пов'язаних з

виникненням та погашенням зобов'язань.

Завдання організації обліку зобов'язань :

1. Організація чіткого документування розрахунків за зобов'язаннями;
2. Організація правильного, своєчасного нарахування податків і зборів;
3. Організація своєчасної сплати податків і зборів у відповідні організації;
4. Організація повної реєстрації даних первинного обліку про зобов'язання в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку;
5. Організація звірки даних про зобов'язання синтетичного та аналітичного обліку;
6. Правдиве відображення інформації щодо зобов'язань у звітності та примітках до неї.

З метою раціональної організації бухгалтерського обліку зобов'язань слід чітко знати, в якій послідовності проходять облікові процеси на кожному етапі їх обліку. Оскільки таких етапів три – первинний, поточний і підсумковий облік, то процес послідовності організації обліку зобов'язань на кожному з них розглянемо на рисунку 1.

На першому етапі – етапі первинного обліку разом з документуванням потрібно провести оцінку зобов'язань, для чого потрібно знати відмінності у їх оцінці. Так, поточні зобов'язання оцінюються та відображаються у звітності за сумою погашення, довгострокові, на які нараховуються відсотки, відображаються за їх теперішньою вартістю. Теперішня вартість – дисконтова на вартість майбутніх платежів (за вирахуванням сум очікуваних відшкодувань), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства [4].

Дисконтуванню підлягають суми:

1. Довгострокових кредитів;
2. Облігаційних позик;
3. Довгострокових відсоткових векселів;
4. Платежів із довгострокової оренди;
5. Позик не банківських фінансово-кредитних установ.

Суми створених забезпечень визначаються витратами. Непередбачені зобов'язання обліковуються на позабалансових рахунках за обліковою ціною.



Рис.1. Блок-схема організації обліку зобов'язань

На першому етапі, окрім оцінки, проводиться організація документування операцій із зобов'язаннями, яка вимагає упорядкування первинних документів.

Серед них: господарські договори, виписки банку, товарні документи (накладні, рахунки-фактура, податкові накладні, товарно-транспортні накладні), векселі, облігації, довідки бухгалтерії, прибуткові та видаткові касові ордери. На цьому етапі в бухгалтерії піддаються перевірці бухгалтерські первинні документи за різними ознаками, основні з яких: формальна перевірка, перевірка за сутністю господарських операцій та їх законністю, арифметична та зустрічна [1].

На другому етапі облікового процесу - етапі поточного обліку - відбувається бухгалтерська обробка первинних документів та їх реєстрація у відповідних облікових регістрах (в залежності від вибраної підприємством форми обліку) - журналах, відомостях, книгах, машинних документах. Аналітичний облік ведеться у спеціальних журналах та відомостях на підставі первинних документів за аналітичними рахунками (кожного кредитора), за отриманими видами позик та за позикодавцями. В завдання бухгалтерії входить слідкування за дотриманням строків платежу по кожному виду зобов'язань. Організація синтетичного обліку передбачає записи у облікові регістри (журнали та відомості), де проводиться узагальнення усієї інформації, що пов'язана із зобов'язаннями.

На третьому етапі облікового процесу – етапі підсумкового обліку – інформація із журналів та відомостей потрапляє у Головну книгу, де вона узагальнюється на синтетичних рахунках. На цьому етапі між даними синтетичного (журнала і Головна книга) та аналітичного обліку (відомості та картки за кожним окремим рахунком, оборотні відомості до них) проводиться взаємна перевірка, після якої можна скласти бухгалтерський баланс і звітність. Підставою для складання балансу є Головна книга та за необхідністю оборотна відомість за синтетичними рахунками.

Всі ці процеси повинні бути організовані у відповідній послідовності, оскільки кожен з них є попередником наступного. Якщо у облікову систему не надійдуть первинні документи, якими оформляють виникнення та погашення зобов'язань (кредиторської заборгованості), то не може бути і наступного

етапу - поточного обліку, оскільки в ньому не буде інформації, яку треба рознести за бухгалтерськими рахунками та узагальнити[3].

Важливим моментом у організації обліку є розробка переліку облікових номенклатур. Номенклатури слід пов'язувати з даними для управління конкретним підприємством. Ті первинні документи, про якій шлося вище, є однією зі складових облікових номенклатур первинного обліку. Вони називаються носіями облікових номенклатур. Більшість носіїв облікових номенклатур визначається централізовано. Якщо у централізованому порядку такі носії не створені, їх розробляють і включають у альбоми форм первинних документів.

Однією із складових, а також важливою умовою постановки чіткої організації обліку з кредиторами, є своєчасність розрахунків з ними.

Мета аудиту розрахунків з постачальникам відповідно до МСА 200 «Ціль і основні принципи аудиту фінансової звітності» полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про розрахунків з постачальниками і підрядниками [5].

Виходячи з мети, основними завданнями аудиту розрахунків з постачальниками є такі:

- контроль за дотриманням чинного законодавства щодо розрахунків з постачальниками;
- перевірка наявності і правильності оформлення документів з поставки товарно-матеріальних цінностей (договорів, рахунків-фактур, актів звіряння розрахунків);
- встановлення правильності здійснення розрахунків з постачальниками і відображення їх в обліку;
- визначення правильності оцінки отриманих товарів при бартерних (товарообмінних) операціях;
- підтвердження повноти і своєчасності оприбуткування отриманих цінностей і обліку спожитих робіт, послуг;
- встановлення правильності оформлення та відображення в обліку виданих авансів, пред'явлення претензій;
- встановлення правильності відображення за відповідними статтями кредиторської заборгованості в балансі підприємства;
- встановлення причин і строків виникнення заборгованості



за розрахунками, визначення реальності та шляхів її погашення;

- перевірка дотримання фінансово-розрахункової дисципліни та її впливу на платоспроможність підприємства [3].

Об'єктами аудиту є операції, пов'язані із розрахунками з постачальниками і підрядниками, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги .

Джерелами інформації аудиту розрахунків з постачальниками є:

1) вимоги нормативних документів щодо обліку розрахунків з постачальниками;

2) наказ про облікову політику підприємства;

3) договірна документація на постачання товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт і послуг;

4) первинні документи щодо обліку розрахунків, а також документи, що підтверджують надходження, оприбуткування ТМЦ, одержання послуг і т.д.;

5) журнал реєстрації довіреностей на отримання товарно-матеріальних цінностей;

6) акти звіряння розрахунків, акти інвентаризації розрахунків, аудиторські висновки тощо;

7) облікові реєстри;

8) Головна книга;

9) акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює результати контролю;

10) фінансова та статистична звітність (ф. 1 «Баланс», ф.3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 5 «Примітки до річної фінансової звітності» тощо);

11) відповіді на запити аудитора;

12) результати, отримані в ході аудиторської перевірки тощо.

Документальне оформлення аудиторської перевірки складається з двох видів документації - робочої та підсумкової. У нормативі № 6 «Документальне оформлення аудиторської перевірки» дається приблизний зміст та порядок оформлення і зберігання робочої документації аудитора. Завдання аудитора - вести документацію зі справ, що стосуються прийнятих рішень за результатами здійсненої аудиторської перевірки, яка буде покладена в основу аудиторського висновку [1].

До робочої документації включається інформація, яка на погляд аудитора є важливою для того, щоб правильно виконати аудиторську перевірку і яка має підтвердити висновки та пропозиції в аудиторському висновку. Робоча аудиторська документація може бути оформлена у вигляді стандартних форм і таблиць на папері або зафіксована на електронних носіях інформації або на відеоплівці. Під час планування та проведення аудиту робоча документація допомагає краще здійснювати аудиторську перевірку та контроль за процесом її здійснення. У робочій документації реєструються результати аудиторських експертиз, виконаних для підтвердження прийнятих аудиторських рішень.

Підсумкова документація складається з аудиторського висновку та документації, яка передається замовникові перевірки. Аудиторський висновок є обов'язковим компонентом підсумкової документації [5].

Після закінчення аудиту робочі документи залишаються в аудитора. На підставі робочих матеріалів аудитор може скласти різні довідки, таблиці, розрахунки. Але його право власності на ці матеріали обмежується етичними нормами та зобов'язанням конфіденційності перед клієнтом. Робочі документи аудитора не можуть використовуватись як частина фінансової документації клієнта або як її заміна. Робочі документи не можна вимагати або вилучати в аудитора, за винятком випадку, коли органами міліції на аудиторську фірму заведено кримінальну справу.

Стратегія проведення аудиту розрахунків з постачальниками розробляється виходячи із норм МСА 300 «Планування». На підготовчій стадії аудиту необхідно оцінити систему внутрішнього контролю підприємства [2].

Під час аудиту вказаних операцій аудитором можуть застосовуватись прийоми:

- правова оцінка укладання договорів на постачання продукції;
- письмове підтвердження третіх осіб;
- перевірка документів, отриманих суб'єктами підприємницької діяльності від третіх осіб;
- застосування прийому інспекції та аналітичних процедур.

Аудит розрахунків з постачальниками доцільно здійснювати у такій послідовності. Спочатку з'ясовують стан бухгалтерського обліку, фінансової звітності та внутрішнього

контролю. Це дає змогу визначити напрями подальшої перевірки та ті ділянки обліку, яким потрібно приділити більше уваги у зв'язку з виявленими порушеннями. Оцінивши стан внутрішнього контролю, аудитор робить висновок щодо ступеня довіри його даним і можливості їх використання для цілей аудиту. Після цього встановлює відповідність даних аналітичного та синтетичного обліку, відповідності первинного обліку даним баланс [4].

Типові порушення в обліку розрахунків з постачальниками наведені на рисунку 2.

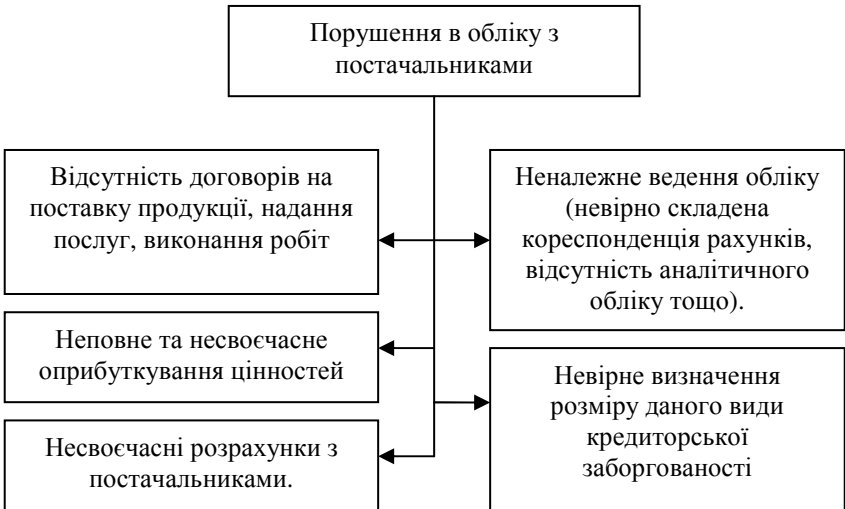


Рис. 2. Типові порушення в обліку розрахунків з постачальниками

Незалежно від отриманих результатів аудитор проводить вибіркочну перевірку найбільших сум кредиторської заборгованості, досліджує договори купівлі-продажу та первинні документи.

На заключному етапі аудитор повинен виявити у бухгалтерському балансі суми, щодо яких минув строк позовної давності, з'ясувати порядок списання такої кредиторської заборгованості, відповідність його встановленим вимогам [3].

Таким чином, проведення аудиту дозволяє постійно контролювати та відстежувати ситуацію з кредиторською

заборгованістю, вчасно і правильно приймати управлінські рішення, уникати складних і суперечливих ситуацій з кредиторами, у тому числі і відносно стану розрахунків з постачальниками.

#### Список джерел

1.Городянська, Л.В. Особливості організації обліку кредиторської заборгованості на підприємстві / Л.В. Городянська// Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. - № 6. - С.9-17.

2. Лимизов В.А. Облік товарів від постачальників / В.А.Лимизов// Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 23 – С. 14-15.

3.Меліхова Т.О. Документування обліку розрахунків з постачальниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства / Т.О. Меліхова. //Держава та регіони.-2011.-№6 .-С.166-169.

4.Рибченко, Т.С. Методи та процедури аудиту зобов'язань та розрахунків[Текст] / Т.С. Рибченко // Формування ринкових відносин в Україні. –2007. – № 4. – С.81-87.

5. Савченко, В. Я Організація бухгалтерського обліку і аудиту, економічного контролю та аналізу: підручник / В.Я.Савченко, В.П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2014. – 412 с.

© Павлова Г.Є., Марченко К.К., Щербачук А.О., 2016

### **5.6. Внутрішній аудит як необхідна складова контролю товарних запасів торговельних підприємств в Україні**

В сучасних умовах ведення бізнесу для ефективного управління діяльністю торговельних підприємств необхідна своєчасна, повна, достовірна, об'єктивна та точна інформація. З огляду на це, значна роль в економічному процесі управління товарними запасами торговельного підприємства відведена внутрішньому аудиту. Ця роль зумовлена ще й постійною реорганізацією в методах управління підприємствами та необхідністю прийняття швидких та оптимальних управлінських рішень на основі об'єктивної і достовірної оцінки результатів господарської діяльності. Можна з певністю констатувати, що в такій інформаційно насиченій і складній системі, як сфера торгівлі, сьогодні як ніде, актуально постає проблема дієвого внутрішнього аудиту. Причому, внутрішній аудит повинен бути орієнтований на торговельну специфіку і відслідковувати технологічні процеси господарської діяльності підприємства.

На сьогодні особливо актуальною є необхідність проведення аналізу фінансово-господарської діяльності та планів торговельного підприємства внутрішніми аудиторами на предмет відповідності фактичних результатів поставленим цілям і завданням, для визначення ефективності діяльності.

Внутрішній аудит є основою для прийняття управлінських, оперативних і стратегічних рішень. Проте питання розвитку внутрішнього аудиту в Україні повною мірою не висвітлені в нормативних і законодавчих документах. Зокрема, в Законі України «Про аудиторську діяльність» [1] визначені лише правові основи такої діяльності та подані роз'яснення загальних термінів аудиту. У Законі не відображенні поняття внутрішнього аудиту, його мети і завдань, прав та обов'язків внутрішніх аудиторів, об'єктів і суб'єктів внутрішнього аудиту товарів.

Глосарій термінів Міжнародних стандартів аудиту дає таке визначення даного поняття: «внутрішній аудит – це діяльність з оцінювання, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий відділ. Функції внутрішнього аудиту охоплюють перевірку, оцінювання та моніторинг адекватності та ефективності систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю» [2].

Внутрішній аудит – це знаряддя управління, що постачає адміністративне і технічне керівництво підприємства результатами виконаного аналізу, оцінками діяльності того або іншого підрозділу, рекомендаціями і інформацією з питань налагодження ефективної виробничої і ринкової діяльності [3].

Внутрішній аудит товарних запасів проводиться фінансово-економічними службами підприємства, окремими аудиторами і консультантами, його результати використовуються для планування, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета полягає в встановленні запланованого надходження грошових засобів, раціонального витрачання коштів на виробничі чи збутові потреби, розміщення власних і позичених коштів таким чином, щоб забезпечити ефективне функціонування підприємства, прискорити оборотність засобів, максимізувати величину прибутку від продажу, мінімізувати виробничі та управлінські ризики та виключити банкрутство підприємства.

Внутрішній аудит повинен дати належну оцінку як системі фінансового та управлінського обліку так і системі внутрішнього

контролю. Для цього у внутрішньому аудиті можуть, зокрема, застосовують процедури отримання доказів: перевірка і спостереження, запит і підтвердження, підрахунок і аналітичний прогноз .

Результати внутрішнього аудиту використовуються керівництвом для управління і поточного ведення справ з урахуванням наявних ресурсів і в рамках існуючих законів. Таким чином, внутрішній аудит виступає в якості елемента своєрідного зворотного зв'язку та органічно доповнює методи управлінського обліку і внутрішнього контролю, спрямовані на ефективне вирішення поточних і стратегічних задач підприємства чи організації.

Щоб уточнити функції внутрішнього аудиту при обліку товарних запасів, доцільно порівняти його ознаки з зовнішнім аудитом (табл. 1).

*Таблиця 1*

Класифікаційні відмінності між внутрішнім і зовнішнім аудитом

Класифікаційна ознака	Зовнішній аудит	Внутрішній аудит
Призначення	Загальна оцінка майнового і фінансового стану	Пошук резервів збільшення прибутку і ефективності діяльності
Користувачі	Власники, учасники ринку цінних паперів, державні органи, кредитори, інвестори і ін.	Управлінський персонал підприємства (керівники і фахівці)
Базове інформаційне забезпечення	Бухгалтерська звітність (фінансова звітність та інша звітність для зовнішніх користувачів)	Регламентовані і нерегламентовані джерела інформації
Характер наданої інформації	Загальнодоступна аналітична інформація	Деталізована інформація конфіденційного характеру
Ступінь уніфікації методики аналізу	Достатньо висока уніфікація процедур і алгоритмів	Індивідуальні розробки
Часовий аспект аналіз	Ретроспективний і перспективний	Оперативний

Джерело: Складено автором

Метою аудиторської перевірки товарів на підприємстві є визначення аудитором об'єктивного становища щодо достовірності відображення і правильності оцінки товарів у фінансовій звітності з обраною підприємством концептуальною основою фінансової звітності, а також щодо належності, законності та повноти відображення операцій з товарами в облікових регістрах, підтвердження відповідними первинними документами.

Виходячи з мети, основні завдання внутрішнього аудиту товарних запасів можемо представити у вигляді схеми (рис. 1).



Рис. 1. Основні завдання внутрішнього аудиту товарних запасів  
Джерело: Згруповано автором за даними [5]

З урахуванням вищесказаного, можна запропонувати сукупність послідовних дій аудитора при аудиті товарних операцій у вигляді плану перевірки, де позначені основні види робіт (комплекси завдань), а рекомендована його форма наведена на рисунку 2.



Рис. 2. План внутрішнього аудиту товарних операцій  
Джерело: Згруповано автором за даними [6]



Представлена схема на рис. 2 показує не лише основні напрями досліджених і єдиний логічний підхід до аудиту товарних операцій, але свідчить про те, що окремі комплекси завдань в області документальної перевірки взаємозв'язані між собою в результаті впливають на фінансовий результат діяльності торговельного підприємства.

При здійсненні аудиту товарних запасів доцільно застосовувати такі прийоми і способи перевірки, як інвентаризація, контрольне порівняння, зіставлення документальних даних, зустрічна перевірка, арифметична перевірка тощо. Послідовність аудиту товарно-матеріальних цінностей наведено на рисунку 3.



Рис. 3. Алгоритм внутрішнього аудиту товарно-матеріальних цінностей  
Джерело: Складено автором

Аудит товарних запасів доцільно розпочати з ознайомлення з місцями зберігання товарів, організацією складського господарства та станом складського обліку. Під час перевірки складського господарства необхідно звернути увагу: на правильність розміщення матеріальних цінностей на складах; на забезпеченість складів контрольними замками, пломбами, протипожежними засобами; на наявність договорів про повну матеріальну відповідальність, їх правильність і законність; на відповідність складських приміщень вимогам збереження матеріальних цінностей від псування та розкрадання; на порядок передачі складів після закінчення роботи охороні та приймання від неї; на порядок вивезення матеріальних цінностей з території підприємства; а також перевіряється правильність організації складського обліку, його достовірність, повнота і якість.

Після огляду складського господарства та вивчення стану складського обліку аудитор встановлює вибірку для проведення інвентаризації. В результаті інвентаризації може бути виявлено відповідність даних обліку і фактичної наявності товарів та невідповідність (нестача, надлишок або пересортиця). Тому аудитор має встановити правильність взаємного заліку надлишків і нестач внаслідок пересортиці, що допускається тільки щодо товарів однакового найменування у відповідній кількості за умови, що вони мале місце в одному й тому самому періоді, який перевіряється, та в однієї матеріально-відповідальної особи.

При перевірці документів по надходженню товарів, у випадку, якщо документ викликає підозру в аудитора, аудитор повинен провести їх зустрічну перевірку.

Інструментом внутрішнього аудиту товарних запасів є сукупність методів, які забезпечують ефективну діяльність, дають системну оцінку економічності та ефективності обліково-інформаційної моделі, продуктивності та результативності в досягненні цілей.

Підсумовуючи все вищезазначене, слід відмітити, що внутрішній аудит товарних запасів набуває особливої ролі, доповнюючи систему управлінського обліку і внутрішнього контролю на підприємстві. Його особливістю є те, що він вимагає застосування процедур, які повинні відображати специфіку кожного етапу руху товарних запасів. Разом з цим внутрішній аудит не має обмежень, притаманних зовнішньому аудиту (час,

обсяг, специфіка); він надає керівництву та власникам підприємства обґрунтовану впевненість щодо економічності та продуктивності діяльності підприємства. Оцінюючи системну ефективність в обліково-інформаційній моделі товарних запасів, завдяки результатам внутрішнього аудиту є можливість приймати рішення щодо напрямку і пріоритетних завдань розвитку підприємства.

#### Список джерел

1. Про аудиторську діяльність : закон України від 22.04.1993 р. № 3125-ХІІ [Електронний ресурс] // Верховна рада України [веб-сайт]. – 01.05.2016. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг у 3-х частинах [Текст]. –К. : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2015. – 1686 с.
4. Рудницький В.С. Внутрішній аудит : методологія, організація [Текст]: монографія / В.С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – 104 с.
5. Беренда Н.І. Особливості аудиту роздрібного товарообороту [Текст]/ Н.І. Беренда, С.А. Тесленко // Наук. Пр. Нац. Ун-ту харч. Технологій. – 2011. – № 19, ч. 2. – С. 5-8.
6. Лукашенко О. Проведення аудиту торговельних підприємств та організацій: практичні поради [Текст] / О. Лукашенко // Аудитор України. – 2016. – № 1-2 (242-243). – С. 22-29.

© Долбнева Д.В., 2016

## **РОЗДІЛ 6. ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

### **6.1. Причини та наслідки банківської кризи в умовах фінансової нестабільності**

За роки незалежності України банківська система стала домінуючою ланкою фінансової системи. Але динамічний розвиток банківської діяльності в Україні відбувався переважно екстенсивним шляхом, тобто за рахунок збільшення кількості банків. Тепер, закономірно, розвиток повинен був відбутися інтенсивним шляхом, тобто за рахунок підвищення якості послуг та операцій, які здійснюють банки. Тільки цьому процесу суттєво перешкоджає сучасна фінансова криза, яка знизила рівень розвитку банківської системи України до стану на 2000-2002 рр.

Важливість аналізу кризи банківської системи витікає не лише з особливостей функціонування банківської системи, а й з її значимості як для економіки та фінансової системи держави загалом, так і безпосередньо для кожного її суб'єкта. Тому гостро стоїть питання, по-перше, якісної діагностики банківської системи, передбачення ймовірних криз та мінімізації їх негативних наслідків для кожного суб'єкта економічних відносин, для гарантування економічної безпеки країни, по-друге, визначення ролі державних органів в цьому процесі, зважаючи на значний рівень державного регулювання банківської системи. Неможливо передбачити або спрогнозувати кризу банківської системи, визначити необхідний інструментарій і розробити будь-яку антикризову програму без якісного детального дослідження природи та сутності кризи, її характеристик, особливостей проявів та параметрів.

Банківська криза характеризується різким зниженням ліквідності та платоспроможності банків, кризою платежів, невиконанням банками своїх зобов'язань перед кредиторами та вкладниками, збільшенням питомої ваги проблемних і прострочених кредитів, зниженням дохідності банківських операцій, а інколи й банкрутством банків. Банківська криза супроводжується масовим вилученням коштів із банківської системи, зниженням темпів росту та обсягів кредитування,

підвищенням процентних ставок і рівня доларизації економіки, падінням споживчого попиту та зниженням обсягів виробництва.

Банківська сфера, в силу стану розвитку, характеру взаємозв'язків, проблем і специфічних особливостей функціонування, може перебувати в різних станах - таких, зокрема, як ефективну рівновагу, неефективне рівновагу, ефективне нерівновагу, неефективне нерівновагу (див. рис.). Проблематика банківської кризи привертає все більшу увагу наукової спільноти. Незаперечний життєвий факт полягає в тому, що банківська система є першоосновою будь-якої економіки. Без здорової банківської системи не буде і зростання економіки, в якій всі процеси тяжіють до циклічності.

Стабільність функціонування, що розуміється як відсутність криз, є чи не головною вимогою суспільства до банківської системи, що відрізняє її від будь-якої іншої галузі економіки. Розуміння механізмів, що обумовлюють виникнення криз у банківській системі, є, безсумнівно, першим кроком до запобігання їх у майбутньому. Зарубіжні та вітчизняні дослідники досить глибоко і системно вивчали проблеми, пов'язані з банківськими кризами. Однак лише частина розробок, присвячених цій темі, пропонує економетричний аналіз ситуації, тоді як більшість з них носить в основному характер конкретних соціологічних досліджень.

Існує багато емпіричних розробок за основними індикаторами, пов'язаними з банківськими кризами останніх років. Макроекономічні фактори, на які в них нерідко посилаються, - це явне скорочення виробництва в реальному секторі економіки, «гіперболізоване» зростання вартості активів (наприклад, фінансових активів або нерухомоті), підвищення реальних процентних ставок і зниження валютного курсу, - особливо тоді, коли ці негативні потрясіння відбуваються слідом за періодом стрімкого зростання кредитів та (або) фінансового дерегулювання.

У той же час багато теоретичні та прикладні аспекти банківської кризіології залишаються недостатньо розробленими, а деякі позиції - дискусійними. Зокрема, існує нагальна теоретико-методологічна і практична потреба у дослідженні сутності, причин виникнення і механізмів подолання банківських криз. У зарубіжній і вітчизняній практиці відсутні зважені

підходи, що дозволяють оцінити взаємний вплив банківської та макроекономічної динаміки в умовах довгострокового стабільного зростання економіки, а також взаємозалежність банківських та валютних криз і криз платіжного балансу. Недосконалість методології та інструментарію прогнозування банківських криз не дозволяє в повній мірі описати все різноманіття і складність причин, що сприяють накопиченню кризового потенціалу в банківських системах, що, у свою чергу, обумовлює вибір неефективних стратегій антикризового регулювання банківської діяльності. Крім того, не вистачає комплексних досліджень з визначення впливу різноманітних ризиків на фінансову безпеку окремих банків і банківської системи в цілому.

Економічна література описує важливі зв'язки між грошовою стабілізацією, розширенням кредитування і девальвацією. Так, за успішними грошовою стабілізації нерідко йде швидко зростання грошових агрегатів у реальному вираженні (кредитна експансія). У більш довгостроковому періоді спостерігається дуже висока ймовірність девальвації, особливо у разі стабілізації, що базується на фіксації валютного курсу. Для девальвації попередній зростання кредитування також є істотним чинником. У повній версії виникає цикл "інфляція - стабілізація - девальвація - і знову висока інфляція".

Найбільш небезпечні для банківської системи: грошова стабілізація (як правило, банківські кризи відбуваються в рік стабілізації або на наступний рік); закінчення постстабілізаційного розширення кредитування (кризи цього типу відбуваються на 3-5-й рік з початку стабілізації); девальвація (може бути наслідком стабілізації, що базується на фіксації валютного курсу; час девальвації є досить невизначеним, але їй, як правило, передують зниження темпів зростання кредитного портфеля; вона може відбутися протягом 15 років після стабілізації, але більшість девальвацій відбуваються протягом 10 років після неї).

Протягом грошовою стабілізації динаміка трьох індикаторів - зміни темпів інфляції, зростання кредитного портфеля та зміни реального курсу національної валюти - виявляється тісно взаємозалежною, і всі ці три фактори впливають на стабільність банківської системи. Під час грошовою стабілізації

зниження темпів інфляції веде до падіння процентних ставок і зменшення процентного спреду. Внаслідок зниження чистого процентного доходу, поряд з іншими інфляційними джерелами доходу, банки можуть зазнати збитків і піддатися кризі, якщо знижуються доходи банків не будуть покривати операційні витрати. У цих умовах зростання кредитування збільшує базу доходів банків у реальному вираженні і тим самим знижує вірогідність кризи.

На наступній стадії збільшення кредитного портфеля банків, що відбувається під впливом грошової стабілізації і відновлення реального сектору економіки, веде до зростання кредитних ризиків. Якщо грошова стабілізація була досягнута за рахунок фіксації валютного курсу, то конкурентоспроможність реального сектору економіки поступово знижується, а кредити, видані на підставі очікувань продовження росту, можуть виявитися простроченими і спричинити за собою банківську кризу. Таким чином, на думку експертів, поєднання зростання кредитування та підвищення реального курсу національної валюти найбільш небезпечно.

Постдевальваційний банківська криза є особливим випадком. Обвальна девальвація практично за визначенням веде до банківської кризи, який може бути обумовлений іноземними запозиченнями банків, нездатністю позичальників, що працюють на внутрішній ринок, обслуговувати кредити в іноземній валюті, а також іншими чинниками.

Як відзначають дослідники, банківські кризи, зумовлені внутрішніми проблемами, менш негативно впливають на економіку і є менш тривалими, ніж банківські кризи, пов'язані із зовнішніми проблемами (наприклад, з кризою платіжного балансу). Ефект досить швидкого пом'якшення криз, що виникає після успішних спроб стабілізації, закладений в сам механізм розвитку кризи в період дезінфляції, якийсь час по тому, після різкого стиснення в період інфляції, відбувається відновлення попиту на послуги банків, нерідко підкріплюється припливом зовнішнього фінансування.

Причинами банківської кризи можуть бути економічні кризи, кризи грошово-кредитної системи або специфічні кризи на окремих фінансових або крупних товарних ринках. Як правило, поштовхом до кризи є зовнішні фактори, що супроводжуються

різкою девальвацією національної валюти, значним дефіцитом бюджету, банківською панікою, біржовими кризами, високою інфляцією, знеціненням банківських вкладів і фінансових активів.

До внутрішніх причин банківської кризи відносять недостатній рівень капіталізації банків, низький рівень ризик-менеджменту та корпоративного управління, значну залежність від зовнішніх запозичень, недосконалість банківського регулювання та нагляду.

Головною відмінністю системної банківської кризи є те, що вона охоплює більшість банків, впливає на фінансовий стан небанківських фінансових установ та інші сектори економіки, призводить до декапіталізації банківської системи внаслідок втрати значної частини банківського капіталу, а також до значних фінансових втрат населення, до зниження довіри до банківської системи та національної валюти.

Фінансова стабільність – це стан фінансової системи, за якого вона здатна належним чином виконувати основні функції, такі як фінансове посередництво та здійснення платежів, а також протистояти кризовим явищам.

Фінансова система вважається стабільною, якщо:

1) вона ефективно перерозподіляє ресурси від власників заощаджень до інвесторів,

2) фінансові ризики ретельно оцінюються та адекватно управляються,

3) фінансова система здатна абсорбувати шоки без значних негативних наслідків.

Протягом останнього десятиліття забезпечення фінансової стабільності стало одним з ключових завдань більшості центральних банків світу. Закон України «Про Національний банк України» також визначає сприяння фінансовій стабільності як одну із основних функцій Національного банку. Національний банк України розбудовує систему забезпечення фінансової стабільності із урахуванням багатого зарубіжного досвіду.

Відповідальність за підтримку фінансової стабільності Національний банк частково поділяє з Міністерством фінансів, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг та ФГВФО. Указом Президента України в березні 2015 року створено міжвідомчу Раду з фінансової стабільності високого рівня за участю керівників



ключових регуляторів фінансового ринку. Узагальнимо причини банківської кризи в Україні.

Негативними наслідками впливу банківської кризи на фінансову стійкість українських банків є такі [3]: зниження якості банківських активів; втрата довіри з боку вкладників, істотне падіння курсу національної валюти як наслідок скорочення грошових заощаджень із приватного сектору; зниження ліквідності; зменшення капіталізації банків; скорочення ресурсної бази банків; зростання процентних ставок; збільшення обсягів неповернутих валютних кредитів.

Разом з тим до ризиків, які можуть призвести до зниження фінансової стійкості вітчизняних банків у 2016 році, можна віднести [4]: ймовірність подальшого зниження обсягу банківських депозитів; зниження обсягу кредитування реального сектору економіки; значні проблеми з ліквідністю внаслідок продовження відпливу ресурсної бази із банківських установ; прогнозується також зростання недовіри між суб'єктами фінансового ринку за умови обмежених можливостей підтримки регулятором ліквідності великих банків.

Щоб розв'язати всі ці проблеми та забезпечити збереження фінансової стійкості вітчизняних банків, на наш погляд, необхідно об'єднати зусилля всіх гілок влади і розробити заходи, які були б спрямовані на вихід України з політичної та економічної кризи. Адже розв'язання проблем банківської системи є функцією, похідною від розв'язання проблем економіки.

Ключовими інструментами у подоланні фінансової кризи є надання центробанками необхідної ліквідності, рекапіталізація здорових фінансових інститутів і звільнення банків від проблемних активів. Тому необхідно в повному обсязі відновити рефінансування комерційних банків, а також переглянути порядок його здійснення, забезпечити прозорі умови надання рефінансування та однаковий доступ для всіх банків. Ще один напрям виходу з банківської кризи - реструктуризація наданих раніше кредитів, погашення яких не здійснюється. При цьому банки повинні шукати джерела покриття збитків, які виникатимуть у процесі здійснення такої реструктуризації [5].

Слід також розробити додаткові вимоги щодо якості регулювання банківської діяльності в системі банківського нагляда-

ду. Зокрема значну увагу треба приділити здійсненню поточного моніторингу стійкості банківського сектору з боку НБУ з метою операційного виявлення зростання негативних тенденцій у банківському секторі та вжиття ефективних заходів щодо їх подолання [5].

На нашу думку, необхідно створити державний фонд чи підприємство, яке викупить у банків проблемні кредити і таким чином знімуть проблему їх неповернення. Створення такої спеціалізованої установи, або «поганого» банку, який викупував би проблемні банківські активи і брав на себе подальшу турботу про них, допомогло б «хорошим» банкам, очистивши свої баланси, поступово повернутися до нормальної повноцінної життєдіяльності.

З метою недопущення втрати вітчизняними банками власного капіталу необхідно внести зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», визначивши мінімальні вимоги до розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку у національній валюті. Стрімке зростання курсу європейської валюти, а також відсутність в умовах кризи вільних коштів для нарощування капіталу ставить майже половину банків під загрозу штучного обмеження їх діяльності. Тому, на наш погляд, варто на законодавчому рівні відмінити прив'язку абсолютного розміру статутного капіталу до євро, хоча би в умовах економічної кризи.

Загалом заходи з підвищення стійкості фінансової системи, підтримки ліквідності, відновлення довіри до банківської системи стануть запорукою відновлення дії механізму перерозподілу тимчасово вільних коштів в економіці на користь фінансування інвестиційних проектів, проектів із розширення та активізації виробництва, а також забезпечення процесів детінізації економіки і фінансової стабілізації. Отже, для виходу банківської системи з кризового становища було запропоновано наступні заходи:

- створення спеціалізованої установи, або «поганого» банку, який викупував би проблемні банківські активи і брав на себе подальшу турботу про них;
- визначити мінімальні вимоги до розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку у національній валюті;
- відновлення довіри до банківської системи шляхом

удосконалення нормативно-правової бази з урахуванням іноземного досвіду.

Визначення макропруденційного органу є одним із ключових елементів забезпечення фінансової стабільності. У рамках окреслених міжнародними інституціями загальних принципів на рівні окремих країн було реалізовано різні варіанти макропруденційної архітектури залежно від рівня розвитку фінансової системи, ролі уряду та повноважень центрального банку. Однак переважає тенденція щодо надання макропруденційного мандата центральному банку, особливо якщо той уже наділений широкими повноваженнями стосовно нагляду та регулювання фінансового сектору. Це типово також для нових ринкових економік. У більшості країн, досвід яких ми вивчали, саме центральні банки застосовують макропруденційні інструменти. Аналіз особливостей банкоцентричної фінансової системи України та світової практики підказує доцільність закріплення у близькій перспективі макропруденційного мандата за Національним банком та подальшого зміцнення співпраці в рамках Ради з фінансової стабільності.

Сформовані останнім часом підходи до визначення кризи в банківській системі як окремого поняття та її зміст засвідчують, що воно стало багатоаспектним і може значно відрізнятись залежно від предмета та цілей досліджень. В силу такого різномаїття відсутній єдиний підхід, універсальне визначення кризи в банківській системі, яке б задовольняло практичні потреби органів державного управління, наглядових органів, менеджерів банківських установ в попередженні криз та розробці антикризових заходів.

На нашу думку, з усієї сукупності термінів, які пропонуються та використовуються різними науковцями необхідно виділити терміни «криза банку» та «криза банківської системи», як такі, що передбачають певну системність або наявність системи. Так, стосовно поняття «криза банку» слід зазначити, що банк є найважливішим елементом, з сукупності яких складається банківська система і низька ефективність якого може стати причиною проблем у інших банків, і тому певний інструментарій, який застосовується до банку органами державного управління, як елементу системи, для подолання кризи може бути екстрапольований на всю банківську систему.

Крім того, хоча банк і є елементом банківської системи, але методи і механізми регулювання, контролю та нагляду за банком та банківською системою досить сильно відрізняються, а аналіз показників їх діяльності може свідчити про різні речі.

Застосування терміну «криза банківської системи» обумовлено наступним. Банківська діяльність передбачає постійну співпрацю банківських установ в процесі щоденної діяльності між собою, з центральним банком і з іншими кредитними або спеціалізованими установами. Тобто йдеться про взаємодію в межах певної системи (Згідно Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківська система України складається з Національного банку України та інших банків...) і ця взаємодія обумовлює синергетичний ефект. Криза одного або декількох банків може викликати або спричинити кризу банківської системи загалом.

Для того щоб розглянути характеристики та ознаки кризи банківської системи вважаємо за необхідне першочергово виділити фактори, за якими зазначена криза може бути ідентифікована державними органами. Спираючись на аналіз світового досвіду та узагальнюючи результати досліджень цього питання, з усієї сукупності таких факторів, які виділяються науковцями та дослідниками криз банківських систем, можна виокремити і три групи факторів відповідно: макроекономічні, мезорівневі, макрорівневі фактори.

Серед макроекономічних факторів можна виділити: темпи економічного зростання; показники платіжного балансу (реальний ефективний курс, розміри експорту та імпорту тощо); - грошові індикатори; рівень державного боргу тощо.

Серед мезорівневих факторів можна виділити: рівень менеджменту банківської системи; частка проблемних, нестандартних та негативно класифікованих активів в банківській системі; розмір капіталу банківської системи; розмір прибутків/збитків банківської системи; введення в банки тимчасових адміністрацій та ліквідаторів; стан ліквідності банківської системи тощо.

Серед мікрорівневих факторів можна виділити: рівень менеджменту банку; частка проблемних, нестандартних та негативно класифікованих активів банку; розмір капіталу банку та спроможність акціонерів його підтримувати на необхідному

рівні; розмір прибутків/збитків банку; стан ліквідності банку тощо.

Слід зазначити, що встановити чіткі граничні значення (межі) навіть кількісних факторів, за якими можна ідентифікувати настання кризи банківської системи, досить важко. Всі встановлені межі, параметри можуть бути лише ймовірними, умовними орієнтирами, адже індикатори суттєво залежать від економічних особливостей та умов, рівня розвитку економіки. Однак, визначення та встановлення певних меж необхідно як при попередженні криз банківських систем, так і при розробці програм, антикризових заходів щодо їх подолання. Досить поширеним є використання різними науковцями та дослідниками параметрів індикаторів криз банківських систем при здійсненні їх класифікації, а інколи і при визначенні самого поняття.

Криза банку або банківської системи, як і криза взагалі, є об'єктивними, закономірними явищами. При цьому, виділені нами категорії кризи банку та кризи банківської системи більш чітко характеризують особливості цих явищ, а також показують існуючий між ними взаємозв'язок. Не лише теоретичне, а й практичне значення має виділення автором: специфічних груп причин криз банківських систем; різних рівнів суб'єктів, дії або бездіяльності яких може стати причиною кризи і від якості яких буде залежати ефективність подолання криз та їх наслідків; роль органів державного управління, в особі відповідних структур або службовців, як при подоланні кризи на рівні окремо взятого банку, так і всієї банківської системи; десять основних критеріїв типологізації кризи банківської системи.

#### Список джерел

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. - 2009. - № 5. - С. 3 - 20.
2. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури // С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. - К.: УБС, ЦНДНБУ, 2009. - 384 с.
3. Офіційні дані Національного банку України. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Rupa Duttagupta, Paul Cashin. Anatomy of Banking Crises / International Monetary Found // WP / 08 / 93. – 2008. – 37 p.
5. International Monetary Fund. Chapter IV: Financial crises: characteristics and indicators of vulnerability. "World Economic Outlook" May 1998.

© Катан Л.І., 2016

## **6.2. Управління дохідністю кредитного портфеля та методи ціноутворення за кредитами**

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки України з-поміж усіх традиційних видів діяльності комерційних банків кредитування завжди було і залишається основним джерелом їхнього прибутку.

Головна мета процесу управління кредитним портфелем банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами.

Кредитний портфель - це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату з метою одержання доходу у вигляді відсотків.

На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектора ринку, який обслуговується цим банком. Для спеціалізованих банків структура кредитного портфеля концентрується в певних галузях економіки. Для іпотечних банків характерним є довгострокове кредитування. У структурі кредитного портфеля ощадних банків переважають споживчі кредити та позики фізичним особам[1,с.504].

Обсяг і структура кредитного портфеля банку визначаються такими чинниками:

1. Розмір банку (капіталу);
2. Правила регулювання банківської діяльності;
3. Офіційна кредитна політика банку;
4. Досвід і кваліфікація менеджерів;
5. Рівень дохідності різних напрямків розміщення коштів.

Величина капіталу банку значною мірою впливає на загальний обсяг залучених та запозичених коштів, а отже, і на розмір кредитних ресурсів. Максимальний розмір окремої позики теж визначається величиною капіталу. Капітал банку використовується при встановленні лімітів та обмежень у процесі регулювання кредитної діяльності банків.

Національним банком України встановлено ряд пов'язаних із кредитуванням нормативів, які розраховуються у відношенні до капіталу банку[2,с.157-159].

Отже, розмір капіталу банку визначає обсяг та структуру його кредитного портфеля.

Якість кредитного портфеля суттєво впливає на рівень ризиковості та надійності банку, тому саме кредитна діяльність підлягає регулюванню з боку органів нагляду в багатьох країнах. Установлені обмеження та нормативи, а також правила регулювання банківської діяльності відіграють значну роль у процесі формування кредитного портфеля.

Кредитна політика банку визначає пріоритетні напрямки кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля. Один і той самий кредит може не відповідати основним вимогам кредитної політики одного банку, але бути цілком прийнятним для іншого.

Одне з правил кредитного менеджменту полягає в тому, що банк не повинен надавати кредити, які не можуть бути професійно оцінені фахівцями банку. Отже, досвід, кваліфікація та спеціалізація кредитних працівників також впливають на характеристики кредитного портфеля банку.

У формуванні структури активів банку вирішальним фактором є рівень дохідності кожного виду активів. Але висока дохідність, як правило, супроводжується високим рівнем ризику, тому менеджменту банку необхідно врахувати обидва фактори. Якщо рівень дохідності різних видів активів приблизно однаковий, то перевага надається найменш ризиковим напрямкам розміщення коштів. У такому разі розмір кредитного портфеля банку може зменшитися на користь портфеля цінних паперів або на користь проведення інших видів активних операцій.

Формуючи кредитний портфель, менеджмент банку звичайно керується правилом — видавати ті кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов. Дохідність кредитної операції визначається рівнем відсоткової ставки за даним кредитом, тривалістю періоду надання кредиту та прийнятою системою нарахування відсоткових платежів[2, с.160-163].

Для оцінювання прибутковості кредитів банк повинен мати ефективну систему обліку не лише доходів, а й витрат за кожним видом кредитів. На прибутковість кредитних операцій банку впливають як доходи та витрати, так і можливі збитки, що визначаються рівнем кредитного ризику за кожною позицією.

Вимірювання, мінімізація та контроль за рівнем кредитного ризику — одне з найскладніших завдань, що стоять перед менеджментом при формуванні кредитного портфеля.

Рівень кредитного ризику кожного позичальника безпосередньо впливає на рівень відсоткової ставки за кредитом. Високий рівень ризику пов'язується з високою кредитною ставкою, і навпаки. Але кредитна ставка залежить не тільки від ризику. Вона формується під впливом наведених далі зовнішніх і внутрішніх чинників, які необхідно враховувати, визначаючи її.

Серед них такі:

1. Попит і пропозиція на ринку кредитів;
2. Рівень конкуренції;
3. Рівень кредитного ризику, що пов'язується з конкретним клієнтом;
4. Кредитна політика банку;
5. Категорія клієнта, яка відображає, чи орієнтований банк на розвиток відносин з даним позичальником;
6. Загальний рівень прибутковості всіх зв'язків з клієнтом;
7. Вартість кредитних ресурсів для банку;
8. Рівень базових ставок;
9. Форма забезпечення кредиту та вартість контролю за його станом[2,с.89-92].

Усі ці чинники по-різному впливають на ставку конкретного кредиту. Наприклад, високий рівень кредитного ризику клієнта підвищує ставку, а надання забезпечення знижує кредитний ризик. Але з наданням забезпечення у формі застави матеріальних цінностей зростають витрати банку, пов'язані з необхідністю зберігання застави чи з контролем за її станом та ліквідністю. Ці видатки необхідно враховувати, устанавлюючи кредитну ставку[2,с.125-136].

За умов високої конкуренції банк змушений підтримувати кредитні ставки на певному рівні, який був би прийнятний для клієнтів і приносив би прибуток. Кредитна ставка повинна бути достатньо низькою, аби позичальник не звернувся до іншого банку. Тому на висококонкурентних ринках кредитор швидше приймає ставку, ніж встановлює її. У результаті банківська маржа має тенденцію до скорочення. З огляду на сказане значна увага приділяється вибору методу ціноутворення за кредитом.



У світовій банківській практиці застосовується кілька основних методів установлення ставки за кредитом, серед яких:

1. Метод «Вартість плюс». Метод враховує вартість залучених коштів та всі витрати банку, пов'язані з наданням кредиту;

2. Метод «Базова ставка плюс». Сутність методу полягає у визначенні кредитної ставки як суми базової ставки і кредитного спреду. За базову можна взяти ставку пропозиції міжбанківського регіонального ринку; ставку першокласного позичальника; ставки міжнародних ринків.

Кредитний спред включає премію за ризик невиконання зобов'язань клієнтом та премію за строк надання кредиту, що відображає ризик тривалості періоду кредитування. Розмір кредитного спреду диференційований залежно від категорії клієнта та його кредитоспроможності.

3. Метод «Надбавки» полягає у визначенні кредитної ставки як суми відсоткових витрат залучення коштів на грошовому ринку та надбавки. Надбавка включає премію за кредитний ризик та прибуток банку.

4. Метод «Аналіз дохідності клієнта» базується на врахуванні всіх взаємостосунків із конкретним клієнтом. Оцінюючи всі складові дохідності, особливу увагу приділяють розрахунку прибутковості тих видів операцій, які здійснюються клієнтом у цьому банку.

У банківській практиці використовують три основні системи нарахування відсотків:

1. Американська — база 360 днів і 30 днів у кожному місяці;

2. Англійська — база 365 (366) днів (фактична) і фактична кількість днів у кожному місяці;

3. Європейська — база 360 днів та фактична кількість днів у кожному місяці.

У кредитному договорі обов'язково фіксується обрана система нарахування відсотків та правила встановлення ставок (фіксована чи плаваюча)[5, с.151-153].

Кредитування є найважливішим напрямком здійснюваних банком активних операцій, адже кредитний портфель становить здебільшого від третини до половини сукупного обсягу активів банку.

У структурі балансу банку кредитний портфель розглядається як єдине ціле та складова частина активів банку, що має свій рівень дохідності та ризику.

Кредитний портфель комерційного банку є одним із найризикованіших напрямків і найвагоміших компонентів структури відсоткових доходів[6,с.15].

Дослідженню теоретико-методологічних основ банківського кредитування, якості кредитного портфелю, проблемам захисту банків від кредитних ризиків та сучасного механізму формування резервів по кредитним операціям присвячені наукові праці таких науковців, як: М.Білик, Ю.Бугель, В.Вовк, І.Дугін, О.Колодізев, О.Лаврушин, Л.Примостка, П.Роуз, Дж.Сінкі, О.Тептя та інші.

Аналіз наукових праць з означеної проблематики дає змогу стверджувати, що в економічній літературі немає єдиної думки як до визначення поняття кредитного портфеля так й до системи показників, що відображають його якісні характеристики. Тому дослідження теоретико-сутнісних компонентів кредитного портфелю та наукове обґрунтування інструментарію щодо регулювання та підвищення ефективності його використання є актуальним[7,с. 382-384].

Оскільки кредитна діяльність є найбільш дохідним напрямком банківської діяльності, кредитний портфель і процес управління ним є потужним інструментом комерційного банку на шляху реалізації кредитної політики. Не завжди метою кредитної політики банку є отримання максимального прибутку.

У сучасних ринкових умовах метою кредитної політики банку може бути і збільшення частки на ринку банківського кредитування в певному сегменті, утримання конкурентних переваг і т.д.

Кредитний портфель є характеризується доходністю, ризиком та ліквідністю, має усі властивості банківського портфеля, але при цьому, має свою специфіку.

Основною характеристикою доходності кредитного портфеля є ефективна річна відсоткова ставка, яка є інструментом співставлення із доходністю інших видів активів та аналізу обґрунтованості відсоткових ставок за виданими кредитами.

Ризик кредитного портфеля являє собою ступень імовірності подій, за яких банк отримає збитки внаслідок кредитних операцій.

Під ліквідністю розуміють здатність фінансового інструмента трансформуватися у грошові кошти, а ступень ліквідності визначається проміжком часу, за який ця трансформація може бути здійснена, тому для кредитного портфеля ліквідність має вираз у вчасному поверненні кредитів [7, 381-382].

Банківський портфель – частина загального портфеля банку, яка складається з об'єктів, щодо яких банк має чіткі наміри утримувати їх у своїй власності з метою отримання економічної вигоди.

Поняття кредитного портфеля зазвичай пов'язують з банківським портфелем, тому виникає необхідність їх порівняння.

Порівняльну характеристику банківського та кредитного портфеля надано у табл. 1.

*Таблиця 1*

Порівняльна характеристика банківського та кредитного портфеля

Характеристики	Банківський портфель	Кредитний портфель
Доходність	Дохід, отриманий на одиницю активів за певний період часу	Дохід, отриманий на одиницю активів, вкладений в кредити, за певний період часу
Ризик	Імовірність виникнення небажаних подій, що можуть виникнути в результаті прийняття рішення з управління банківським портфелем в умовах невизначеності	Імовірність виникнення небажаних подій, що можуть виникнути в результаті прийняття рішення з управління кредитним портфелем в умовах невизначеності
Ліквідність	Вчасне перевірення активів у грошові кошти або наявні можливості та здатності банку виконувати зобов'язання перед кредиторами	Вчасне повернення кредитів до банку

Джерело: Складено авторами за даними [7, с.400-402]

Порівнявши дані поняття, можна зробити висновок, що вони є різними і не можуть бути прирівняними.

Кредитні операції займають основне місце в активних операціях комерційних банків, а вже потім, за обсягами отриманих доходів, слідує інвестиції в цінні папери, касові папери та інші активи банків. Таким чином, кредитні операції становлять більшу частину банківського портфеля активних операцій та є цілісним об'єктом управління, який характеризується специфічними особливостями його формування та управління.

В економічній літературі серед авторів в даний час немає єдиного трактування поняття кредитного портфеля банку. Частина авторів до кредитного портфелю відносять всі фінансові активи разом з пасивами банку, інші співвідносять це поняття тільки з кредитними операціями банку, деякі автори кредитний портфель визначають як класифікується за особливими критеріями сукупність елементів.

Дослідимо основні наукові підходи до трактування сутності кредитного портфелю з виділенням його ролі при здійсненні операцій з кредитування, місця у загальному обсягу операцій та місця у державній політиці за допомогою табл. 2 за трьома підходами[7,с.236-237].

Перший підхід відображає значення проведення кредитних операцій на макрорівні, тобто розгадається значення кредитного портфелю не тільки на рівні банківської установи, а й на загальнодержавному рівні.

До другої групи визначень було віднесено наукові підходи тих авторів, які наголошують на тому, що кредитний портфель є складним управлінським процесом, який характеризує вибір напрямків вкладень, тобто плановані дії, чим підкреслюють велике значення кредитування серед інших банківських послуг.

Науковці, що при визначенні підходів до сутності кредитного портфелю були віднесені до третьої групи, представляють кредитний портфель як сукупність виданих позичок, тим самим враховують лише здійснення кредитної операції.

Дуже важливим заходом для будь-якої банківської установи є дослідження кредитного портфеля за рівнем ризику, адже його стан безпосередньо впливає на рівень ліквідності банку.

Таблиця 2

## Наукові підходи до трактування поняття «кредитний портфель»

Автор	Визначення
1. Місце кредитного портфеля на рівні державної політики	
В.М.Голуб	Кредитний портфель - важливий інструмент управління кредитною діяльністю комерційного банку, що має спрямовувати його стратегічну політику і поточну діяльність на виконання завдань державної кредитної політики
2 Місце кредитного портфеля у загальному обсязі банківських операцій	
Ю.В.Бугель	Кредитний портфель – це комплексний інструмент управління (активами і пасивами) банку
Е.Дж.Долан	Кредитний портфель – сукупність банківських активів і пасивів
Дж.Ф.Сінкі	Кредитний портфель - це сукупність фінансових активів; банк може бути представлений як сукупність дохідних активів, переважно кредитів , таким чином, дається визначення поняття портфеля як сукупності фінансових активів, у тому числі кредитів.
3. Роль кредитного портфеля при здійсненні операцій з кредитування	
С.Г.Арбузов	Кредитний портфель - сукупність усіх банківських позик, що структуровані за певними параметрами відповідно до завдань визначеної кредитної політики банку
Ю.В.Бугель	Кредитний портфель – набір кредитних інструментів для досягнення встановлених цілей.
А.С.Кокін, К.Г. Шумкова	Кредитний портфель - результат діяльності банку по наданню кредитів
О.І. Лаврушин	Кредитний портфель - це сукупність виданих позик, які класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або способами захисту від нього
А.И. Пашков	Кредитний портфель - сукупність коштів, які розміщуються у вигляді зобов'язань (міжбанківські кредити, кредити юридичним особам, кредити фізичним особам)
Г.С. Панова	Кредитний портфель - величина мобілізованих коштів у вигляді кредитів, виданих торгово-промисловим організаціям, фінансово-кредитним установам, приватним установам за мінусом резерві ліквідності
В.А. Челноков	Кредитний портфель відображає вибір напрямків кредитних вкладень в залежності від їх прибутковості та ступеня ризику

Під кредитним ризиком розуміють невизначеність стосовно повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди. Якщо ризик кредитного портфеля буде зменшуватися, то це автоматично призведе до поліпшення його якості, що спричинить зростання рівня ліквідності, а зростання кредитного ризику призведе до погіршення стану ліквідності банку і спричинить появу вже ризику ліквідності[3,с.153].

Рівень дохідності кредитного портфеля банку залежить від низки економічних чинників: ринкової ставки відсотка, обсягу та структури кредитного портфеля, умов конкуренції на банківському ринку, власних можливостей банку щодо вибору напрямів та об'єктів кредитування. На формування структури кредитного портфеля банку істотно впливає специфіка сектору ринку, що його обслуговує цей банк. Наприклад, у структурі кредитного портфеля іпотечних банків переважають довгострокові кредити, а в ощадних установах - споживчі кредити та позички фізичним особам. Факторний аналіз дохідності кредитного портфеля з'ясовує, які саме чинники істотно вплинули на формування доходів, та виявляє можливі резерви їх підвищення. Співвідношення між рівнем дохідності та величиною кредитного ризику характеризує ефективність управління кредитним портфелем банку[1,с.269-273].

Таким чином, кредитний портфель банку є «вершиною» кредитної діяльності. Кредитний портфель не можна прирівнювати до простої сукупності кредитів, оскільки кредити можуть взаємодіяти, внаслідок чого кредитний портфель характеризується не тільки сукупним ризиком, але і чисто портфельним ризиком. Саме якість всього кредитного портфеля в цілому визначає ефективність кредитної діяльності. Тому для успішного кредитування – забезпечення повернення наданих позичок та підвищення дохідності кредитних операцій, банки мають впроваджувати ефективну та гнучку систему управління кредитним портфелем[1,с.276].

Отже, головна мета процесу управління дохідністю кредитного портфелю банку полягає в забезпеченні максимальної дохідності за певного рівня ризику, а також в розв'язанні низки конкретних цілей та вимірюваних завдань, що повинні бути орієнтовані на результативність кредитної діяльності та зважені на чинник ризику.

### Список джерел

1. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія [Текст] / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банківським кредитним портфелем [Текст] / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 2 (27). – С. 157–163.
3. Лупій В.А. Кредитні ризики / В.А. Лупій. - К.: Центр навчальної літератури, 2012. — 153 с.
4. Шульженко Г.М. /Управління кредитним ризиком у контексті забезпечення та збереження фінансової стійкості комерційних банків / Г.М. Шульженко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 311–318.
5. Коробова Г.Г. Банковское дело: навч. посіб. / Г.Г. Коробова. - М.: Экономистъ, 2010. – 751 с.
6. Кігель В. /Про визначення оптимального кредитного портфеля банку в умовах ризику неповернення коштів позичальникам / В. Кігель // Вісник Національного банку України.– 2010. – №1– С.15–17.
7. Прокопенко І.Ф./Основи банківської справи [Текст] / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін, В.В. Соляр, С.І. Маслов. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 410 с.

© Демчук Н.І., Коваль А.М., 2016

### **6.3. Застосування методів комерційними банками для захисту кредитних ризиків**

Системний підхід до управління кредитним ризиком в банку і відсутність наукового підходу до усвідомлення сутності економічної категорії кредитного ризику не дозволяє банкам своєчасно спрогнозувати негативні результати кредитної діяльності, вплив на них негативних тенденцій в економіці, нормалізувати кредитний процес і усунути функціональні диспропорції. Даний аспект робить проблему управління кредитним ризиком особливо актуальною.

Сучасна ситуація управління кредитним ризиком комерційними банками України характеризується застосуванням окремих методів його мінімізації, але велика питома вага проблемних кредитів у загальному обсязі доводить недооцінку деяких факторів на практиці, що і призвело до формування

численних фінансових проблем, які і досі мають значний вплив на банківську систему України [1, с.34-37].

Зазначимо вітчизняних науковців, які досліджують питання управління банківськими ризиками – це О.В. Дзюблюк, О.В. Голуб, В.В.Бушуева, А.М. Герасимович, Р.С. Квасницька, О.А. Криклій [2,3]. Також серед відомих вчених в сфері аналізу вказаної проблематики слід відокремити праці: В.В. Вітлінського, О.В. Пернарівського, Я.С. Наконечного, О. Заруцької, І. Канєєвої, І. Темерової, Г.І. Великоіваненка, А.М. Бандурки, О.М. Сидоренка та ін. Однак, питання управління кредитними ризиками в комерційних банках потребує подальшого системного дослідження та залишається досить актуальним.

Деякі економісти під кредитним ризиком розуміють можливість в майбутньому в певний момент зменшення вартості банківських активів у зв'язку з несвоєчасним або неповним поверненням цих активів.

Кредитний ризик являє собою елемент невизначеності при виконанні контрагентом своїх договірних зобов'язань, пов'язаних з поверненням позикових коштів. Іншими словами, кредитний ризик - ризик невиконання позичальником початкових умов кредитного договору, тобто неповернення (повністю або частково) основної суми боргу і відсотків по ньому у встановлені договором терміни.

Кредитний ризик – це ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків по ньому, належних кредиту. Інакше кажучи, під кредитним ризиком прийнято розуміти ймовірність, а точніше загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або збільшення витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій.

Для кожної кредитної операції характерні свої специфічні причини та фактори, що визначають ступінь ризику. Так, кредитний ризик може виникати через погіршення фінансового стану позичальника, відсутність необхідних організаційних здібностей в його керівництві, недостатню підготовку працівника, що приймає рішення про кредитування, та інші обставини. [4, с.38-40].

За джерелом прояву кредитний ризик поділяється на зовнішній (ризик контрагента) і внутрішній (ризик кредитного продукту). Зовнішній ризик обумовлений оцінкою



платоспроможності, надійності контрагента, ймовірності оголошення ним дефолту і потенційних втрат у разі дефолту.

До складу зовнішнього ризику відносяться: ризик контрагента, ризик країни, ризик обмеження переказу грошових коштів за межі країни внаслідок дефіциту валютних резервів, ризик концентрації портфеля між різними галузями економіки, регіонами або контрагентами.

До складу внутрішнього ризику входять ризик невиконання основної суми боргу і відсотків, ризик завершення операції (ризик невиконання контрагентом своїх зобов'язань у строк або з запізненням), ризик забезпечення кредиту у зв'язку зі зниженням ринкової вартості забезпечення позики, неможливість вступу в права володіння заставою і т.д.). Кредитний ризик розділяється на індивідуальний і портфельний. Джерелом індивідуального ризику є окремий конкретний контрагент банку. Оцінка індивідуального кредитного ризику передбачає оцінку кредитоспроможності такого контрагента. Портфельний кредитний ризик проявляється у зменшенні вартості активів банку.

Джерелом портфельного кредитного ризику виступає сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик, в першу чергу кредитний портфель. Оцінка портфельного кредитного ризику передбачає оцінку концентрації та диверсифікації кредитних операцій.

Найзагальніші способи страхування ризиків у банківській практиці зводяться до їх диверсифікації (тобто розподілу, регулювання структури і розмірів), а також до постійного контролю з боку банку за виконанням необхідних співвідношень, нормативів (наприклад, нормативу максимального розміру ризику на одного позичальника, нормативу великих кредитних ризиків, що встановлюються центральним банком) та здійснення у разі необхідності коригуючих дій.

Суттєву роль при цьому відіграє наявність у банку відповідної інформаційної бази і сучасних технологій, кваліфікованого персоналу, а також проведення постійних робіт з прогнозування економічної кон'юнктури. Однак здійснення подібних робіт потребує значних витрат і доступне лише досить великим банкам.

Управління кредитним ризиком (його мінімізація) найчастіше здійснюється за допомогою таких способів: лімітування кредитів; диверсифікації портфеля позичок банку; контролю за використанням кредиту та оперативності при стягненні боргу; страхування кредитних операцій; достатнього та якісного забезпечення наданих кредитів; аналізу кредитоспроможності, тобто можливості позичальника погасити кредит. [3, с.33-34].

I спосіб - встановлення позичальникам лімітів кредитування. Як правило, банки встановлюють ліміт, який регламентує розмір обороту по видачах кредиту за певний період (ліміт видачі). У деяких випадках встановлюється ліміт заборгованості, що регламентує заборгованість за кредитом на певну дату.

Надання кредитів за допомогою ліміту видачі здійснюється зазвичай шляхом відкриття кредитної лінії (характеризує оборот по видачі кредиту). Вона відкривається клієнтам зі сталою репутацією, які мають надійний фінансовий стан. Існують різні види кредитних ліній. Вони можуть бути поновлювальні, коли кредит надається і погашається в межах встановленого ліміту, і непоновлювальні, коли після надання і погашення кредиту відносини між банком і клієнтом припиняються.

У ряді випадків питання про видачу кредитів вирішується банком щоразу індивідуально.

II спосіб — диверсифікація кредитних вкладень. Це означає розподіл кредитів між різними суб'єктами правовідносин, клієнтами різних форм власності і галузей економіки, між різними регіонами країни тощо. В деяких випадках дотримання банком диверсифікації здійснюється за допомогою нормативів або вимог, які встановлюються НБУ.

Чим більшої кількості позичальників надається кредит, тим меншим буде ризик неповернення кредитів за інших рівних умов, оскільки вірогідність банкрутства багатьох позичальників значно менша, ніж кількох.

III спосіб — оперативність при стягненні боргу — передбачає необхідність підтримувати з позичальником тісні контакти протягом усього строку користування кредитом. Банк повинен слідкувати за станом справ у клієнта і у разі необхідності застосовувати упереджувальні дії щодо захисту своїх інтересів.

IV спосіб — страхування кредитних операцій. Він означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на макро-, так і мікрорівнях, а також страхувати окремі кредитні угоди в спеціалізованих страхових компаніях.

V спосіб — забезпеченість кредиту. У практиці роботи українських комерційних банків найпоширенішими формами забезпечення зобов'язань позичальника перед банком є застава майна, гарантія (поручительство) третьої особи, стягнення пені і штрафів, переуступка на користь банку вимог і рахунків позичальника третій особі, страхування відповідальності позичальника перед банком за непогашення кредитів і ризику непогашення кредитів. Правові основи цих форм застави визначені Цивільним кодексом України.

Управління кредитним ризиком в банківській практиці здійснюється через: а) формування резервів (Положення про використання резерву для відшкодування можливих втрат кредитоспроможності комерційних банків, затвердженого постановою Правління НБУ) - створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів. Формування резервів є одним із методів зниження кредитного ризику на рівні банку, слугуючи для захисту вкладників, кредиторів та акціонерів. Одночасно резерви за кредитними операціями підвищують надійність і стабільність банківської системи в цілому; б) підтримку оптимальної структури заборгованості з кредитів ; в) лімітування кредитних операцій, тобто встановлення лімітів на галузевий ризик концентрації та ризик концентрації кредитних вкладень за регіонами. [5, с.327-330].

У банківській практиці західних країн з розвинутою ринковою економікою популярнішими є такі носії забезпечення кредитів: гарантія або поручительство третьої сторони, переуступка контрактів і дебіторської заборгованості, товарні запаси, державні документи, рухоме і нерухоме майно, цінні папери, дорогоцінні метали. Також зустрічаються й інші способи забезпечення кредитів. Зокрема, при видачі позичок індивідуальним позичальникам за заставу приймаються поліси страхування життя, свідоцтва про ощадні внески, вимоги на

виплату заробітної плати; при кредитуванні підприємств добувних галузей — корисні копалини або контракти на постачання сировинних ресурсів; при кредитуванні фермерських господарств — урожай (зібраний або у корінні за умови його страхування).

Як правило, управління кредитним ризиком здійснюється шляхом прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення мети отримання максимально можливих доходів при мінімальному ризику збитків на основі проведення кількісного і якісного аналізу кредитного портфеля кожного бізнесу. Основними елементами управління кредитним ризиком є: розробка оптимальних процесів прийняття рішень про проведення активної операції, забезпечення зобов'язань, резервування коштів на покриття можливих збитків, формування ефективної цінової політики, диверсифікація кредитного портфеля, передача ризику, секьютерізація боргових зобов'язань.

Для визначення кредитного ризику в кількісному вираженні відповідальна особа банківської групи проводить оцінку якості портфеля і формує резерви на відшкодування можливих збитків за кредитними операціями. Резерви формуються не залежно від обсягу фінансового результату банку і відображають реальний ризик кредитного портфеля.

Адекватність резерву на відшкодування втрат за позиками прямо співвідноситься з адекватністю капіталу. Поки страхові резерви досить великі, щоб покрити фактичні «чисті» списання по кредитах (списання за вирахуванням платежів, отриманих в погашення раніше списаного боргу), капітал залишається недоторканим до тих пір, поки банк не постраждає від інших втрат, пов'язаних з кредитуванням. Адекватні резерви на відшкодування збитків за активними операціями запобігають погіршенню капітальної позиції, і це надає значимий захист вкладникам та іншим кредиторам проти ризику невиконання банком своїх зобов'язань. У зв'язку з високими левериджами, які мають банки, порівняно невелика знижуюча переоцінка кредитного портфеля (не покрита достатніми резервами) може викликати відносно великі зменшення в їх капіталі. [4, с.38-40].

Оцінка кредитних ризиків здійснюється на індивідуальній та портфельній основі. Процес формування резервів

централізований, автоматизований і дозволяє робити оцінку кредитного ризику позичальників банку, а також позичальників, що кредитуються учасниками групи, з урахуванням вимог національних регуляторів.

Відповідно до кредитної політики банку будується система управління кредитним ризиком. До основних елементів системи управління кредитним ризиком, на нашу думку, слід віднести: організаційне забезпечення кредитної діяльності; система лімітів і нормативів; оцінка заявок на кредит і кредитоспроможності позичальника; кредитний моніторинг; управління кредитним портфелем; відновлення проблемних кредитів.

Оскільки ризик кредитної операції матеріально проявляється в неповерненні, несплаті заборгованості, а юридично - у невиконанні зобов'язань. В сфері кредитних відносин існують різні форми забезпечення кредитів: матеріальна та юридична. З одного боку, використання цих форм є трудомістким у кредитних операціях, а з іншого позичальник не завжди має достатню можливість матеріального або юридичного забезпечення кредиту. Тому особливою формою захисту виступає страхування.

Отже, з метою захисту кредитно-фінансової сфери діяльності юридичних осіб проводиться страхування кредитних ризиків - ризику неплатежу і ризику настання відповідальності позичальника за неповернення кредиту (рис. 1).

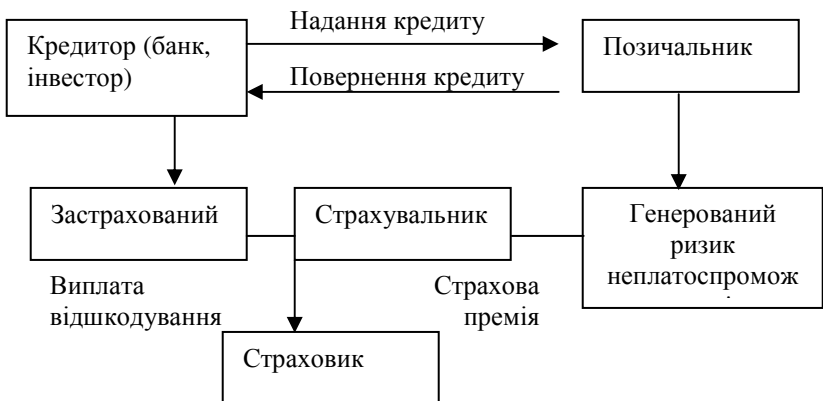


Рис.1. Схема делькредерного страхування кредитів  
Джерело: Згруповано авторами за даними [5, с.327-330]

Кредитне страхування - відносно новий вид страхування, який розвивається з розвитком споживчого кредиту в країнах з ринковою економікою, де населення купує в розстрочку будинки, автомашини, товари тривалого користування тощо.

У цьому виді об'єктом страхування виступають майнові інтереси, пов'язані з матеріальними збитками, що можуть бути завдані страхувальнику внаслідок невиконання або неналежного виконання позичальником своїх зобов'язань, передбачених кредитним договором (договором позики) між позичальником і страхувальником (позикодавцем, кредитором).

Історичний прообраз страхування кредитів полягає в комісійній операції, за умовами здійснення якої укладалася додаткова угода, названа делькредере. Виділяють такі види страхування кредитів:

1) страхування делькредере (комерційні кредити, кредити під засоби виробництва і предмети споживання, експортні кредити);

2) поручительства і гарантії;

3) страхування збитків, які виникають через надмірне довір'я.

Таким чином страховик, який займається кредитним страхуванням, працює у всіх галузях делькредере на основі однакових процедур: можливі страхові випадки попереджаються за допомогою поточного спостереження за кредитами; при настанні страхового випадку (втратах від неплатоспроможності отримувача) відшкодовує збиток; розмір збитку зменшують за рахунок участі страховика в судовому процесі щодо банкрутства отримувача.

Важливим моментом у страхуванні є: визначення страхового випадку, розміру страхового платежу, страхової суми та страхового відшкодування. Необхідною умовою виникнення відповідальності є факт настання страхового випадку, а як результат - поява ризику неплатоспроможності.

При ефективному управлінні кредитними ризиками банківські установи прагнуть досягти максимального захисту та отримання прибутку, а також мінімізувати вірогідність отримання можливих втрат. Отже, обираючи той чи інший метод захисту від кредитних ризиків банк розробляє кредитну політику, а на її підставі і стратегію ризик-менеджменту на майбутнє.

#### Список джерел

1. Гарська Т.П. Страхування, як одна із форм забезпечення кредитів / Т.П.Гарська // Наукові праці Національного університету біоресурсів України, 2011, №9.- С.34-37.

2. Квасницька Р. С., Кунда Н.В. Управління кредитними ризиками в банківській системі / Р.С. Квасницька / Вісник Хмельницького національного університету Економічні науки. 2011, №6, Т. 2.- С.245-249.

3. Криклій О.А. Управління кредитним ризиком банку [Текст] монографія / О.А.Криклій, Н.Г.Маслак. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008.- 86с.

4. Наумов Д. О. Класифікація ризиків у міжнародній практиці / Д.О. Наумов // Економіка та держава, 2007, № 1.- С. 38-40.

5. Стешенко О.Д., Нікітенко А.П. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д.Стешенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. Економіка підприємства, 2013, №42.- С.327-330.

© Павленко О.П., Діхтимиров А.С., 2016

#### **6.4. Підходи до управління фінансовим станом страховика**

Фінансовий стан страхової компанії — це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин компанії, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [1].

Оптимізація фінансового стану є однією з умов успішного розвитку компанії у майбутньому, а погіршення фінансового стану свідчить про загрозу її можливого банкрутства.

Дослідження стійкості страхової компанії зводиться до аналізу звітності на предмет достатності власного капіталу страхової компанії, її платоспроможності та ліквідності балансу, тобто до оцінки фінансового стану страховика.

Більшість характеристик фінансового стану, що вживаються в науковій літературі, можуть розглядатися як окремі аспекти (показники) фінансової стійкості. Універсальним можна вважати підхід, за яким фінансова стійкість страховика характеризується такими ознаками фінансового стану [1]:

1) високою платоспроможністю, тобто здатністю вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

2) високою ліквідністю балансу, тобто достатнім рівнем покриття залучених пасивів активами;

3) високою рентабельністю, тобто значною прибутковістю, яка забезпечує необхідний розвиток підприємства.

Разом із тим, особливості страхового бізнесу потребують включення до системи показників фінансової стійкості, поряд із вищенаведеними, низки специфічних показників, характерних лише для цієї сфери діяльності.

Фінансовий стан є результатом фінансової політики страховика і визначається всією сукупністю фінансово-господарських факторів страхової організації.

Аналіз фінансового стану страхової організації здійснюється з використанням декількох груп показників, що включають як загальні показники оцінки фінансового стану підприємств, так і специфічні, які характеризують окремі сторони діяльності страхових організацій (рис. 1).

Зважаючи на перманентність фінансово-економічної кризи в Україні, страховим компаніям доцільно додатково визначити низку показників:

– обсяг та динаміка надходження страхових премій (оскільки страхові премії виступають основним фінансовим ресурсом);

– рівень збитковості за напрямками страхування та в цілому за страховим портфелем;

– якість активів та достатність їх найбільш ліквідної складової (грошових коштів та їх еквівалентів);

– обсяги та ефективність превентивної діяльності [5].

Одним з основних показників для страхової компанії є показник фінансової стійкості (надійності).

Законі України «Про страхування» термін «фінансова надійність» та «фінансова стійкість» є невизначеним, в страховій практиці доволі часто цей стан констатується як фінансова стійкість компанії[6].

Фінансова надійність – це спроможність страховика виконати страхові зобов'язання, прийняті за договорами страхування та перестраховування у випадку впливу несприятливих чинників [5].





Рис. 1. Показники, що характеризують фінансовий стан страховика

Джерело: Складено автором на основі [1; 2; 3; 4]

Фінансова стійкість страхової компанії – це комплекс дій (фінансового, інвестиційного та організаційного характеру),

направлених на постійну підтримку балансу між витратами і зобов'язаннями страховика та фінансовими ресурсами, необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії незважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування економіки» [7].

Фінансова стійкість страхової компанії за вимогами, що ставляться до страхових компаній як до суб'єктів фінансового ринку, полягає у створенні такої структури фінансових ресурсів страхової компанії, яка б забезпечила формування відповідного співвідношення нормативного і фактичного запасів платоспроможності, необхідних резервів, статутного капіталу та слідування іншим вимогам законодавства, що ставляться до цього виду фінансової діяльності [8].

На фінансову стійкість страховика впливає низка факторів, які поділяються на зовнішні та внутрішні. Більш докладно вони представлені в табл. 1.

*Таблиця 1*  
Фактори впливу на фінансову стійкість страховика [1]

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Порядок ліцензування	Загальна стратегія компанії та корпоративна культура
Порядок інвестування страхових резервів	Рівень і пріоритети фінансового менеджменту
Підходи до визначення маржі платоспроможності	Організаційна структура
Регулювання перестрахових операцій	Структура збалансованості страхового портфеля
Антимонопольне регулювання	Тарифна політика
Податкове законодавство	Обсяг власного капіталу
Регулювання страхових тарифів	Обсяги клієнтської бази та її стійкість
Ризики природних катаклізмів	Склад та рівень страхових резервів
Соціально-політична ситуація в країні	Політика перестраховування
Інфляційні процеси	Стан регіональної мережі
Рівень конкуренції на страховому ринку	Кваліфікація персоналу
Рівень страхової культури	Термін роботи на ринку та ділова репутація

Умовно зовнішні фактори можна згрупувати у соціально-економічні та психолого-екологічні, а внутрішні – на фінансові та не фінансові.

Проте, страховик є неспроможним відносно того, щоб взяти до уваги всі перелічені фактори, тому стійкість страхової компанії залежить від кількості тих факторів, які вона врахувала в процесі здійснення своєї діяльності. З огляду на те, що зовнішні фактори страхова компанія не може контролювати, тому однією з пріоритетних цілей страховика повинно бути управління внутрішніми факторами, які впливають на рівень фінансової стійкості.

Власний капітал страхової компанії є основою фінансової стійкості страховика, гарантією збереження її, навіть за умови браку страхових премій та прибутку від інвестиційної діяльності, необхідних для виконання поточних та довгострокових зобов'язань. Також важливими показниками фінансової стійкості страховика, його надійності, є платоспроможність, тарифна політика, управління страховим портфелем, прийнята система перестраховування, яка полягає у тому, що на відповідальності страховика залишаються тільки ті ризики, за якими він може виконувати зобов'язання, виходячи зі своїх фінансових можливостей [1].

Головними інструментами стратегічного управління фінансовою стійкістю виступає система збалансованих показників (Balanced scorecard), які зосереджені на комплексній оцінці та перспективах розвитку, досягненні стратегічних цілей, зростанні капіталізації, удосконаленні внутрішніх процесів і задоволенні потреб користувачів страхових послуг.

Протягом останніх 10-20 років в світі все більшої популярності набуває процес розроблення комплексного підходу до оцінки стану фінансової діяльності та оптимізації фінансового управління страховими компаніями в умовах нестабільності та ризику.

Питаннями присвоєння рейтингів страховим компаніям займаються спеціалізовані рейтингові агентства. Рівень довіри до певного агентства, отже, й до методики, яка використовується ним для присвоєння рейтингів страховим компаніям, залежить від того, на скільки часто такі рейтинги підтверджуються на практиці.

Провідними міжнародними рейтинговими агентствами у сфері страхування в наш час вважаються Standard & Poor's, Moody's Investor Service, A.M. Best, Fitch IBCA.

Основні напрями оцінки фінансової стійкості страхових компаній за методологією Standard & Poor's наведено на рис. 2.



Рис. 2. Основні напрями оцінки фінансової стійкості страхової компанії за методологією Standard & Poor's  
Джерело: Складено аватором на основі [10]

При здійсненні аналізу та оцінки галузевих ризиків для страхової компанії рейтингове агентство Standard & Poor's розглядає такі основні складові:

- ризик з боку конкурентів, які виходять на ринок;
- ризик появи продуктів-аналогів;
- ступінь конкурентної боротьби та мінливості кон'юнктури в страховій галузі;
- ступінь легкості виходу з ринку;
- стабільність нормативної бази та законодавчої влади [9].

Аналіз ділового потенціалу страхової компанії здійснюється з метою визначення її здатності налагоджувати дохідну діяльність, а також для окреслення її сильних і слабких сторін.

На оцінку ділового потенціалу впливає сукупність складових, а саме:

- юридична та функціональна організація компанії;
- сильні та слабкі сторони діяльності компанії з позицій її конкурентоспроможності;
- якість і диверсифікація каналів реалізації страхових послуг;
- ступінь диверсифікації страхової діяльності за географічним або галузевим принципом;
- діяльність інших членів групи, що не пов'язана зі страхуванням;
- динаміка зростання страхових премій, як правило, за останні п'ять років.

Найбільш суб'єктивною та, водночас, надзвичайно важливою складовою є оцінка стратегії розвитку та управління компанією. Аналізуються три головні складові:

- стратегічні позиції та основні пріоритети в розвитку страховика;
- ділові якості керівництва та системи оперативного контролю за діяльністю страховика;
- фінансова стратегія та можливість управління ризиками [9].

Крім того, аналізуються цілі та завдання діяльності страхової компанії, методи їх реалізації, а також ступінь відповідності стратегічних планів компанії потребам страхового ринку. Особлива увага приділяється питанням корпоративного управління, здатності керівного складу страховика успішно реалізовувати обрану стратегію, ефективності систем внутрішнього контролю, можливості підтримки на заданому рівні платоспроможності та збалансованості ризиків, пов'язаних зі страховою, інвестиційною та фінансовою діяльністю страхової компанії.

У ході аналізу ефективності поточної діяльності досліджується можливість страхової компанії отримувати стабільний дохід. При цьому аналіз дохідності компанії ґрунтується переважно на кількісних даних, однак якісна сторона також не залишається поза увагою [9].

Оцінка ефективності поточної діяльності страховика здійснюється за двома напрямками: перший – аналізування ефективності страхових операцій, другий – визначення загальної

ефективності діяльності компанії з урахуванням доходів і витрат як від страхової, так і від інвестиційної та фінансової діяльності.

Аналіз ефективності страхових операцій доповнюється аналізом загальної ефективності функціонування компанії. Досліджуються такі складові: дохідність активів; частка прибутку у структурі валової виручки (до і після сплати податків); стабільність рівня доходів (за підрозділами, страховими послугами, каналами реалізації); вплив правил резервування та бухгалтерського обліку на звітні показники.

При аналізі якості інвестиційного портфеля основна увага приділяється відповідності розробленої інвестиційної стратегії структурі пасивів страхової компанії, а також впливові доходу від інвестиційної діяльності страховика на загальний рівень його дохідності. Як відомо, в різних країнах страхові компанії використовують різноманітні інвестиційні стратегії. Це пов'язано, насамперед з тим, що у законодавствах окремих країн існують відмінності. Відповідно страховики надають перевагу різним напрямкам інвестування коштів і типам інвестиційної стратегії (які обираються страховиками самостійно відповідно до цілей інвестування), а також мають різні рівні дохідності інвестиційних інструментів тощо [9].

Питання адекватності капіталу страхових компаній агентство Standard & Poor's розглядає в двох аспектах: по-перше, з позицій достатності капіталу для підтримання обсягу страхової діяльності на певному рівні, по-друге, з позицій адекватності структури капіталу та його якості. Оцінка адекватності капіталу щодо забезпечення діяльності компанії ґрунтується на порівнянні поточної та перспективної потреби страховика в капіталі з реальними обсягами капіталу, який є в його розпорядженні.

Аналізуючи ліквідність страховика, агентство Standard & Poor's зосереджується на дослідженні трьох напрямів: грошові потоки від страхової діяльності, загальні грошові потоки та ліквідність інвестиційного портфеля.

У ході аналізу гнучкості фінансової діяльності досліджується можливість швидкого покриття страховою компанією своїх потреб у ліквідності або додатковому капіталі за рахунок реальних джерел[9]. Такі потреби можуть виникнути в результаті необхідності фінансування швидкого зростання, придбання нових компаній, підтриманні дочірніх компаній або

нейтралізації наслідків непередбаченої кризи. Реальними джерелами додаткового капіталу та ліквідності експерти агентства Standard & Poor's визнають кошти материнських компаній, вихід на ринки капіталу, реалізацію нестратегічних активів і додаткове використання можливостей, які надаються перестраховими компаніями.

Список джерел

1. Землячова О.А. Оцінка фінансового стану страховика та шляхи його поліпшення/ О.А.Землячова// Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.-2014.-№2.-с.54-66
2. Третяк О.Д. Оцінка фінансового стану акціонерних товариств / О.Д. Третяк // Фінанси України. — 2000. — №12. — С.14-25
3. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній / О. Шевчук // Регіональна економіка. — 2005. — №1. — С. 22-28
4. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 9 (75). — С. 173-178
5. Слинько О.Ю. Вплив економічної кризи на фінансову надійність страхових компаній в Україні/ О.Ю.Слинько// Молодий вчений.-2015.-№12(27).-с. 157-160
6. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96>
7. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії [Електронний ресурс] /А.О. Бойко //«Економічні науки». – 2010. – №7 - с. 30-32
8. Лобачова І.Ф. Аналіз фінансової стійкості підприємства – передумова ефективного управління страховою компанією/ І.Ф.Лобачова, С.І.Гончар, А.П.Шавлай// [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/35/lobacheva.php>
9. Ткаченко Н. Досвід оцінювання міжнародними рейтинговими агентствами фінансової стійкості страховиків/ Н.Ткаченко//Вісник КНТЕУ. Фінанси та банківська справа.-2010.-№1.-с.69-83
10. Кембелл-Харт Э. Методология Standard & Poor's для определения рейтинга страховых компаний [Электронный ресурс] / Э. Кембелл-Харт. —Режим доступа : [http://www. standardandpoors.ru](http://www.standardandpoors.ru)
11. Страховий менеджмент: Навчальний посібник/ І.Г.Сокиринська, Т.О.Журавльова, І.Г.Аберніхіна.-Дніпро: Пороги.-2016.-300с.

© Журальова Т.О., 2016

## **РОЗДІЛ 7. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ТА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

### **7.1. Фінансовий менеджмент, інтелектуальний капітал і ринкова вартість підприємства**

Складність сучасного етапу функціонування суб'єктів господарювання і в цілому суспільного виробництва полягає в тому, що для їх економічного середовища не створені в повній мірі необхідні та сприятливі умови для ефективного формування та використання капіталу.

В умовах конкурентного розвитку, мінливості і нестабільності зовнішнього середовища, існуючих макроекономічних об'єктивних проблем ефективне функціонування підприємств стає ще більш проблемним.

Тому виживання і конкурентність підприємств неможливе без вирішення фінансових і інвестиційних проблем.

Фінансові відносини, інвестиційний клімат підприємства, їх функціональність та віддача, потребують якісного і системного фінансового менеджменту та формування відповідного інтелектуального капіталу.

Фінансовий менеджмент пов'язаний з управлінням всіх напрямів фінансової діяльності підприємства.

Фінанси підприємств пов'язані з формуванням і використанням фінансових ресурсів.

За джерелами формування фінансові ресурси поділяються:

- 1) на власний капітал, який утворюється за рахунок власних коштів (акціонерний капітал, пайові внески, прибуток тощо);
- 2) позиковий капітал, що мобілізується ззовні (кредитні операції, позикові операції, операції з цінними паперами тощо).

Фінансовий менеджмент як складна фінансова категорія і всеохоплююче фінансове явище має свої практичні прояви через сукупність певних комплексних і простих дій. В цьому сенсі ядром фінансового менеджменту виступає фінансовий механізм підприємства.



Фінансовий механізм підприємства – це сукупність логічно-послідовних дій, розроблених фінансовою службою підприємства для певного періоду часу і під певну програму його економічного розвитку, що пов'язані з загальним оборотом фінансових ресурсів та заданим рівнем їх віддачі.

Таким чином, фінансовий механізм є важливим методико-прикладним інструментом фінансового менеджменту підприємства.

Аналіз літератури показує, що в більшості випадків головною метою фінансового менеджменту підприємства виступає максимізація ринкової вартості підприємства [1, 2, 3, 4, 5, 6 та ін.].

Досягається головна мета фінансового менеджменту підприємства через взаємопов'язане управління поточною фінансовою діяльністю та управління ринковою вартістю підприємства.

Ключове в такому управлінні є те. Що воно здійснюється виключно в інтересах власників підприємства.

Власники підприємства можуть, в залежності від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників, в певні періоди часу відступати і коригувати головну мету фінансового менеджменту, але незмінним остається одне – управління ринковою вартістю підприємства і його поточними фінансовими ресурсами здійснюється за рішеннями та в інтересах власників підприємства.

На рисунку 1 представлено логічний ланцюжок управління ринковою вартістю підприємства.

Управління ринковою вартістю підприємства представляє собою фактично стратегічне управління фінансовою діяльністю підприємства.

Таке управління охоплює всі сторони фінансових відносин, забезпечує їх максимальну ефективність, а всі разом вони в кінцевому підсумку все фокусуються на максимізації ринкової вартості підприємства.

Фінансовий менеджмент підприємства відповідно до загальноекономічних змін, дотримуючись вимог щодо забезпечення необхідного рівня своєї конкурентності повинен формувати адекватну ним інформаційну систему забезпечення. Вона повинна бути такою, щоб по якості, обсягу, своєчасності,

достовірності і в кінцевому підсумку впливу на якість будь-якого фінансового рішення на підприємстві була оптимальною.



Рис. 1. Головна мета фінансового менеджменту і шляхи її забезпечення

Діяльність сучасної інформаційної системи фінансового менеджменту підприємства потребує створення відповідного комплексу технічних засобів, які дозволять вирішувати конкретні завдання [7]:

1) забезпечення проведення комплексного аналізу в умовах автоматизації опрацювання інформації і впровадження інформаційних технологій;

2) здійснення комплексного аналізу планових і оперативних управлінських рішень на всі види фінансової діяльності підприємства;

3) проведення комплексного фінансового аналізу за даними фінансової звітності суб'єкта господарювання;

4) надання менеджменту підприємства можливості творчо розширювати й вдосконалювати конкретні завдання фінансового аналізу.

Формувати високий рівень інформаційного забезпечення фінансового менеджменту і приймати відповідальні і обгрунтовані рішення в сфері фінансової діяльності підприємства можуть тільки спеціалісти сучасного гатунку.

Світовий досвід економічного розвитку показує, що наступив час економічних знань (інформаційної економіки, інтелектуальної економіки, інноваційної економіки тощо) і в ній пріоритет віддається не матеріальним засобам виробництва, а інтелекту, інтелектуальному капіталу.

На рисунку 2 показано місце фінансового менеджменту і інтелектуального капіталу в загальному механізмі економічного розвитку підприємства і забезпеченні максимізації його ринкової вартості.

Особливість даного підходу полягає в тому, що даний механізм економічного розвитку підприємства розкривається на основі положення (стандарт) бухгалтерського обліку: Баланс 2 [8]; визначає на цій основі методологічні засади до формування двох видів менеджменту (економічного і фінансового); орієнтує на актуальність і значимість інтелектуального капіталу і інноваційного потенціалу підприємства.

Фінансовий менеджмент стає все більш важливою ланкою в загальній діяльності підприємства.



Рис. 2. Місце фінансового менеджменту в механізмі забезпечення стратегічних цілей підприємства

Зовнішні чинники впливу настільки вразливі, що вони кардинально можуть змінити фінансовий стан підприємства, вплинути не тільки на рівень досягнення стратегічних кінцевих результатів, а і на загальну економічну і фінансову безпеку підприємства. Тому значимість фінансового менеджменту в окремих життєво важливих питаннях розвитку підприємства зростає (рис. 3).



Рис. 3. Вплив фінансового менеджменту на окремі важливі сторони економічного розвитку підприємства

Складність фінансового менеджменту пояснюється, як видно із рисунку 3, тим, що він охоплює велику за різноманітністю кількість завдань, кожне із яких в свою чергу має свої, не менш важливі завдання.

Це стосується, наприклад, таких специфічних функцій як:

- пошук і формування джерел фінансування діяльності підприємства;

- випуск і придбання цінних паперів;
- пошук і обґрунтування лізингових операцій;
- аналіз і формування кредитного портфелю підприємства;
- аналіз і запобігання критичних фінансових ризиків;
- раціональне управління оборотними коштами, дебіторською і кредиторською заборгованістю;
- аналіз і управління доходністю капіталу підприємства;
- науково обґрунтоване фінансове планування діяльності підприємства;
- фінансова оцінка інвестиційно-інноваційних проектів для підприємства;
- здійснення раціональної дивідендної політики;
- організація і ефективний контроль валютних операцій;
- залучення у фінансову сферу підприємства перспективних інновацій;
- аналіз закордонного досвіду і забезпечення на цій основі диверсифікації фінансової діяльності підприємства;
- управління грошовими потоками підприємства;
- тощо.

Всі вказані вище питання менеджмент підприємства повинен згрупувати таким чином, щоб не було дублювання між певними роботами, спеціалісти працювали продуктивно, а система фінансового менеджменту в цілому по підприємству була ефективною і гармонійно вбудовувалась в загальний економічний механізм діяльності підприємства.

Така глобальна задача для підприємства є дуже складною і потребує значних і довготривалих зусиль по формуванню раціональної фінансової служби підприємства [9, 10, 11, 12].

Питання організаційної структури фінансової служби, якісного її наповнення відповідними спеціалістами і менеджерами та методами мотивації є дуже актуальними не тільки для вітчизняних підприємств, а й для багатьох закордонних фірм та компаній.

Кожне підприємство є індивідуальним і має сукупність своїх особливостей у виробничій і фінансовій сферах. А тому і не має одного правильного підходу до організації і здійснення фінансової діяльності підприємства.

Свої інновації в сфері фінансового менеджменту, постійний контроль за ефективністю різних аспектів фінансової діяльності

підприємства, забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості підприємства, роблять в цілому фінансову службу висококонкурентною в аспекті її впливу на загальну конкурентність підприємства.

Інтелект фінансових менеджерів, їх інноваційні підходи і конкурентні методи роботи здійснюють в цілому ключовий вплив на досягнення головної мети підприємства – максимізацію його ринкової вартості.

Формування інтелектуального капіталу підприємства взагалі, і у тому числі у фінансовій сфері його діяльності, є стратегічним завданням топ-менеджменту будь-якого підприємства. Інтелектуальний капітал виступає головним інноваційним і стратегічним ресурсом підприємства.

Він потребує певного часу і значних зусиль для визначення своєї оптимальної структури і якості, і тільки в такому стані забезпечує необхідні фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

#### Список джерел

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: НИКА – ЦЕНТР, 1999. – 592с.
2. Бритхэм Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 21./ Ю. Бритхэм, П. Ганенски. Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 827с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: ИНФРА – М. 1996. – 384с.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. – 615с.
5. Боди Зви. Финансы / Зви Боди, Роберт Мертон: Пер. с англ.: Учебное пособие. – М.: Издат. Дом «Вильямс», 2000. – 592с.
6. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: Підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 1988. – 312с.
7. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 520с.
8. Баланс: П(с)БО 2, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87.
9. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. – К.: КНЕУ, 2013. – 519с.
10. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятия: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 592с.

11. Ченг Ф. Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Ли Ченг, Д.И. Финнети: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686с.

12. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 352с.

© Турило А.М., 2016

## **7.2. Удосконалення фінансової діагностики платоспроможності підприємств**

Сучасні реалії економічного життя України, що характеризуються стрімким падінням промислового виробництва, кризою у фінансово-банківському секторі, низьким платоспроможним попитом населення та політичною нестабільністю, змушують вітчизняні підприємства скорочувати обсяги своєї основної діяльності, що, в свою чергу, веде до зростання збитковості майже по всіх основних секторах економіки. Так, якщо за підсумками 2012 року вітчизняні підприємства (без урахування бюджетного та банківського секторів) отримали сукупний позитивний фінансовий результат у сумі більше 35 млрд. грн., то в подальшому відбувалося його стрімке падіння, яке у 2014 році становило -590 млрд. грн. та дещо уповільнилося у 2015 році, залишаючись стабільно негативним на рівні -373,5 млрд. грн. (табл. 1). Основною причиною зростання збитків стало падіння виробництва та реалізації, яке відбувалося при рекордно високих рівнях індексу інфляції.

Негативним додатковим явищем при цьому стало суттєве зростання короткострокових зобов'язань підприємств, основну частину яких становить кредиторська заборгованість. Відбувалося це на фоні стрімкого падіння доходів у реальному вимірі (з урахуванням чинника інфляції) та від'ємних фінансових результатах. (рис. 1).

Найбільшого занепокоєння викликає той факт, що за підсумками 2015 року сукупні середньорічні поточні зобов'язання вітчизняних підприємств у порівнянні з 2012 роком зросли в 1,5 рази, а їх частка у номінальних доходах зросла з 44% у 2012 році до 84% у 2015 році.



Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів та короткострокових зобов'язань українських підприємств, млн грн

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах	5 159 067,1	4 170 659,9	4 050 215,0	4 203 169,6
Фінансовий результат	35 067,3	-22 839,7	-590 066,9	-373 516,0
Короткострокові зобов'язання (середньоріч.)	2 285 244,7	2 569 162,0	2 754 897,2	3 525 561,7
Індекс інфляції, %	99,8	100,5	124,9	143,3
Темп зростання номінальних доходів	-	-19,2%	-2,9%	3,8%
Обсяг реалізації у співставних цінах	5 169 405,9	4 149 910,3	3 242 766,2	2 933 126,0
Темп зростання реального обсягу реалізації (з урахуванням інфляції)	-	-19,7%	-21,9%	-9,5%
Коефіцієнт співвідношення короткострокових зобов'язань до обсягу реалізованої продукції	0,44	0,62	0,68	0,84

Джерело: Розраховано авторами на підставі даних Державної служби статистики України

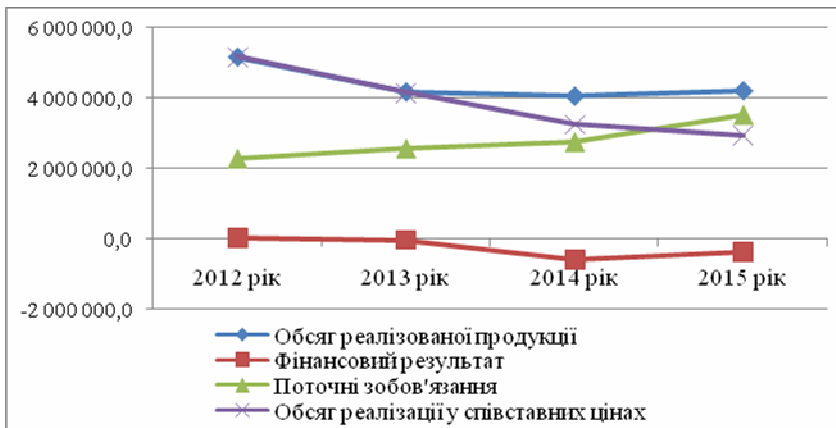


Рис. 1. Співвідношення доходів, фінансових результатів та короткострокових зобов'язань вітчизняних підприємств

Джерело: Складено авторами на підставі даних табл. 1

Така динаміка у співвідношенні доходів, фінансових результатів та поточних зобов'язань приводить до зростання дебіторсько-кредиторської заборгованості між підприємствами та посилення кризи неплатежів, яка може набути ще більшого розмаху при збереженні наявних тенденцій

Зростання поточних зобов'язань швидкими темпами веде до суттєвого зростання операційного та фінансового ризику підприємств. Це знаходить свій прояв в тому, що обмежені можливості залучення кредитних ресурсів та високі відсоткові ставки за банківськими кредитами змушують підприємства здебільшого спиратися на короткострокові джерела «спонтанного фінансування» [6, 8], а вкладення цих ресурсів не відповідають за ступенем ліквідності термінам відстрочок по поточній заборгованості.

Слід зазначити, що в періоди відносної стабільності зростання поточних зобов'язань, як правило, викликане зростанням продажів, що є цілком зрозумілим та логічним – з метою розширення збуту підприємство може збільшувати терміни відстрочок. В результаті суб'єкти господарювання отримують більший обсяг виручки з дещо тривалішою відстрочкою, але в цілому, вони в змозі відшкодувати свої витрати, а потім, за сприятливих умов, сформувати прибуток. Але, на жаль, наразі спостерігається дещо інша ситуація, а саме – при реальному падінні виробництва та незначному зростанні доходів у номінальному вимірі, обсяги зобов'язань стрімко зростають. Разом з тим, зниження обсягів продажів негативно впливає на життєво важливий для підприємства процес перетворення готової продукції в дебіторську заборгованість та грошові кошти, що призводить до спустошення грошових резервів та стрімкого падіння ліквідності. На сучасному етапі цей факт додатково посилюється проблемами, пов'язаними з швидкістю перетворення дебіторської заборгованості у грошовий потік (внаслідок негативної кон'юнктури товарних ринків, пов'язаної з падінням купівельної спроможності), а це впливає на здатність підприємства відповідати за своїми власними зобов'язаннями. Тобто, відбувається уповільнення руху грошових потоків підприємств та порушення ритмічності виробничо-господарської діяльності. Тривале блокування грошових потоків веде до неплатоспроможності та загострення кризових явищ як на рівні окремих підприємств, так і економіки країни в цілому.

В даних умовах системної кризи одним з актуальних завдань, що постають перед менеджментом вітчизняних підприємств, є ефективно управління платоспроможністю та здатністю формувати достатній обсяг фінансових ресурсів для безперервного здійснення господарської діяльності.

У вітчизняній практиці для оцінки короткострокової ліквідності, як правило, використовують фінансові коефіцієнти поточної, критичної та абсолютної ліквідності. Однак ці показники побудовані виключно на основі інформації, яка міститься в бухгалтерському балансі підприємства, тому розраховані дані не завжди є надійними, по-перше, внаслідок того, що інформація балансу відображає ті події, що вже сталися, та орієнтована на минуле, а по-друге, існують певні відмінності в оцінці балансової вартості активів та їх реальної ринкової вартості. Так, загальновідомо, що коефіцієнт поточної ліквідності визначається шляхом співвідношення загальної суми всіх оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства; коефіцієнт швидкої ліквідності пов'язаний з більш вузьким переліком елементів оборотних активів, що враховуються у чисельнику, а саме – грошові кошти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість; а коефіцієнт абсолютної ліквідності свідчить про можливість негайного погашення частини поточних зобов'язань. На підставі статистичної інформації щодо діяльності вітчизняних підприємств (без урахування бюджетного та банківського сектору) нами агреговані основні показники за основними балансовими статтями (у середньорічному вимірі) та розраховані основні коефіцієнти ліквідності (табл. 2).

Фактичні ж значення показників для кожного підприємства порівнюються зі середньогалузевими, але за відсутності подібної інформації орієнтуються на рекомендовані нормативні значення (2 – для коефіцієнта поточної ліквідності, 1 – для коефіцієнта швидкої ліквідності та 0,2 – для коефіцієнта абсолютної ліквідності).

Розраховані в табл. 2 значення даних показників характеризують ситуацію в цілому у секторі фінансів підприємств, тому можуть слугувати певним загальним відзеркаленням проблем вітчизняних суб'єктів господарювання стосовно співвідношення поточних активів та короткострокових зобов'язань.

Таблиця 2

Основні показники, що характеризують ліквідність та платоспроможність українських підприємств

Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Оборотні активи, млн грн	2 713 884	2 977 573	2 971 053	3 568 772
Дебіторська заборгованість, млн грн	1 564 027	1 719 544	1 764 699	2 157 663
Грошові кошти, млн грн	177 612	199 141	222 151	270 337
Кредиторська заборгованість, млн грн	1 909 174	2 080 399	1 534 366	1 935 036
Поточні зобов'язання, млн грн	2 285 245	2 569 162	2 754 897	3 525 562
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,19	1,16	1,08	1,01
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,76	0,75	0,72	0,69
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,08	0,08	0,08

Джерело: Розраховано авторами на підставі даних Державної служби статистики України

Але, на наш погляд, наведені агреговані дані, описуючи ситуацію в цілому, залишають поза увагою той факт, що існує декілька ступенів ліквідності [1, с. 397].

Недостатня ліквідність, як правило, означає, що підприємство може втрачати вигідні можливості, наприклад, вчасно скористуватися знижками, які надають постачальники, або іншими комерційними можливостями. Цей етап є початком втрати ліквідності та він характеризується обмеженою свободою дій керівництва при виборі рішень фінансового характеру.

Наступний етап характеризується періодичною відсутністю реальних можливостей погасити вчасно ті зобов'язання, термін яких настав. В залежності від терміну прострочки на цій стадії може бути виділено декілька рівнів неплатоспроможності – від поодиноких випадків до системних проблем. Саме на цій стадії перебувають більшість з вітчизняних підприємств, які відчувають складнощі фінансового характеру. Фінальним етапом, після якого найбільш вірогідним буде настання банкрутства, є стадія глибокої неплатоспроможності (рис. 2), коли підприємство вимушене продавати частину своїх активів, відбувається загострення

фінансових проблем, а власники втрачають не тільки доходи, а й частково або повністю можуть втратити й вкладений капітал.

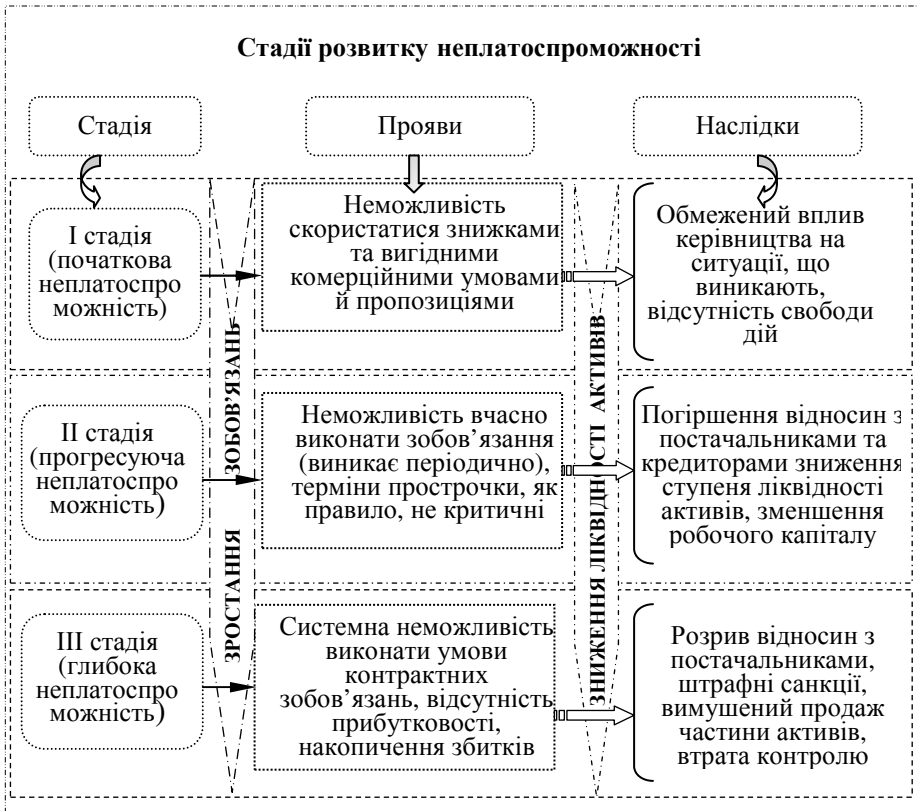


Рис. 2. Стадії розвитку кризи платоспроможності підприємства  
Джерело: Власна розробка авторів

Для кожної з виділених стадій неплатоспроможності можна запропонувати певні орієнтири щодо значення основних показників ліквідності, але прагнення до певної уніфікації та узагальнення може не враховувати галузевих або інших особливостей того чи іншого підприємства (табл. 2).

Нами розуміється той факт, що межі запропонованих на рис. 2 стадій, не є доволі чіткими, а прагнення кількісно виразити ці межі (табл. 2) породжує цілу низку питань щодо

різноманітності можливих комбінацій показників на окремих стадіях.

Таблиця 2

Орієнтовні значення показників ліквідності з урахуванням стадії неплатоспроможності (запропоновано авторами на підставі систематизації експертної та статистичної інформації)

Коефіцієнт	I стадія	II стадія	III стадія
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\geq 2$	1 – 2	$\leq 1$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8 – 1,2	0,8 – 1	0,6 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1 – 0,15	0,04 – 0,1	0 – 0,1

Спроба авторів здійснити розмежування окремих стадій базувалася на обробці статистичної інформації більш ніж 20 вітчизняних підприємств та експертній оцінці робітниками фінансових служб даних підприємств стану та подальших перспектив відновлення платоспроможності.

Слід також зазначити, що в період системних криз багато підприємств перебувають на другій стадії неплатоспроможності або на межі між другою та третьою стадіями, але ситуація для кожного з них може характеризуватися зовсім різним набором чинників, що призвели до такого стану. У періоди ж відносної стабільності підприємства також можуть знаходитися поза зоною нормальної платоспроможності, але вже в наслідок дії інших чинників, наприклад, високої схильності керівництва до ризикованої поведінки, високих темпів експансії підприємства на товарних ринках, агресивної фінансової політики та ін. Крім того, як успішні підприємства, так і ті, що потерпають від збитків, можуть виявити в себе нездатність або недостатню здатність створювати необхідний рівень ліквідності, але причини цього можуть бути зовсім різними. Наприклад, підприємство, яке динамічно розвивається, та внаслідок цього вимушене підтримувати значні інвестиції в дебіторську заборгованість, може спостерігати, що його прибутковість веде до фінансування за рахунок власного капіталу [1, с. 362], а дебіторська заборгованість при цьому зростає відносно високими темпами. Підприємство ж, яке опинилося в скрутному становищі, може

спостерігати, що його грошові кошти «зникають» внаслідок зниження як дебіторської заборгованості, так і уповільнення оборотності запасів, що відбувається на фоні збитків від операційної діяльності.

Іншим моментом, на який варто звернути увагу, здійснюючи діагностику платоспроможності на підставі показників ліквідності, є те, що планові обсяги дебіторської заборгованості, запасів, грошових коштів тощо, які слугують в даній групі коефіцієнтів джерелом для покриття короткострокової заборгованості, визначаються підприємствами, виходячи з дещо інших позицій, а саме – засад кредитної політики, яку підприємство застосовує по відношенню до дебіторів, обсягу продажів та політики формування запасів. Наприклад, підприємство формує запаси, виходячи зі своїх планів по обсягам виробництва та реалізації, а відображаються в балансі вони на конкретний момент часу, як правило, за ціною їх закупівлі, в той час як їх реальна ринкова вартість може відрізнитися як в один, так і в інший бік. Дебіторська заборгованість підприємства також може бути різною за «якістю», тобто в її загальній сумі може бути певна частина, термін сплати якої ще не наступив, а може спостерігатися і прострочена, або сумнівна заборгованість. Отже, показники ліквідності, які є загальноживаними для оцінки платоспроможності підприємства, не завжди можуть якісно виконувати роль вимірника платіжних можливостей.

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що при діагностиці та оцінці платоспроможності підприємства акцент уваги має бути зосереджений не стільки на минулих подіях, які знайшли своє відображення в балансі, скільки на майбутніх потоках грошових коштів, які будуть отримані в результаті здійснення господарської діяльності. Саме за рахунок цих, майбутніх грошових потоків, будуть погашатися наявні у підприємства зобов'язання, наслідком чого й буде висока або низька платоспроможність суб'єкта господарювання. А визначається це у значно більшій мірі рівнем рентабельності, обсягом продажів та іншими операційними складовими, ніж величиною запасів та дебіторської заборгованості.

Таким чином, вважаємо що для адекватної оцінки платоспроможності підприємства доцільно спиратися не тільки на балансові дані, а значно більшою мірою на інформацію щодо

грошових потоків підприємства. Незважаючи на те, що ця ідея не є абсолютно новою та досліджувалася доволі широко як вітчизняними, так і закордонними авторами [2 – 7], в практиці фінансової діагностики вона не знайшла широкого застосування. Це пов'язано з певними складнощами в площині практичної реалізації даного підходу. Так, грошові потоки підприємства відображаються у Звіті про рух грошових коштів, який є обов'язковим для складання лише акціонерними товариствами. Інші ж підприємства можуть складати його за потреби або за власним бажанням, або у випадках, коли для визначених цілей їм необхідно сформулювати повний перелік форм фінансової звітності. Але, якщо виходити з того, що у власній платоспроможності зацікавлене, перш за все, саме підприємство (його менеджери, керівництво та власники), адже це впливає на імідж та результати, то за таких умов пильна увага до грошових потоків має стати для підприємств одним з найважливіших завдань в площині фінансового управління [4]. Загальна схема формування чистого грошового потоку від операційної діяльності представлена на рис. 3.

Можливості підприємства погашати свої поточні зобов'язання визначаються притоками грошових фондів, які очікуються найближчим часом. Отже, для оцінки реальної платоспроможності підприємства необхідним є співставлення саме грошових потоків та боргових зобов'язань, які носять внутрішній за зовнішній характер.

Для підвищення якості фінансової діагностики платоспроможності підприємств пропонуємо поряд з традиційними показниками ліквідності використовувати такі, що базуються на величині грошових потоків підприємства (табл. 3).

Запропоновані в табл. 3 коефіцієнти допомагають визначити реальні платіжні можливості підприємства, спираючись на фактичну інформацію щодо надходження грошових потоків. Охарактеризуємо економічний зміст запропонованих показників.

*Коефіцієнт достатності операційного грошового потоку* відображає реальну здатність підприємства покривати за рахунок грошових надходжень поточні фінансові потреби. Значення цього показника на рівні  $\geq 1$  свідчить про нормальний хід



операційного процесу та ритмічність фінансування виробничо-господарської діяльності.

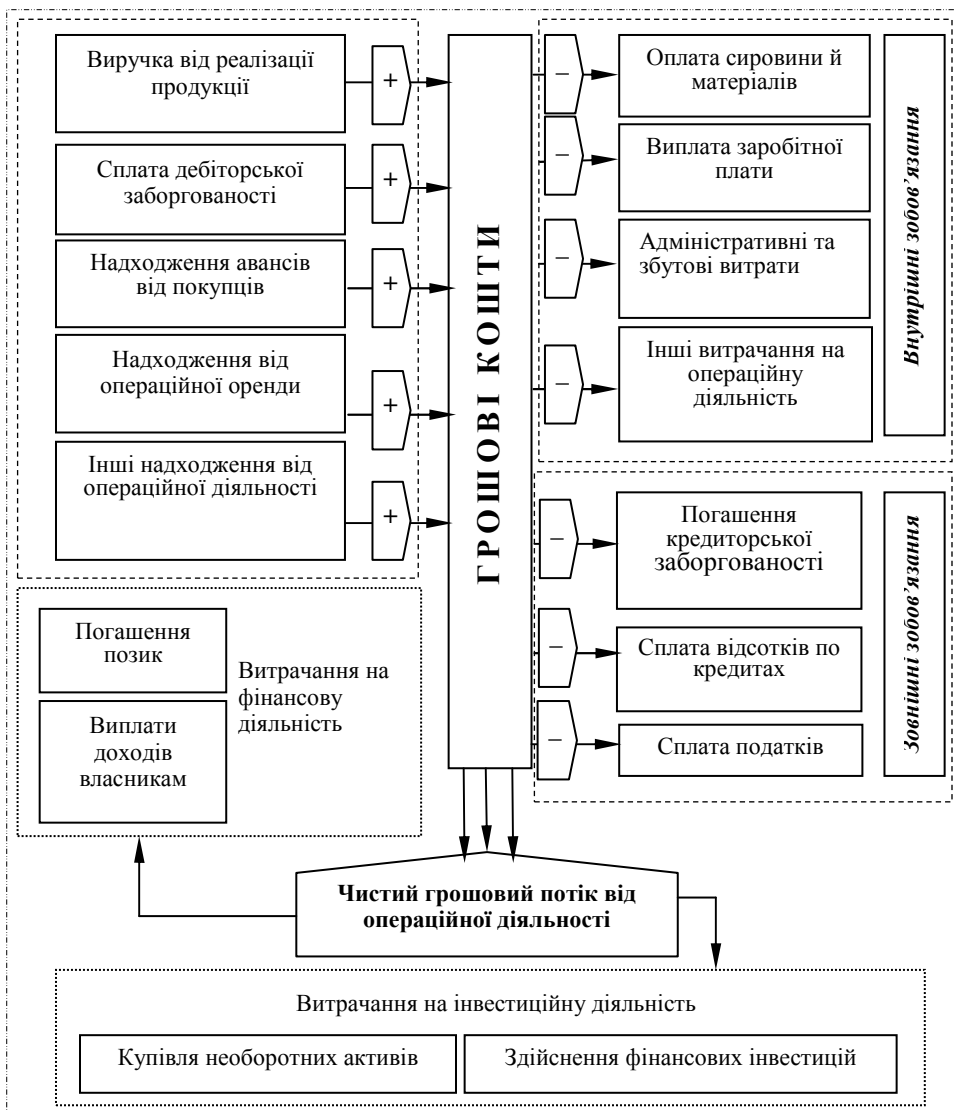


Рис. 3. Потоки грошових коштів від основної діяльності на підприємстві

Джерело: Власна розробка авторів

Таблиця 3

Показники платоспроможності підприємства на засадах грошових потоків (запропоновано авторами на підставі [2, 3, 5])

Показник	Розрахунок	Позначення
Коефіцієнт достатності операційного грошового потоку	$KD_{огп} = \frac{ПП_{од}}{НПП_{од}}$	ПП <sub>од</sub> – позитивні грошові потоки від операційної діяльності НПП <sub>од</sub> – негативні грошові потоки від операційної діяльності
Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань	$КП = \frac{ГП_{од}}{КЗ}$	ГП <sub>од</sub> – грошовий потік від операційної діяльності; КЗ – короткострокові зобов'язання
Коефіцієнт адекватності чистого грошового потоку	$КА_{чгп} = \frac{ЧГП_{од}}{ІП + ДВ}$	ЧГП <sub>од</sub> – чистий грошовий потік від операційної діяльності; ІП – інвестиційні потреби підприємства; ДВ – дивідендні виплати

*Коефіцієнт покриття поточних зобов'язань* свідчить про здатність погашати короткострокові зобов'язання, які підлягають до сплати у найближчий термін грошовими надходженнями від операційної діяльності. Бажано, щоб його значення було більше 1.

*Коефіцієнт адекватності чистого грошового потоку* є більш узагальнюючим та свідчить про те, наскільки підприємство здатне за рахунок власних грошових потоків фінансувати інвестиційні потреби та виплати власникам. Значення цього коефіцієнту має, щонайменше, бути позитивним, що свідчитиме про перевищення припливів грошових коштів від операційної діяльності над відтоками. А конкретне значення показника свідчить про рівень фінансування інвестиційних потреб та виплат на вкладений власниками капітал.

Таким чином, проведене дослідження дає підстави зробити висновки про те, що в умовах фінансової кризи, коли вітчизняні підприємства стикаються з проблемами неплатоспроможності та обмеженими можливостями генерувати високі позитивні фінансові результати, особлива увага має приділятися ретельному контролю за формуванням грошових потоків та раціональним

витрачанням грошових коштів. При проведенні ж фінансової діагностики платоспроможності висновки, що здійснюються на підставі лише традиційних показників ліквідності, можуть бути дещо хибними, внаслідок того, що дані тільки бухгалтерського балансу не відображають реальних платіжних можливостей підприємства. Отже, доповнення діагностичної процедури додатково запропонованими показниками дозволяє отримати більш точну інформацію відносно ліквідної позиції підприємства та оцінити фінансову еластичність окремого підприємства, тобто його здатність генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів як для поточної діяльності, так і для і для непередбачуваних потреб або можливостей.

#### Список джерел

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Кокин А.С., Покровский Н.Ю. Методика анализа чистого денежного потока в условиях дефицита денежных средств // Аудит и фінансовий аналіз, № 3. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://auditfin.com/fin/2010/3/03\\_07.pdf](http://auditfin.com/fin/2010/3/03_07.pdf)
3. Ласкина Л.Ю. Сравнительная характеристика ликвидности предприятия с использованием традиционных коэффициентов и коэффициентов денежных потоков / Л.Ю. Ласкина М.С Власова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент», 2013. - №2. [Электронный ресурс]: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>
4. Сокиринська І. Г. Грошовий потік як важливий чинник прийняття управлінських рішень // Бізнес Інформ. – 2015. – №10. – С. 366–372.
5. Giacomino D.E. and Mielke D.E. Cash flows: Another approach to ratio analysis. Journal of Accountancy 1993, March, pp. 55–58.
6. Gibson C. Financial Reporting and Analysis: Using Financial Information. South-Western, Cengage Learning: Mason, OH, 2009.
7. Introduction to Factor Analysis. What it is and How To Do It / Kim Jae-On, Charles W. Mueller, Sage publications, 1978.
8. Entrepreneurial Finance: Strategy, Valuation, and Deal Structure / Janet Kiholm Smith, Richard L. Smith, Richard T. Bliss: Stanford University Press. – 2011. – 658 p.

© Сокиринська І.Г., Аберніхіна І.Г., 2016

### **7.3. Особливості фінансування підприємств в сучасних умовах**

В сучасних умовах важко уявити підприємство, яке працює без використання фінансових ресурсів. Загальна формула капіталу К. Маркса «Гроші-Товар-Гроші» [5] свідчить про те, що в сфері обігу потрібні гроші, щоб купити товар або матеріальні та трудові ресурси для виробництва товару. Відповідно без грошей порушується процес придбання або виробництва товару, та підприємець не може заробити прибуток і отримати гроші'.

Теза про необхідність грошей для придбання або виробництва товару була тимчасово спростована на початку дев'яностих років двадцятого століття в Україні, коли через стагнацію і стагфляцію підприємства були вимушені використовувати обмін або бартер, щоб купити сировину, виплатити заробітну платню співробітникам. Неefективність такої системи гальмувала розвиток економіки, і з появою національної грошової одиниці гривні у 1996 році використання бартерних операцій уповільнилось. Грошові кошти поступово зайняли провідну роль у взаєморозрахунках підприємств.

У теперішній час, коли постає питання здійснення найскорішої інтеграції вітчизняних підприємств у світовий економічний простір, проблема залучення фінансових ресурсів підприємствами для забезпечення їх успішного функціонування постає ще з більшою актуальністю.

Суттєвий внесок у розвиток сучасної теорії й практики фінансування підприємств здійснили зарубіжні вітчизняні вчені. Такі як Г. Беренс, Г. Бірман, І. Бланк, З. Боді, І. Зятковський, В. Коваленко, В. Кудрявцев, М. Мей, Р. Мертон, А. Пелехатий, Г. Ситник, І. Сторонянська, М. Суганяка, П. Хавранек, Е. Хансен, Дж. Ван Хорн, В. Федоренко, В. Федосова, В. Фучеджи, С. Шмідт, С. Юрій, інші.

Незважаючи на значний внесок науковців у розвиток теоретичних основ і практичних підходів до вирішення актуальних завдань підприємства щодо підвищення ефективності його фінансування це питання потребує подальших досліджень з врахуванням сучасних особливостей.

Доступність фінансових ресурсів перш за все залежить від економічної ситуації в країні. Одним із індикаторів економічного розвитку держави є динаміка валового внутрішнього продукту.

На рис. 1 представлена динаміка ВВП України в доларах США за період з 1987 до 2015 років. Протягом 1990-2000 років ВВП України стрімко впав більш ніж у 2,5 рази з 81,5 млрд дол. США до 31,3 млрд дол. США. У 2000 -2008 роках економіка зростала з середньорічним темпом зростання (CAGR) 24,3% у рік і у 2008 році ВВП досяг 180 млрд дол. США.

Після світової фінансової кризи 2008 року почався спад економіки, але рівень ВВП протягом п'яти років відновився і в 2013 році перевищив 180 млрд доларів США. Українські події 2014 року пов'язані зі зміною влади, анексією Криму та антитерористичною операцією на Донбасі призвели до трьохкратної девальвації гривні, а також спаду в економіці, в результаті чого ВВП у 2015 році стрімко знизився до 90,6 млрд дол. США, що відповідає рівню ВВП у 2005-2006 роках.

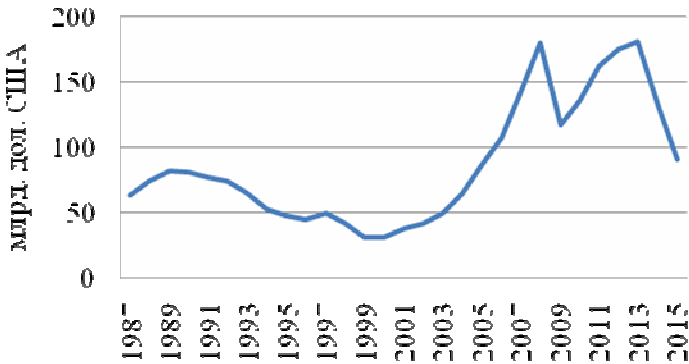


Рис. 1. Динаміка ВВП у 1987-2015 рр. [8]

Відповідно до прогнозу Світового банку очікується зростання ВВП України у дол. США на 1% у 2016 році та 3% у 2017 році (рис. 2).



Рис. 2. Середньорічний темп росту ВВП[8]

Рівень економічного зростання як підґрунтя зростання потенціального обсягу фінансових ресурсів також тісно пов'язаний з динамікою чисельності населення. У 1960 році чисельність населення України складала 42,6 млн осіб і протягом 30 років зростала на 0,7% в рік або майже на 10 млн осіб (рис. 3).

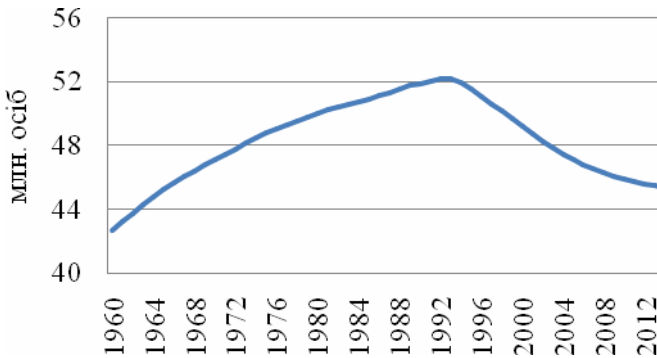


Рис. 3. Динаміка кількості населення України [8]

Після 1993 року почалося падіння чисельності населення України з темпом падіння по 0,7% в рік і склало 45,2 млн. осіб у 2015 році. З такими темпами падіння через 9 років населення України може знизитися до 42,6 млн осіб або до рівня 1960 року.

Базовим індикатором вартості грошових коштів є облікова ставка Національного банку України (НБУ). На початку 2008 року напередодні світової економічної кризи облікова ставка складала 10% (рис. 4). В зв'язку з кризою ліквідності на початку 2015 року облікова ставка зросла у тричі до 30%. У той час вартість банківських кредитів для підприємств перевищила 30%, що зробило фінансові запозичення недоступними для більшості підприємств. З березня 2015 року до вересня 2016 року НБУ знизив облікову ставку у двічі до 15%. В результаті ставки по гривневим кредитам підприємствам впали до майже 20% річних. Падіння ставок по кредитах та стабілізація курсу гривні позитивно вплинуло на зростання промислового виробництва та сільського господарства, що призвело до зростання ВВП у дол. США до 1% за прогнозами Світового банку у 2016 році порівняно з падінням на 10% у 2015 році.

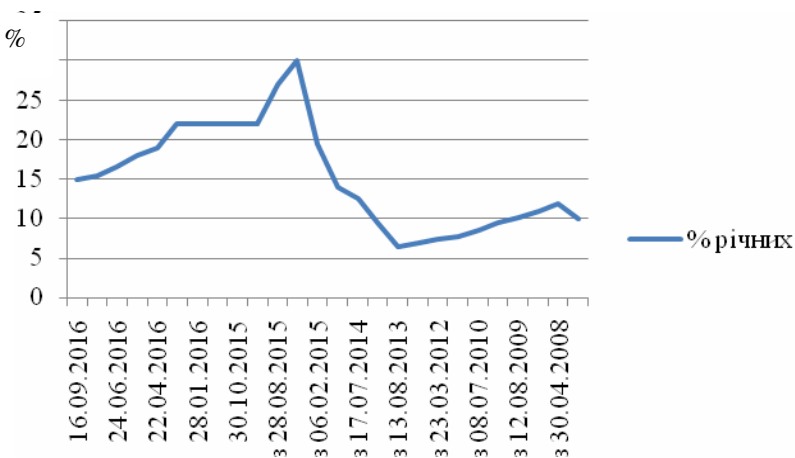


Рис. 4. Динаміка облікової ставки НБУ[6]

Для забезпечення сталого розвитку економіка потребує фінансові ресурси, які будуть спрямовані не на споживання, а на капітальні інвестиції.

У табл. 1 наведена динаміка капітальних інвестицій у 2010-2015 роках за джерелами фінансування.

Таблиця 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування  
у 2010-2015 рр., млн. грн. [4]

Джерела	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	180575,5	241286,0	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4
у т.ч. за рахунок						
Коштів державного бюджету	10223,3	17376,7	16288,3	6174,9	2738,7	6919,5
Коштів місцевих бюджетів	5730,8	7746,9	8555,7	6796,8	5918,2	14260,0
Власних коштів підприємств та організацій	111371,0	147569,6	171176,6	165786,7	154629,5	184351,3
Кредитів банків та інших позик	22888,1	36651,9	39724,7	34734,7	21739,3	20740,1
Коштів іноземних інвесторів	3723,9	5038,9	4904,3	4271,3	5639,8	8185,4
Коштів населення на будівництво житла	18885,9	17589,2	22575,5	24072,3	22064,2	31985,4
Інших джерел фінансування	7752,5	9312,8	10030,9	8036,7	6690,2	6674,7

Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м.Севастополя, за 2014-2015 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Протягом цих років середньорічний темп зростання(CAGR) капітальних інвестицій склав 8,6% у гривні (рис. 5).

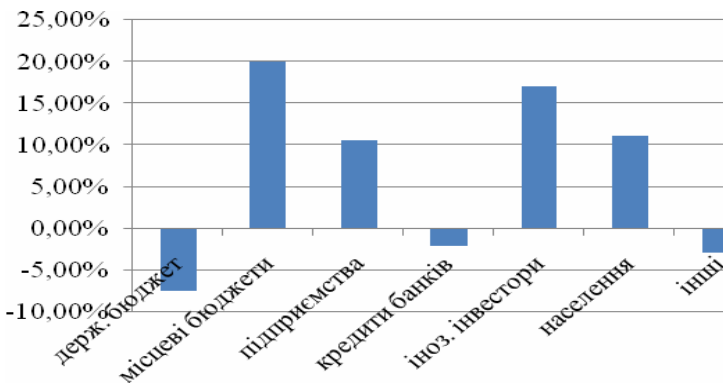


Рис. 5. Середньорічний темп зростання (CAGR) капітальних інвестицій у гривні за джерелами фінансування [4]



Таблиця 2

Показники балансу великих та середніх підприємств  
за видами економічної діяльності станом на 30 червня 2016 року,  
млн грн. [4]

Назва видів економічної діяльності	Галузь	Оборотні активи		Поточні зобов'язання і забезпечення	
		на 1.01.2016	на 30.06.2016	на 1.01.2016	на 30.06.2016
Усього		2467349,5	2659078,2	2519700,7	2700515,4
сільське, лісове та рибне господарство	1	11436,1	29919,0	12496,6	32603,3
промисловість	2	1075532,7	1169165,1	1158669,0	1262884,6
будівництво	3	108145,8	117188,1	106780,5	112603,3
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4	732587,4	755063,3	740719,6	760026,0
транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	5	131023,6	157038,3	144218,1	159690,9
Тимчасове розміщування й організація харчування	6	4617,7	6061,5	8918,4	9181,2
інформація та телекомунікації	7	32563,5	33056,0	45416,7	44555,0
фінансова та страхова діяльність	8	99321,3	96844,0	60398,8	57576,1
операції з нерухомим майном	9	67527,1	67015,2	76984,1	88174,3
професійна, наукова та технічна діяльність	10	181311,0	199170,2	130870,6	134530,6
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	11	14772,3	19034,7	21165,5	25029,2
освіта	12	263,4	278,7	280,2	235,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	13	1791,5	2257,6	2208,7	2655,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	14	5557,7	6086,1	9826,9	10076,2
Надання інших видів послуг	15	898,4	900,4	747,0	694,2

*Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.*

Враховуючи, що економіка України стала імпортозалежна, більшість матеріалів і обладнання для капітальних інвестицій мають валютну складову. Тому, окрім динаміки капітальних інвестицій у гривні, розглянемо динаміку у доларах США. Середньорічне зростання капітальних інвестицій у доларах США має негативну динаміку і складає мінус 12,8 % у рік протягом 2010-2015 рр.

У структурі джерел фінансування капітальних інвестицій більш ніж дві третини займають власні кошти підприємств та організацій. Інвестиції за рахунок власних коштів підприємств зростали на 10,6% у рік у гривнях, та знизились на 11,2% у доларах США.

У структурі активів великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, близько 44% займають підприємства промисловості. Коефіцієнт поточної ліквідності (співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань) склав в середньому 1,0 у першому півріччі 2016 року у різних галузях економіки, у тому числі менш ніж 1,0 у підприємств промисловості (рис. 6).

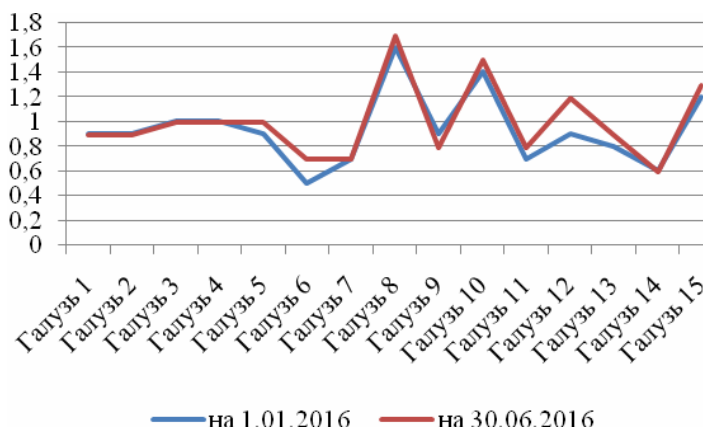


Рис. 6. Коефіцієнт поточної ліквідності за видами економічної діяльності (див. табл. 2) [4]

Низький рівень коефіцієнту поточної ліквідності свідчить про структурну кризу ліквідності українських підприємств, які потребують залучення фінансових ресурсів для фінансування

оборотного капіталу та капітальних інвестицій. Станом на 1 січня 2015 року в структурі балансу підприємств України питома вага підприємств промисловості по показникам необоротні активи на власний капітал склала майже 40% (табл. 3).

Таблиця 3

Структура балансу підприємств промисловості  
протягом 2012-2014 рр., млн. грн. [4]

Показники	на 1.01.2012	на 1.01.2013	на 1.01.2014	на 1.01.2015
Необоротні активи	728018	980226	953182,5	1068053
Питома вага, %	34,6	39,7	39,4	39,3
Оборотні активи	706447,9	789188	755927,1	942236,5
Питома вага, %	28,2	27,3	28,3	28,8
Необоротні активи та групивибуття	403,5	464,2	457	627,5
Питома вага, %	14,7	16,4	15,1	13,4
Власний капітал	526118,5	700321,3	703240,4	579218,9
Питома вага, %	31,8	36,6	39,4	39,1
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	228662,9	346882,7	317939,2	473198,4
Питома вага, %	30,1	34,9	33,4	34,8
Поточні зобов'язання і забезпечення	682194,4	722552,3	688312,6	958459,4
Питома вага, %	30,9	29,5	29,2	30,4
зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групамивибуття	нд	121,9	74,4	40,6
Питома вага, %		7,8	3,4	1,7
Баланс	1446272,2	1769878,2	1709566,6	2010917
Питома вага, %	31,1	33,0	33,6	33,5

Середньорічний темп росту необоротних активів підприємств промисловості у 2012-2015 роках склав 13,6%, в той час як валюта загальна валюта балансу зросла на 11,6%. У 2012-2013 роках активи підприємств промисловості фінансувалися майже на 40% за рахунок власного капіталу. У 2014 році цей показник склав менш ніж 30%. Суттєва девальвація гривні у 2014-2015 роках призвела до курсових збитків, які негативно вплинули на власний капітал підприємств промисловості. Іншим чинником було падіння промислового виробництва на підприємствах, які орієнтувалися на експорт до Російської федерації.

У 2013 – 2015 роках підприємства України в цілому отримали збиток в розмірі 986,4 млрд грн. Як свідчать статистичні данні, у 2015 році 73,3% підприємств отримали прибуток до оподаткування, який загалом склав 352,9 млрд грн. (табл.4). З зазначеної суми 47,3% заробили підприємства, зареєстровані у м. Києві, 4,5% – в Київській області, 4,0% – в Харківській області, решта 44,3% – в інших регіонах України.

Таблиця 4

Фінансові результати до оподаткування підприємств  
у 2008-2015рр., млн.грн. [4]

Період	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2008	-41025,1	61,3	144460,1	38,7	185485,2
2009	-37131,1	58,9	108853,4	41,1	145984,5
2010	13906,1	57,3	155197,6	42,7	141291,5
2011	67797,9	63,5	208896,3	36,5	141098,4
2012	35067,3	63,0	210607,6	37,0	175540,3
2013	-22839,7	65,0	179259,6	35,0	202099,3
2014	-590066,9	65,5	202704,5	34,5	792771,4
2015	-373469,0	73,3	352879,7	26,7	726348,7

Незважаючи на кризу, знецінення української гривні, у 2015 році кожні три з чотирьох підприємств в Україні отримали суттєву суму прибутку, що становить четверту частину від валового внутрішнього продукту у фактичних цінах 2015 року. Отриманий прибуток є основним власним ресурсом підприємства, який може використовуватися підприємствами за рішенням засновників для самофінансування подальшого розвитку.

Нажаль, більш ніж одна четверта підприємств в Україні отримали збиток у 2015 році, і загальна сума збитку вдвічі більше ніж отриманий прибуток. Відповідно загалом сальдо фінансового результату було від'ємним, і загальний збиток склав 373,5 млрд. грн. Серед регіонів з позитивним сальдо можна

виділити Вінницьку, Сумську, Херсонську, Чернівецьку і Житомирську області, решта – отримали збиток. Збиткові підприємства не можуть розраховувати на фінансування діяльності за рахунок прибутку, відповідно використовують інші джерела фінансування для покриття збитків і операційної діяльності.

Таким чином, негативна динаміка ВВП України, зниження чисельності населення, зменшення капітальних інвестицій, збитковість підприємств, висока вартість фінансових ресурсів – всі ці чинники вказують на структурну кризу в економіці країни. Для подолання кризи потрібен розвиток власного виробництва з залученням фінансових ресурсів як для поповнення оборотного капіталу так і для капітальних інвестицій. При виборі найбільш ефективних джерел фінансування керівництво підприємства перш за все аналізує вартість ресурсів та їх доступність. Але для збільшення ефективності потрібно врахувати інші чинники в тому числі наявну структуру фінансування, фазу життєвого циклу підприємства, рівень професійної підготовки менеджменту підприємства.

#### Список джерел

1. Базецька Г. І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. Посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. анд. анд.. міськ. Госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

2. Вовк В. М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства: автореф. анд. На здобуття наук. Ступеня анд.. Екон. Наук: 08.06.04 / В.М. Вовк. – Тернопіль, 2004. – С. 7.

3. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – С. 26.

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. III. Кн. III. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. II / К. Маркс // К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. : в 39-ти т. – 2-е изд. – М. : Госполитиздат, 1962. – Т. 25, ч. II. – 551 с.

6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=53647](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647)

7. Пойда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. Пойда-Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України.– 2003. – №1. – С. 101.

8. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk>

9. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навч. Посіб. / Р.А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. – С. 177.

10. Стецюк П. А. Теорія та практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / П. А. Стецюк. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – С. 46.

© Гончарук С.В., 2016

#### **7.4. Джерела формування капіталу підприємства та шляхи їх оптимізації**

Категорія «капітал» походить від латинського слова «capitalis» і означає головний, основний, ґрунтовний, дуже важливий. Ще Аристотель охарактеризував зміст цієї категорії як процес накопичення грошей, що являє собою «...мистецтво наживати статок, з чим і пов'язане уявлення, нібито багатство і нажива не мають ніяких меж» [1, с. 24]. Видатний український учений М. Туган-Барановський зазначав, що капітал – це ті чи інші речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатність зростати в своїй вартості і, таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать [2, с. 89].

В сучасних умовах основним структуроутворюючим елементом сучасної ринкової економіки є підприємство. Для здійснення економічної діяльності підприємство повинно мати матеріальну основу – капітал, як сукупність матеріальних та нематеріальних цінностей, фінансових активів, прав та привілеїв. Саме капітал є базою створення та розвитку підприємства і забезпечує його здатність забезпечувати інтереси власника і суспільства.

У сучасній економічній літературі категорія «капітал підприємства» є одним з найнеоднозначніших і незрозумілих понять, яке досліджували і досліджують вчені. Це поняття включає в себе різноманітність сутнісних сторін складного економічного процесу.

Зроблено багато спроб визначити основні характеристики даного поняття. Так, український учений-дослідник І. Бланк виділив такі ознаки капіталу підприємства [3, с. 322]:

1) у сукупності трьох основних факторів виробництва (капітал; земля та інші природні ресурси; трудові ресурси), капіталу підприємства належить найбільш вагоме місце;

2) капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід;

3) капітал є головним джерелом формування добробуту його власників.

З метою поглиблення розуміння даного поняття необхідно більш ґрунтовно дослідити місце капіталу, як економічної категорії у формуванні економічних відносин.

Економічні відносини, які виникають в процесі матеріального виробництва (відносини між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором економіки, між споживачами), пов'язані не лише зі створенням матеріальних благ, але й з формуванням важливих структурних пропорцій між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання, між виробництвом і споживанням, між нагромадженням і споживанням тощо. Оптимізація економічних відносин цієї групи пов'язана з їх удосконаленням та трансформацію відповідно до розвитку продуктивних сил національної економіки.

Відносини, пов'язані з виробництвом (ЕВВ), формуються з таких складових:

- привласнення предметів праці;
- формування засобів праці;
- поєднання людського ресурсу із засобами виробництва;
- формування відносин спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва;
- формування соціально-економічних, організаційно-економічних та техніко-економічних відносин.

Відносини, пов'язані з розподілом (ЕВР), формуються у процесі привласнення результатів виробництва різними елементами суспільства: підприємцями, власниками засобів виробництва, працівниками, державою тощо.

Вони поділяються на два види:

- ЕВР, пов'язані безпосередньо з виробництвом (розподіл засобів виробництва та робочої сили);

- ЕВР, пов'язані з розподілом результатів виробництва, доходів між класами, соціальними групами, окремими індивідами.

Відносини, пов'язані з обміном (ЕВО) виникають у процесі купівлі-продажу результатів діяльності підприємствами, домогосподарствами, посередницькими організаціями, державою.

ЕВО також поділяються на два види:

- ЕВО пов'язані з виробництвом (обмін засобами виробництва, технологіями, трудовими навичками тощо);

- ЕВО, які виникають у процесі руху результатів праці, їх обміну з метою задоволення певних потреб.

Відносини у сфері споживання (ЕВС) виникають між виробниками товарів і послуг, посередницькими організаціями та кінцевими споживачами.

Відносини, пов'язані зі споживанням, розподіляють на дві групи:

- частина ЕВС безпосередньо належить до сфери виробництва (виробниче споживання);

- ЕВС, які відображають ті відносини, що виникають через споживання матеріальних благ з метою задоволення індивідуальних потреб (особисте споживання).

Загальну сукупність економічних відносин можна відобразити наступним чином ( рис. 1):

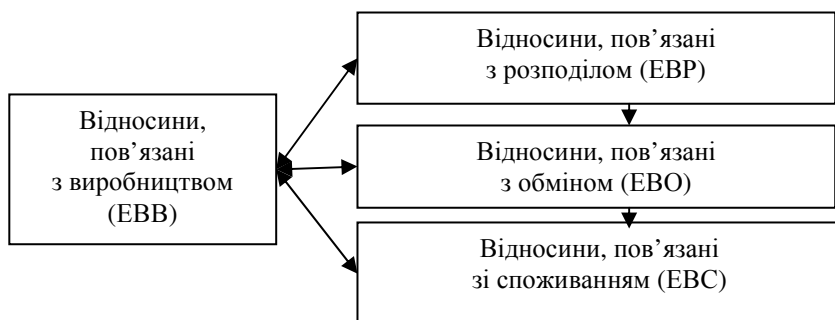


Рис. 1. Класифікація та зв'язки між видами економічних відносин  
Джерело: Розробка авторів

Цікавими, на нашу думку, є висновки з аналізу змісту та структури виробництва, запропоновані К. Марксом у праці



«Капітал»: «...виробництво, розподіл, обмін і споживання...утворюють частини одного цілого...Виробництво панує як над самим собою,...так і над іншими моментами. З нього кожного разу процес починається спочатку. Те що обмін і розподіл не спроможні мати панівного значення – зрозуміло само собою. Теж саме відноситься до розподілу... Певне виробництво обумовлює, таким чином, певне споживання, певний розподіл, певний обмін та певні відносини цих різних моментів один до одного. Безперечно, і виробництво...зі своєї сторони, визначається іншими моментами. Наприклад, коли розширюється ринок, тобто сфера обміну, зростають розміри виробництва та його диференціація. Зі зміною розподілу змінюється виробництво, - наприклад, з концентрацією капіталу, з різним розподілом населення між містом та селом тощо. В решті решт, потреби споживання визначають виробництво. Між різними моментами існує взаємодія» [4].

Таким чином, процес матеріального виробництва, створення матеріальних благ закладає основу для всіх інших видів економічних відносин. Саме економічні відносини, пов'язані з виробництвом, у тісному взаємозв'язку з окремими елементами відносин розподілу, обміну і споживання забезпечують формування матеріальної основи, бази для економічного розвитку. А відносини, пов'язані з розподілом, обміном та споживанням, шляхом впливу на відносини виробництва, забезпечують або стимулювання, або стримування економічного розвитку.

Капітал підприємства посідає одне з головних місць в системі відносин, пов'язаних з виробництвом. Саме від його якісних та кількісних характеристик залежить можливість матеріального виробництва.

Залежно від джерел формування капітал підприємства поділяється на такі групи: власний і позичковий капітал. В першу чергу, це зумовлено тим, що розмежування капіталу підприємства на власний і позичковий застосовується у фінансовій звітності підприємства.

Власний капітал формується за рахунок власних джерел підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку. Власний капітал утворюється двома шляхами:

внесенням власниками підприємства грошей та інших активів, а також накопиченням суми доходу, що залишається на підприємстві (рис. 2).

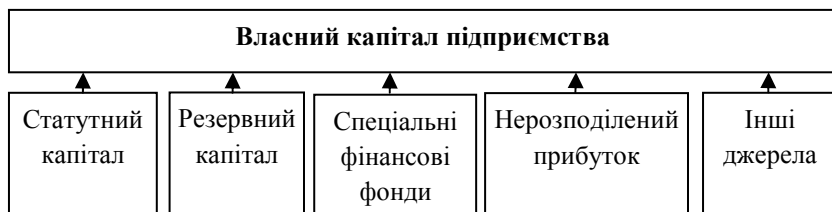


Рис. 2. Джерела власного капіталу підприємства  
Джерело: Згруповано авторами за даними [5, с. 55]

До позикових джерел капіталу необхідно віднести всі залучені підприємством засоби, незалежно від того, звідкіля вони отримані і за якою ціною. Позиковими джерелами капіталу є: банківські кредити, позики надані іншими інвесторами, фінансування з державного бюджету і тимчасово залучені засоби кредиторів. Вони повинні відбиватися в обліку по поточній вартості на момент одержання засобів.

Позичковий капітал – частина авансованого капіталу, сформована за рахунок ще не повернутих позичкових джерел, які повинні бути відшкодовані кредиторам через певний строк у зумовленій формі. Позичковий капітал залучається підприємством для фінансування господарської діяльності на принципах строковості, поверненості та платності [6, с. 228] (рис. 3).

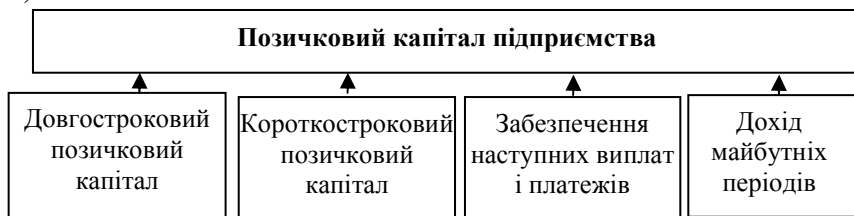


Рис. 3. Форми функціонування позичкового капіталу підприємства  
Джерело: Згруповано авторами за даними [6, с. 230]

Економічні наслідки використання підприємством власного та позичкового капіталу дещо відрізняються, що відображено у табл. 1.

*Таблиця 1*

Економічна оцінка наслідків використання власного і позичкового капіталу підприємством

<b>Використання власного капіталу</b>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1. Простота залучення. 2. Забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а також зниження ризику банкрутства. 3. Більш висока здатність генерувати прибуток, оскільки не потрібно виплачувати відсоток.	1. Обмеженість обсягів залучення в силу нестачі власних коштів. 2. Більш висока вартість залучення в порівнянні з альтернативними позиченими джерелами формування капіталу. 3. Виключення можливості росту рентабельності капіталу за рахунок позичених джерел фінансування.
<b>Використання позичкового капіталу</b>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1. Більші обсяги залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності забезпечення чи гарантії. 2. Можливість росту фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення її активів і зростання масштабів господарської діяльності. 3. Здатність генерувати зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля.	1. Зростає ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. 2. Можливість банкрутства. 3. Зменшення розміру прибутку в зв'язку з необхідністю виплати відсотків, а також значна залежність вартості позиченого капіталу від кон'юнктури фінансового ринку. 4. Складність процедури, оскільки перспектива отримання кредитних коштів залежить від рішення кредиторів.

Джерело: Складено авторами на основі [7 с. 270]

У кожний період часу менеджмент підприємства повинен приймати виважене рішення про структуру капіталу підприємства, тобто про співвідношення між зобов'язаннями та власним капіталом підприємства, яке збільшує величину власного капіталу підприємства і як наслідок – прибутки його акціонерів. Це співвідношення не є постійним, а змінюється з часом і під впливом певних чинників:

1. Чинники макросередовища підприємства: стан розвитку банківської системи та рівень доступу до позичкового капіталу; динаміка інфляційних процесів; кредитна політика банків тощо;

2. Чинники мікросередовища підприємства: кредитна політика; рівень підготовки менеджменту тощо.

Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, важливою складовою якого є оптимізація структури капіталу.

В Україні більшість підприємств нехтують науковими підходами до цього питання, що є помилкою, оскільки від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стан у майбутньому. Тому завданням кожного керівника має бути формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності.

У зв'язку з цим у сучасних умовах зростає роль стратегічного аналізу капіталу підприємства, метою якого є ефективне та стабільне функціонування підприємства. Отже, керівництву підприємства потрібно чітко визначити, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано капітал підприємства, адже від цього залежатиме стан і результати діяльності підприємства у майбутньому.

Але на сьогодні не має єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом.

На нашу думку доцільно виділити етапи процесу оптимізації структури капіталу підприємства, наведені на рис. 4.

Процес оптимізації структури капіталу повинен починатися з ґрунтового та всебічного аналізу існуючої структури капіталу підприємства. В процесі даного аналізу повинні бути виявлені та проаналізовані основні тенденції динаміки обсягу і складу капіталу в попередньому періоді. Другий етап оптимізації структури капіталу – аналіз основних чинників, які визначають формування структури капіталу. Ці фактори можуть бути об'єктивними або ж суб'єктивними для окремо взятих підприємств. Третій, четвертий та п'ятий етапи спрямовані на різносторонню оцінку структури капіталу за різними критеріями.

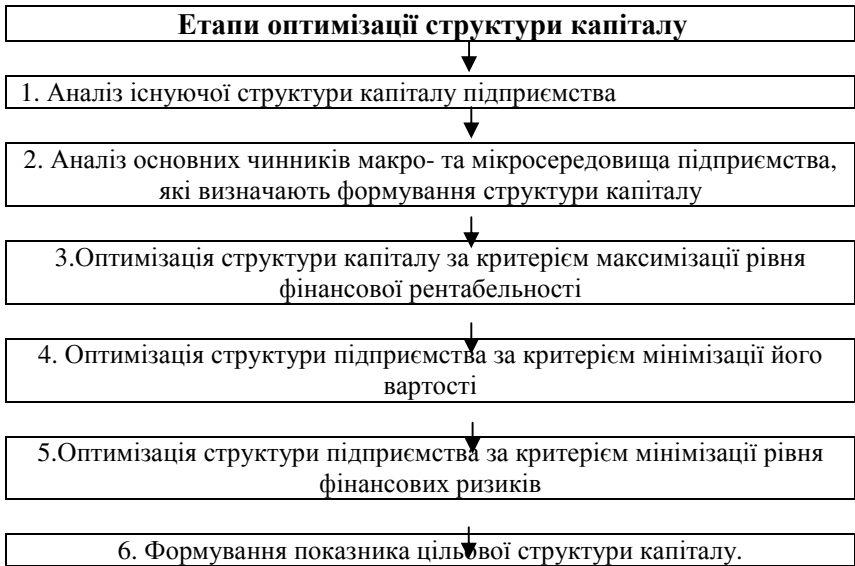


Рис. 4. Зміст основних етапів процесу оптимізації структури капіталу підприємства

Джерело: Згруповано авторами за даними [8, с. 135]

Метою цих етапів є пошук та обґрунтування найбільш оптимального варіанту його структури. Шостий, завершальний етап – формування показника цільової структури капіталу.

Показник отриманої в результаті дослідження цільової структури капіталу підприємства відображає фінансовий менталітет власників та менеджерів та входить до системи стратегічних цільових нормативів розвитку.

#### Список джерел

1. Білич А. В. Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень / А. В. Білич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7. – С. 93-99.
2. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): Навч. Посібник / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 1999. – 164 с.
3. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк – К.: «Ника-Центр», 2008. – 656 с.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kprf.perm.ru/page.php?id=17>.

5. Корнеев В. В. Структура капіталу підприємства та шляхи її оптимізації / В. В. Корнеев, О. Ю. Лезнюк // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 2. – С. 40-44.

6. Ковальчук С. В. Фінанси. Навч. Посібник / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: «Новий світ – 2000», 2005. – 568 с.

7. Свірідова С. С. Структура фінансового капіталу підприємства та шляхи її оптимізації / С. С. Свірідова, О. П. Каланжова // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 2. – С. 262-267.

8. Рибіцька А. В. Управління капіталом підприємства на основі оптимізації структури позикового капіталу / А. В. Рибіцька // Фінансовий простір. – 2014. – № 2. – С. 144-148.

© Черничко Т.В., Сочка Г.Ф., 2016

### **7.5. Фінансове планування як основа підвищення ефективності використання ресурсів підприємства**

Фінансове планування як важлива складова механізму фінансової системи та одна із функцій управління підприємством набуває актуальності за сучасних умов, коли суттєвим для діяльності є вплив глобалізації, поступової інформатизації суспільства та його інноваційного розвитку.

Фінансове планування як ключова ланка всього процесу планування, робить можливим втілити стратегічні задуми підприємства через розробку конкретних планів дій на плановий період - точно розрахувати ефективність наявних ресурсів, кінцевий економічний та фінансові результати. Використання механізмів фінансового планування дають можливість підприємству досягти довгострокових позитивних результатів, що сприяє зміцненню фінансового стану підприємства та стійкості його становища на ринку [1].

На даному етапі трансформаційних процесів економічного розвитку нашої країни, функціонуючим підприємствам слід звернути та посилити увагу до такого процесу, як фінансове планування. На даний час, на більшості підприємств не приділяється належна увага фінансовому плануванню, без якого не можна досягти того рівня управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріальної бази та соціального розвитку колективу [7]

Планування - це процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення. Фінансове планування у теоретичному аспекті розглядають як найвагомішу та невід'ємну частину загального планування діяльності підприємства. На підприємство майже завжди впливає нестабільність зовнішнього середовища, невизначеність умов господарювання, тому ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від стану фінансового планування на підприємстві. Чим вищий рівень невизначеності, тим більшого значення набуває планування, а від його правильності та точності прогнозу залежить успіхи або невдачі підприємницької діяльності [3].

Для повного розуміння сутності процесу планування, розглянемо хронологію розвитку планування на підприємствах. За кордоном розвиток планування на підприємствах почався в XIX ст. і пройшов три стадії (табл. 1).

*Таблиця 1*

Історико-хронологічний розвиток процесу планування  
на підприємствах

Історичний період	Характеристика періоду
80-ті роки XIX - початок XX ст.	бурхливий розвиток промисловості на території Європи і США вимагав планування витрат виробництва для вибору економічно вигідних технологій
50-70-ті роки XX ст.	виникнення жорсткої конкуренції серед закордонних підприємств у зв'язку з бурхливим розвитком промисловості призводить до необхідності планування не тільки виробничих витрат, але і витрат на вивчення ринків збуту і обслуговування каналів просування продукції (послуг). Тобто виникає необхідність планування витрат на виробництво і реалізацію продукції, контролювати обсяги виготовленої і реалізованої продукції. Планування почало якісно змінюватися: замість довгострокового виникло стратегічне планування з новими функціями.
70-ті роки XX ст. по теперішній час	для успішної роботи підприємства на ринку планування має охоплювати не тільки функціональні області діяльності, а і орієнтуватися на ринкові цілі бізнесу, тобто бути стратегічним

Джерело: Складено на основі [1, 4, 7, 9] та спостережень авторів

Разом з тим сутність фінансового планування трактується вченими по-різному, хоча всі ці визначення мають однаковий сенс. Немає чіткого визначення понять «фінансове планування», «фінансовий план підприємства», «бюджетування» на мікрорівні, змісту фінансових планів залежно від організаційно-правової форми та розміру підприємства. Також, трактування визначення фінансового планування ускладнюється тим, що даний процес включає планування діяльності підприємства, як в поточному періоді, так і в перспективних періодах.

Отже, проведемо аналіз підходів до тлумачення сутності фінансового планування сучасними науковцями (табл. 2).

*Таблиця 2*

Підходи до визначення сутності фінансового планування сучасними науковцями

Автор/джерело	Визначення
Гузенко О. П. [4]	визначає фінансове планування як один з елементів діяльності, пов'язаної з управлінням фінансами, складову частину всього народногосподарського планування. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового національного продукту, найважливішими серед них є прибуток, амортизаційні відрахування, податки, обов'язкові збори в цільові фонди та ін. Фінансовий план — це план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Особливість фінансових планів — вони складаються виключно в грошовій формі.
Сіренко Н.М. [8]	фінансове планування - діяльність , пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємства. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту
Ю. Бріггема і Л. Гапенські [2]	менеджери приділяють більше уваги складанню прогнозних варіантів фінансової звітності і вивченню того, як на них відображаються альтернативні стратегії поведінки. Аналіз таких наслідків є головною складовою частиною усього фінансового планування.



Продовження таблиці 2

Левицький В.В. [5]	фінансове планування полягає у складанні прогностної фінансової звітності, з якої можна зрозуміти прогностні фінансові показники і потреби у фінансуванні. В якості базової використовується фінансова звітність минулого періоду, яка перетворюється у звітність майбутнього періоду, яку ще називають проформой
Мазур Д.В. [6]	фінансове планування - встановлення цілей грошового господарства підприємств і заходів щодо їх досягненню

На основі аналізу визначень категорії «фінансове планування», розглянутого в табл. 2, автори пропонують наступне визначення окресленої категорії:

*фінансове планування – це процес розробки різних видів фінансових планів за термінами, змістом, завданнями, плановими показниками для конкретизації напрямів розвитку підприємства та забезпечення його необхідними фінансовими ресурсами з метою підвищення ефективності фінансової та господарської діяльності.*

Отже, з одного боку, планування повинно бути пов'язане із запобіганням помилкових при плануванні фінансових ресурсів в поточному періоді, з іншого - зі зменшенням числа невикористаних можливостей. Таким чином, фінансове планування являє собою процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників щодо забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищення ефективності її фінансової діяльності в майбутньому [9].

Зазвичай процес фінансового планування на підприємстві включає декілька етапів (рис. 1).

1 етап - Аналіз фінансової ситуації. На першому етапі аналізують фінансові показники діяльності підприємства за попередній період. Використовують дані фінансової документації: бухгалтерського балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів. Основна увага приділяється таким показникам, як обсяг реалізації, витрати, прибуток. Проведений аналіз дозволяє оцінити фінансові

результати діяльності підприємства і визначити проблеми, що стоять перед ним.

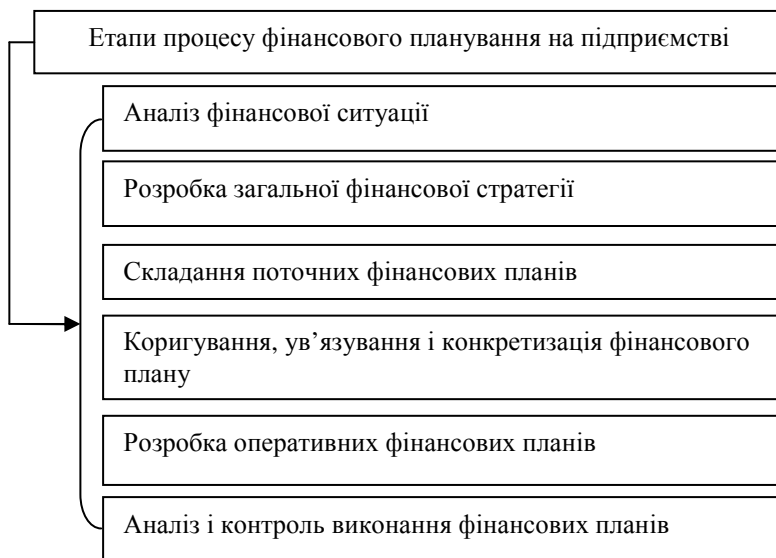


Рис. 1. Етапи процесу фінансового планування на підприємстві  
Джерело: Складено на основі [2, 3, 5] та власних спостережень авторів

2 етап - Розробка загальної фінансової стратегії підприємства. На другому етапі проводять розробку фінансової стратегії та фінансової політики за основними напрямками фінансової діяльності підприємства, скидають основні прогностичні документи, які стосуються перспективних фінансових планів.

3 етап - Складання поточних фінансових планів. На третьому етапі уточнюють і конкретизують основні показники прогностичних фінансових документів за допомогою складання поточних фінансових планів.

4 етап - Коригування, ув'язування і конкретизація фінансового плану. Четвертий етап передбачає ув'язування показників фінансових планів з виробничими, комерційними, інвестиційними та іншими планами і програмами, що розробляються підприємством.

5 етап - Розробка оперативних фінансових планів. На п'ятому етапі здійснюють оперативне фінансове планування, яке визначає розробку поточної виробничої, комерційної та

фінансової діяльності підприємства і впливає на кінцеві результати його діяльності в цілому.

6 етап - Аналіз і контроль виконання фінансових планів. Процес фінансового планування на підприємстві завершується аналізом і контролем виконання фінансових планів. Цей шостий етап полягає у визначенні фактичних кінцевих фінансових результатів діяльності підприємства, порівняння їх із запланованими показниками, виявлення причин відхилень від запланованих показників, у розробці заходів щодо усунення негативних явищ [8].

Головна мета фінансового планування полягає у підвищенні ефективного використання довгострокового і поточного фінансового капіталу. В процесі планування розробляються заходи щодо підвищення доходності капіталу, стабільності підприємства, мінімізації ризиків тощо.

На думку Татянич Л.С., до завдань фінансового планування належать:

- формування складу майбутніх планових проблем, визначення системи очікуваних небезпек або очікуваних можливостей підприємства;
- обґрунтування пропонованих стратегій, цілей і завдань, які планує здійснити підприємство в майбутньому періоді, проектування бажаного майбутнього для підприємства;
- планування основних засобів і заходів у досягненні поставлених цілей і завдань, вибір чи створення необхідних засобів для наближення до бажаного майбутнього результату;
- визначення потреби в ресурсах, планування обсягів і структури необхідних ресурсів і строків їх надходження;
- проектування впровадження розроблених планів і контроль за їх виконанням [9].

Васюренко О. [3] вважає, що головним завданням фінансового планування є забезпечення стійкості орієнтації в отриманні оптимальних прибутків та самофінансування виробничо-технологічної діяльності, контроль кредитних, бюджетно-кошторисних, інвестиційних показників і витрат, стандартизації обліку в системі виробничого (операційного) та фінансового управління для досягнення внутрішньої збалансованості та динамічної рівноваги, спрямованої на забезпечення рентабельності виробничої діяльності.

На нашу думку більш докладно завдання фінансового планування окреслені в праці Сіренко Н.М. та ін. Фінансове планування, покликане виконувати такі завдання:

- визначення обсягу та джерел фінансових ресурсів, їх розподіл між сферою виробництва та послуг;
- максимально мобілізувати внутрішні фінансові ресурси та зменшити видатки для усунення дефіциту стимулювання зросту виробництва і підвищення його ефективності;
- поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції;
- пов'язувати головні параметри фінансових планів з іншими показниками плану економічного і соціального розвитку;
- забезпечувати збалансованість видів ресурсів, стійкий фінансовий стан підприємств, господарських організацій;
- визначення фінансових взаємовідносини об'єднань і підприємств між собою та з фінансово-кредитною системою;
- виконання всіх стадій фінансового контролю за ефективним використанням державних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на всіх рівнях господарювання [8].

Більшість економістів дотримуються приблизно однакової класифікації методів планування. Класифікації методів планування представлені в табл. 3.

*Таблиця 3*

#### Класифікація методів планування

Ознаки класифікації	Методи
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Статистичний (пересічних показників) Метод чинників Нормативний

Джерело: Складено на основі [6, 7] та власних спостережень авторів

При вибір методу планування необхідно здійснювати відповідно певних вимог (рис. 2).

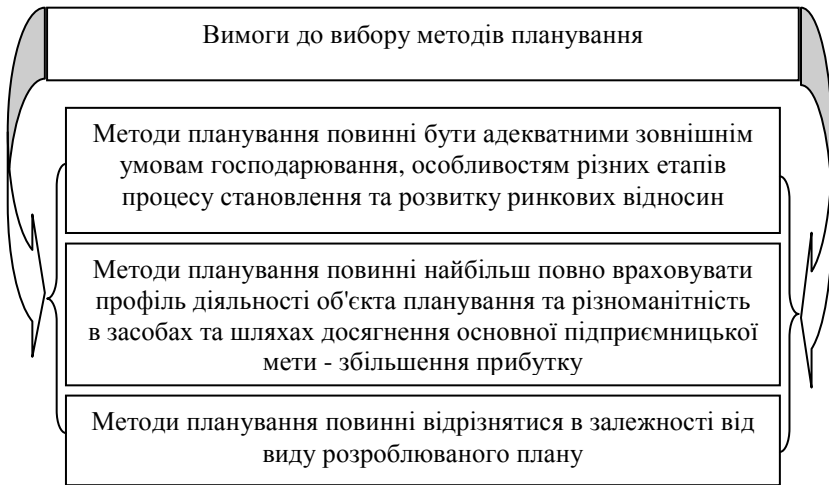


Рис. 2. Основні вимоги до вибору методів планування діяльності підприємства

Таким чином, фінансове планування відіграє ключову роль у системі планування діяльності підприємства, забезпечуючи економічну обґрунтованість і ефективність заходів, що розробляються, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

Фінансове планування як і кожен процес, має засновуватися на певних ідеях, постулатах, принципах, що регламентують його функціонування - принципах, без яких неможна у повній мірі визначити зміст процесу, що розглядається.

У системі планування фінансове планування посідає ключове місце. Оскільки воно є кінцевим етапом планування в цілому, то саме фінансове планування зважає і оцінює в грошовому виразі доцільність пропонованого майбутнього порядку роботи підприємства, коригує перелік заходів у інших (попередніх) елементах планування (план продажу, план виробництва, маркетинговий план, кадровий план тощо). Фінансове планування виходить з цілей ризик-менеджменту, ресурсного потенціалу і поточних фінансових можливостей підприємства.

Успіх фінансового планування безумовно залежить від методів, які будуть обрані для цього процесу. Під методом планування розуміють конкретний спосіб, технічний прийом, за

допомогою якого вирішується будь-яка проблема планування, розраховуються числові значення показників пропозицій, стратегічних програм і планів.

#### Список джерел

1. Багацька К.В. Перспективи застосування індикативного фінансового планування підприємствах / К.В. Багацька.// Наукові праці НУХТ. - 2011. - №41. - С.188-193

2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: том 2, перевод с английского под редакцией Ковалева / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. - Спб: Экономическая школа, 1997.

3. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова// Банківська справа. - 2008. - №.1 - С. 30.

4. Гузенко О. П. Фінансове планування на промислових підприємствах /О. П. Гузенко //Фінанси України. 2003. - № 11 -С.73- 76.

5. Левицький В.В. Фінансове планування та прогнозування операційної діяльності підприємства як складовий елемент системи забезпечення його соціально-економічної стійкості / В.В. Левицький // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. - №2(34). – с. 120-123.

6. Мазур Д.В. Фінансове планування на підприємстві / Д.В. Мазур // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. - №6. – Т.1. – с. 55-59.

7. Сисой Ю.В. Фінансове планування на підприємстві та його особливості в умовах транснаціональних корпорацій./ Ю.В. Сисой [Електронний ресурс] - Режим доступу: [//www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvs/2009\\_2/0714.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0714.pdf)

8. Сіренко Н.М. Фінансове планування - складова сталого розвитку підприємства / Н.М. Сіренко, А.В. Бурковська, О.О. Бузнік // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. - 2011. - Вип. 3, Т.2. - С. 214 - 217.

9. Татьяна Л.С. Роль фінансового планування на підприємств умовах ринкового господарювання / Л.С. Татьяна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2010. - № 1(9). - с.78-83.

© Суботіна Г.О., Валенюк Н.В., 2016

## **7.6. Використання показників EVA і MVA в управлінні вартістю інвестиційного проекту**

Широке визначення проекту дає можливість впроваджувати методики управління проектами не тільки в області інвестиційного проектування, а й в оцінці бізнесу, оцінці інвестиційної привабливості бізнесу.

Серед останніх економічних тенденцій виділяється концепція управління, заснованого на вартості VBM (Value Based Management). Вагомими причинами цього є нерациональна структура капіталу і висока ризикованість українського ринку в цілому, внаслідок чого WACC є високою. Негативний EVA підприємств обумовлений великою часткою витрат в обороті і повільним зростанням обігу активів. Різномічні аспекти концепції управління, заснованого на вартості, досліджувались в працях сучасних економістів.

Питання реформування інституційної структури економіки (відносини державного та приватного секторів інвестування, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності, інфраструктури ринкової економіки) - досліджували Дж. Сакс, С. Шаталін, А. Чухно, І. Бланк, А. Шегда, Ю. Бажал; галузевої структури інвестування економіки - В. Геєць, Б. Кваснюк; відтворювальної структури - А. Гальчинський, А. Ілларіонов; інноваційно-технологічної структури - Ю. Яременко, Ю. Яковець, Л. Федулова.

Основна мета управління вартістю проекту на основі витрат полягає в тому, щоб завершити його у визначений термін та в рамках затвердженого бюджету.

Розробці теоретико-методичних положень щодо управління вартістю проекту на основі витрат, необхідного в умовах недостатнього інвестування та побудови рівноправних економічних зв'язків України з постіндустріальним світом, приділяється увага в наукових виданнях українських вчених. Визначені особливості здійснюваних проектів та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання в цілому; запропоновані напрямки подолання інноваційно-технологічної кризи, напрямки змін управління проектами на основі витрат в економіці України та пріоритети її перебудови.

Дослідження структурних змін та роль активної інвестиційної політики держави і підприємств в цих процесах розширюються та актуалізуються. Предметом дослідження стає

можливість впроваджувати методики управління проектами на основі витрат не тільки в області інвестиційного проектування, а й в оцінці бізнесу, оцінці інвестиційної привабливості бізнесу. Цінність аналізу факторів ефективності проектів не можна переоцінити, оскільки він дає можливість вказати і виправити слабкі місця у фінансовій тактиці і створити передумови для зростання інвестиційної привабливості та капіталізації підприємств.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що одержані результати щодо впливу вартісного підходу на відродження та розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності можуть бути використані як рекомендації до різних програм інвестиційної діяльності на рівні держави та підприємств.

Можна припустити, що в майбутньому керівники проектів матимуть справу з управлінням непрямими витратами і витратами за проектами. Техніка оцінки витрат проекту складається з 13 кроків. Вони можуть відрізнятися в залежності від проекту і включають в загальному випадку такі:

1. Визначення потреб роботи в ресурсах.
2. Розробка мережевої моделі.
3. Розробка структури розбиття робіт.
4. Оцінка витрат в розрізі структури розбиття робіт.
5. Обговорення структури розбиття робіт з кожним з функціональних керуючих.
6. Вироблення основного напрямку дій.
7. Оцінка витрат для кожного елемента структури розбиття робіт.
8. Узгодження базових витрат з вищим рівнем управління.
9. Обговорення з функціональними керуючими потреби в персоналі.
10. Розробка схеми лінійної відповідальності.
11. Розробка детальних графіків.
12. Формування сумарного звіту за витратами.
13. Включення результатів оцінки витрат в документи проекту.

Інвестиційні проекти в залежності від їх спрямованості поділяють на:

- проекти технологічного та матеріально-технічного оновлення виробництва, заміни основних засобів, модернізації обладнання з метою підвищення якості продукції і зростання ефективності виробництва;



- проекти збільшення обсягів виробництва та номенклатури виробленої продукції даного виду з метою більш повного задоволення запитів, розширення ринків збуту, підвищення доходу;

- проекти освоєння виробництва нових видів продукції, товарів, послуг для проникнення на ринок, створення нових сегментів ринку, отримання доходів, прибутку, задоволення змінених потреб.

Витрати проекту визначаються сукупністю ресурсів проекту, вартістю і терміном виконання робіт проекту. У багатьох навчальних посібниках з управління проектами оцінка всіх витрат за проектом приймається еквівалентною оцінці загальної вартості проекту [1].

Однак управління вартістю проекту поняття ширше, ніж управління витратами проекту. Управління вартістю проекту включає в себе не тільки процеси, необхідні для забезпечення і гарантії того, що проект буде виконаний в рамках затвердженого бюджету. У поняття управління вартістю проекту входить також і прийняття рішень на підставі збільшення дохідної частини проекту.

Тому спочатку слід, на наш погляд, розглядати управління вартістю проекту на основі витрат РСМ (Project Cost Management), а потім управління вартістю проекту в рамках концепції VBM (Value Based Management - управління, заснованого на вартості або управління вартістю).

Метою системи управління вартістю на основі витрат є розробка політики, процедур і методів, що дозволяють здійснити планування і своєчасний контроль витрат.

В рамках управління проектом управління вартістю проекту на основі витрат і управління витратами проекту часто виступають як тотожні поняття.

Управління вартістю проекту на основі витрат включає процеси:

- оцінку вартості проекту;
- бюджетування проекту, тобто встановлення цільових показників витрат на реалізацію проекту;
- контроль витрат проекту, постійної оцінки фактичних витрат, порівняння з раніше запланованими в бюджеті і вироблення заходів корегуючого і попереджуючого характеру.

Основним документом, за допомогою якого здійснюється управління вартістю проекту на основі витрат, є бюджет і його витратна складова, яку прийнято називати кошторисом проекту.

Крім того, спроби пристосувати концепцію EVA до українського підприємства та порівняти отриманий показник економічної доданої вартості з показниками, впровадженими традиційними методами оцінки бізнесу, сприяють скороченню бюджетних витрат за проектами.

EVA розглядається як революційна методика обчислення вартості компанії згідно з її економічною реальністю, що враховує більш широкий спектр важливих оціночних параметрів ніж інші сучасні техніки, такі як чистий прибуток на одну акцію (EPS), ринкова додаткова вартість (MVA), прибутковість інвестицій (ROI), прибутковість акціонерного капіталу (ROE), показники GAAP та інші. Застосування будь-якої методики без урахування властивих їй вад може призвести до вагомих негативних наслідків, отже, багаточисельні системи обліку різних країн застосовують відмінні категорії.

У сучасній концепції управління вартістю проекту – це управління вартістю протягом життєвого циклу проекту (life-cycle costing - LCC) (рис.1).

Концепція проекту	Обґрунтування проекту	Планування проекту	Реалізація проекту	Завершення проекту
Узагальнююча оцінка вартості				
	Детальна оцінка вартості			
		Вартісне планування, бюджетування		
			Контроль вартості проекту	
				Завершення оцінки проекту

Рис.1. Управління вартістю проекту на основі витрат LCC

Реальне співвідношення цих видів витрат залежить від багатьох факторів, а саме від:

- співвідношення між обсягами субконтрактів, трудових ресурсів, матеріалів в проекті;
- політики оплати рахунків в організації;
- періоду поставки основного обладнання;
- графіка виконання робіт за субконтрактами;
- впливу графіка робіт на розподіл та списання накладних витрат.

Існують наступні варіанти оцінки кінцевої суми витрат проекту (ЕАС), при яких використовуються як традиційний метод оцінки, так і метод освоєного обсягу:

Сума витрат по завершенню проекту = Фактичні витрати на поточну дату + Решта витрат проекту, скоригована з урахуванням індексу освоєння витрат;

Сума витрат по завершенню проекту = Фактичні витрати на поточну дату + Оцінка витрат за проектом, що залишилися (ETC);

Сума витрат по завершенню проекту = Фактичні витрати на поточну дату - Новий кошторис на решту проекту (1)

Індекс освоєння витрат (CPI) розраховується як відношення освоєного обсягу до фактичних витрат:

$$CPI = BCWP / ACWP, \quad (2)$$

Паралельно розраховується індекс виконання за термінами (SPI)

$$SPI = BCWP / BCWS \quad (3)$$

де SPI - індекс виконання плану;  
BCWS - бюджетна вартість робіт за планом на поточну дату.

З використанням показників оцінка витрат по завершенню (прогнозування витрат) розраховується наступним чином:

1. Традиційний метод:  
 $EAC = ACWP + ETC \quad (4)$

де EAC - кінцева сума витрат проекту;  
ETC - решта витрати по проекту з поточної дати до завершення.

2. Метод освоєного обсягу:

Оптимістична оцінка:

$$EAC = \frac{(BC - BCWP)}{\text{сумарний CPI}} + ACWP \quad (5)$$

Песимістична оцінка

$$EAC = \frac{(BC - BCWP)}{\text{сумарний CPI} \cdot \text{SPI}} + ACWP \quad (6)$$

де SPI - індекс виконання плану;

ETC - решта витрати по проекту з поточної дати до завершення.

Також може використовуватися показник прогнозного відхилення вартості проекту (variance at completion):

$$VAC = BC - EAC, \quad (7)$$

де VAC - показник прогнозного відхилення вартості проекту;

BC - сумарні витрати по бюджету;

EAC - кінцева сума витрат проекту.

Розрахунок контрольних показників вартості проекту наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Приклад розрахунку показників виконання бюджету проекту

	Планові витрати	Освоєний об'єм	Фактичні витрати	Відхилення по витратам	Відхилення по розкладу	Відхилення по витратам	Відхилення по розкладу
Робота	BCWS	BCWP	ACWP	CV	CVP (%)	SV	SVP (%)
1	63000	58000	62500	-4500	-7,8	-5000	-7,9
2	64000	48 000	46800	1200	2,5	-16000	-25,0
3	23000	20000	23500	-3500	-17,5	-3000	-13,0
4	68000	68000	72500	-4500	-6,6	0	0,0
5	12000	10000	10000	0	0	-2000	-16,7
6	7000	6200	6000	200	3,2	-800	-11,4
7	20000	13500	18100	-4600	-34,1	-6500	-32,5
Всього	257000	223700	239400	-15700	-7,0	-33300	-13,0

Індекс освоєння витрат дорівнює  $223700 / 239400 = 0,93$ , а оцінка витрат по завершенню всього проекту:  $257000 \times 0,93 = 239100$ . З цих показників видно, що проект поки що виконується з економією вартості проекту, і якщо він буде виконуватися з тими ж параметрами, то економія у вартості проекту складе:

$$VAC = 257000 - 239100 = 17900.$$

До складу основних завдань регулювання ходу реалізації проекту входять контроль за фактичним виконанням робіт, виявлення та аналіз виникаючих відхилень від планових завдань, коригування і здійснення організаційно-технологічних, економічних і технічних рішень, що забезпечують своєчасне і ефективно досягнення заданої мети проекту. Процес регулювання полягає в циклічному повторенні з прийнятою періодичністю наступних процедур:

- збір та підготовка оперативної інформації про стан комплексу робіт і представлення її у проектну команду;
- оновлення моделей і підготовка даних для їх розрахунку;
- розрахунок (перерахунок) мережевих моделей і актуалізація календарних планів;
- аналіз фактичного стану комплексу робіт і підготовка рішень щодо його подальшої реалізації;
- розробка оперативно-календарних планів і доведення їх до відповідальних виконавців та керівників відповідних рівнів.

Організація управління вартістю на основі витрат полягає у наступному. Звітність забезпечує основу для координації робіт, оперативного планування і управління. Вихідною інформацією для звітності є дані про плановані витрати робіт і фактичні витрати на їх виконання.

На стадії планування проекту формують звіти про бюджетну вартість робіт, розподіл бюджетних коштів по рахунках витрат і таке інше. На стадії контролю, як правило, збираються вартісні дані про трудозатрати; матеріали; інші прями витрати; перевитрати грошових коштів.

Звіт про перевитрату грошових коштів формується щорічно або щомісяця на весь проект. Значення фактичних витрат (ACWP) і освоєного обсягу (BCWP) для кожної роботи є основними елементами, на яких будується звітність про стан витрат. Ці дані збираються на рівні рахунків витрат і потрапляють в звіти. Зазвичай ці звіти готують щомісяця для кожного рівня в залежності від необхідного рівня агрегування інформації, На додаток до них формують щотижневі звіти про фактичні трудові витрати, на основі яких можна проводити аналіз використання людських ресурсів.

Звіт про перевитрату грошових коштів формується щорічно або щомісяця на весь проект.

Значення фактичних витрат (ACWP) і освоєного обсягу (BCWP) для кожної роботи є основними елементами, на яких будується звітність про стан витрат. Ці дані збираються на рівні рахунків витрат і потрапляють в звіти. Зазвичай ці звіти готують щомісяця для кожного рівня в залежності від необхідного рівня агрегування інформації. На додаток до них формують щотижневі звіти про фактичні трудові витрати, на основі яких можна проводити аналіз використання людських ресурсів.

Дослідження підтверджує, що підходом має бути не пріоритетність галузей, а розвиток всіх галузей. Україна має всі шанси і можливості стати своєрідним виробником у центрі Європи. Наслідки будуть такими: продовження співпраці з МВФ і різносторонньої допомоги й підтримки Заходу, подальший ріст ВВП України, а також відродження активної інвестиційної діяльності підприємств з залученням іноземних інвесторів.

Поняття інвестиційної привабливості підприємств України є актуальним. Сьогодні маємо сфери, у яких наявність іноземного інвестора - справа цілком реального сьогодення. Перспективними найближчим часом стануть питання скорочення витрат на інвестиційні проекти.

В дослідженні мало місце обґрунтування актуальності та значення такого інструменту оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, як EVA для українського бізнесу, аналіз проблем щодо пристосування цієї концепції до українських компаній, а також запропонування методики подолання перешкод, пов'язаних з трансформацією звітних даних, у такі, що можуть бути ефективно застосовані при розрахунку EVA.

#### Список джерел

1. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник / І. Є. Давидович. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 552 с.

2. Методи обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://subject.com.ua/economic/accounting1/70.html>

3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005 – 535 с.

© Калініченко З.Д., 2016

## **7.7 Венчурне підприємництво як напрямок мобілізації ресурсів ефективної господарської діяльності та розвитку підприємств**

Ефективна господарська діяльність будь-якого підприємства, а особливо інноваційного, вимагає фінансових вкладень. Всі джерела фінансування підприємств можна поділити на дві категорії:

1) залучені інвестиції, які не підлягають поверненню – це джерела фінансування, які утворюють власний капітал підприємства. До них відносяться асигнування з бюджетів всіх рівнів, фондів підтримки підприємництва, які надаються на безоплатній основі; власні фінансові кошти підприємства та іноземні інвестиції;

2) залучені інвестиції (позикові кошти), які підлягають поверненню в чітко встановлений термін та з виплатою процентів за використання. До них відносяться банківські кредити, державні кредити, одержані на умовах повернення, кредити іноземних інвесторів, облігаційні позики, векселі та інші позичені кошти [1, с. 363].

Враховуючи сучасний стан економіки країни та обмежені фінансові ресурси підприємств, постає питання підтримки ефективної господарської діяльності підприємств шляхом розширення можливостей залучення додаткових зовнішніх фінансових ресурсів, у тому числі венчурного характеру. Венчурне фінансування в усіх розвинених країнах зарекомендувало себе як один з найбільш дієвих інструментів промислового освоєння нової техніки і технологій, посилення конкурентних позицій товаровиробників на внутрішніх та зовнішніх ринках, зниження індивідуальних ризиків інвесторів [2, с. 45]. Однак в Україні це джерело формування фінансових ресурсів поки ще не набуло належного рівня розвитку як з кількісної, так і якісної сторони.

Шлях розвитку підприємств, на нашу думку, повинен полягати у створенні комплексної системи управління господарською діяльністю підприємства, яка, повинна містити фінансовий механізм стимулювання інноваційної діяльності підприємств. Останній пропонується розглядати як корпоративне венчурне інвестування розвитку підприємств. Досвід найбільш успішних у інноваційній сфері країн свідчить, що венчурне

підприємництво є важливою формою фінансування інноваційних проєктів, що не лише стимулює інноваційні процеси на окремо взятому підприємстві, а й позитивно впливає на ринок інновацій загалом.

Венчурне інвестування здійснюється в двох основних формах: шляхом придбання акцій нових підприємств або за допомогою надання різного роду кредитів. В таблиці 1 представлено порівняльну характеристику корпоративних венчурних інвестицій [3, с. 46-51].

*Таблиця 1*

Порівняльна характеристика корпоративних венчурних інвестицій

Категорії	Прямі корпоративні венчурні інвестиції	Інвестиції за рахунок корпоративних венчурних фондів
Тип інвестування	Корпорація здійснює інвестування через створені проєкти (підприємства) шляхом участі в акціонерному капіталі.	Корпорація створює корпоративний венчурний фонд, який шукає цікаві об'єкти та інвестує їх.
Механізм інвестування	Інвестиційний комітет корпорацій. Квазіфонд, який в повній мірі підпорядковується топ-менеджерам корпорації та управляється ними. Функціонування компанії Спін-офф. Організація стратегічних альянсів з інвестиційними компаніями.	Створення внутрішньої корпоративної організації, яка наділена оперативною самостійністю та має представників корпорації у своїй раді директорів. Створення фонду, управління якого передбачає наявність зовнішніх управлінців. Створення спеціального професійного фонду, який залучає джерела сторонніх інвесторів.
Характеристика проєктів	«Зрощення» компаній, надання їм організаторської, юридичної, технічної допомоги. Залучення на підприємство джерел сторонніх венчурних інвесторів за умови фінансових гарантій з боку корпорацій.	Інвестування в малі інвестиційні підприємства, які працюють в секторах, що викликають стратегічну зацікавленість для корпорацій. Можливість встановлення партнерських відносин між ними і корпораціями.

Джерело: Складено авторами



Таблиця 2

## Стратегії корпоративного венчурного інвестування (складено авторами)

Вид стратегії	Що передбачає	Що забезпечує
Пряме (корпоративне) венчурне інвестування	Безпосереднє інвестування великої корпорації в капітал малого підприємства з метою фінансового забезпечення реалізації венчурного проекту на даному підприємстві	<ul style="list-style-type: none"> <li>– технологічні зміни, що передбачають низку заходів, спрямованих на якісні перетворення процесу виробництва на підприємстві за рахунок проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських досліджень;</li> <li>– можливість значного розширення обсягів впровадження технологічних інновацій шляхом розробки декількох проектів з низьким ризиком їх невдалої реалізації;</li> <li>– використання переваг підприємницької культури малих підприємств, що інвестуються, при здійсненні венчурних проектів;</li> <li>– можливість обрання найменш ризикових варіантів інвестування капіталу у власну діяльність або придбання іншого підприємства з високим потенціалом розвитку</li> </ul>
Венчурне «вигодовування»	Поряд з інвестуванням корпорацією свого венчурного капіталу у підприємство також надається управлінська допомога у вигляді маркетингу, виробничих процесів і проведення дослідження по венчурному проекту	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість виникнення супутньої інновації при розробці і реалізації основної інноваційної ідеї підприємства, яка не завжди відповідає основній діяльності підприємства або має високий ризик впровадження;</li> <li>– додатковий спосіб реалізувати власну підприємницьку енергію або супутню технологію для корпорації</li> </ul>
Створення сумісних підприємств (СП)	На сучасному етапі розвитку економіки розглядається в якості цікавого стратегічного напрямку	– ймовірність забезпечення конкурентних переваг кожного учасника за рахунок вдалого поєднання їх матеріальних, грошових та інтелектуальних ресурсів
Внутрішні венчурні проекти	В організаційній структурі підприємства виділяється окремий підрозділ або організаційна одиниця для розробки заходів по створенню і впровадженню інновацій, або завоюванню інших стратегічних ринків	– націлена на розвиток нового бізнесу, полягає в тому, що підприємницька сфера розвивається в межах існуючого великого підприємства і відповідальність за весь інноваційний процес полягає на одного венчурного менеджера, який відповідає за розробку товару, його виробництво та початковий маркетинг

Розглянемо та надамо узагальнену сутнісну характеристику існуючим стратегіям корпоративного венчурного інвестування, які можуть бути використанні підприємствами в процесі свого розвитку (табл. 2).

Отже, корпорації можуть брати участь у венчурному фінансуванні трьома основними способами. Перш за все, вони безпосередньо фінансують створення малих підприємств. Венчурний капітал повністю функціонує на підприємстві і лише частково використовується для фінансування інших операцій. Материнське підприємство при цьому має всі права на розробку і впровадження інновації, що при умові її успішної реалізації на ринку забезпечить йому певні матеріальні вигоди. Масове виробництво продукції налагоджується вже великим підприємством на основі малого підприємства, існування якого в цих випадках є тимчасовим.

Згідно з другим варіантом венчурного фінансування великі корпорації створюють невеликі венчурні підприємства у вигляді філій, особливістю яких є інвестиційне спрямування. У формі інвестиційного венчурного підприємства створюється фонд, який використовується тривало і спеціально для надання позик на розробку та освоєння винаходів, зроблених поза межами материнських підприємств. Такі фонди переважно формуються об'єднаними зусиллями декількох великих корпорацій. При цьому можуть утворюватись декілька невеликих інвестиційних підприємств, об'єднаних між собою з метою моніторингу і реалізації інноваційних ідей.

Третій спосіб участі корпорацій у венчурному фінансуванні передбачає створення спеціалізованих інвестиційних підприємств венчурного капіталу, які функціонують самостійно і незалежно. Створюються підприємства венчурного капіталу шляхом об'єднання коштів різними власниками. Тут корпорації є важливими, але й єдиними учасниками. За допомогою підприємств венчурного капіталу корпорації фінансують малі підприємства.

Найважливішою рисою венчурного інвестування є участь інвестора у господарській діяльності підприємства, органах управління з метою сприяти збільшенню його вартості та подальшого продажу своєї частки [4, с. 294].

Таблиця 3

## Стадії життєвого циклу венчурних інвестицій (складено авторами на основі [5; 6])

Стадія	Основна мета інвестування	Джерело венчурного капіталу	Попередньо розрахований дохід	Величина ризику	Термін окупності
Seed «рання», «початкова»	Проведення НДДКР, формування бізнес-планів і маркетингових досліджень	«Бізнес-ангели», «сім'я та друзі»	Більше 50% річних (а іноді і більше 100%)	Дуже високий фінансовий ризик	До 10 років
Start-up «старт», «початкова»	Організація виробництва, створення прототипу нового виробу	Венчурні фонди, «бізнес-ангели», державні фонди (гранти)	Біля 35% річних (до 50%)	Високий фінансовий ризик	В середньому 5-7 років
Early stage «раннє зростання»	Входження на ринок, завершення науково-дослідних робіт, підвищення кваліфікації кадрів, створення реклами, мережі збуту	Венчурні фонди, банки	До 30% річних	Зниження фінансового ризику	В середньому 4-7 років
Expansion «розширення»	Розширення виробництва та збуту, оновлення продукції, збільшення оборотних засобів, поліпшення системи збуту	Банки, корпорації	Від 20% до 30% річних	Низький фінансовий ризик	В середньому 2-5 років
Exit «вихід», «фаза ліквідності»	Фінансування виходу підприємства на ринок цінних паперів, придбання підприємства	Банки, публічні ринки, великі корпорації	До 20-25% річних	Ризик незначний і пов'язаний головним чином із зовнішніми факторами	До 1 року

Процес венчурного інвестування може бути поділено на певні стадії. Вони приблизно відповідають стадіям життєвого циклу підприємства або інвестиції, які налічують п'ять стадій циклу формування венчурного капіталу (табл. 3).

На етапі Seed («рання», «посівна») виділяється початкова бізнес-ідея і визначаються перспективи її реалізації при дуже високому фінансовому ризику, підприємства як такого ще не існує, йде процес формування бізнес-планів та проводяться маркетингові дослідження.

На етапі Start Up («початкова», «старт») підприємство тільки створюється, має дослідні зразки, намагається організувати виробництво і вихід продукції на ринок.

На етапі Early stage, early growth («раннє зростання») підприємство здійснює випуск і комерційну реалізацію готової продукції, хоча поки і не має стійкого прибутку.

На етапі Expansion («розширення») підприємство займає певні позиції на ринку, стає прибутковим, йому потрібні розширення виробництва та збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних фондів і капіталу.

Етап Exit («вихід») – це етап розвитку підприємства, на якому відбувається продаж акцій стратегічному інвестору або їх первинне розміщення на фондовому ринку.

З табл. 3 можна побачити велику економічну цінність неформальних інвесторів венчурного капіталу («бізнес-ангелів» – приватних венчурних інвесторів). Їх позитивний вплив на розвиток бізнесу виражається в підтримці венчурних підприємств на ранніх стадіях їх розвитку, в динамічності та гнучкості фінансування, одночасно включає інвестиції в акціонерний капітал, кредитні ресурси чи поєднання того й іншого, в комплексній підтримці профінансованих підприємств з розвитку управління, маркетингової стратегії, встановленню контактів, бізнес-планування, що спрощує надалі отримання цими підприємствами фінансування з інших джерел.

Отже, з одного боку для підприємства спосіб фінансування діяльності та розвитку буде залежати від того, на якій стадії життєвого циклу перебуває підприємство, а джерело фінансування треба вибирати виходячи з вартості залучених ресурсів і достатності їх обсягу для розвитку підприємства.

З іншого боку, лише деяким підприємствам необхідне зовнішнє фінансування на кожній стадії життєвого циклу. Більш того, на практиці деякі венчурні інвестори здатні забезпечити підприємству фінансування на всіх стадіях, а у багатьох випадках різниця між стадіями венчурного інвестування є досить умовною.

На сьогоднішній день в Україні корпоративне венчурне інвестування може здійснюватися практично на всіх стадіях венчурного інвестування, але реально – на перших двох. Тому, найбільш оптимальним буде визначення такого підходу до мобілізації ресурсів підприємства, який передбачає створення особливого фінансового механізму, в основу якого буде покладено створення корпоративного венчурного підприємництва.

Даний підхід передбачає створення такого стратегічного союзу, учасниками якого можуть бути не тільки представники середнього і великого бізнесу, але і малі підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності кожного з партнерів і нової організації в цілому.

Головною перевагою таких утворень для підприємств є засновані на синергетичному ефекті довготривалі взаємовигідні взаємодії суб'єктів різних форм власності і господарювання, які дозволяють не тільки об'єднати елементи ресурсного потенціалу кожного з партнерів на основі взаємодоповнення (наприклад, нових технологій, кваліфікованих кадрів, об'єктів інтелектуальної власності, торговельних мереж тощо), а й значно розширити додаткові джерела фінансування та збуту, диверсифікації підприємницьких ризиків. Це створює в перспективі додаткові можливості економічного зростання і розвитку нової господарської структури на основі більш ефективних комбінацій бізнесу і посилення сильних сторін кожного з партнерів на основі виведення нової конкурентоспроможної продукції на ринок продукції машинобудування.

Основні організаційні принципи створення стратегічного союзу венчурного фінансування підприємств полягають в наступному.

1. Інвестиційний потенціал вкладається в венчурний фонд, який знаходиться під оперативним управлінням керівника венчурної компанії. Фонд, в свою чергу, набуває частки в

підприємствах на обмежений термін, зазвичай не більше ніж на 7-10 років, до тих пір, поки ринок не буде здатний повернути вкладений капітал зі значним прибутком. Як правило, фонди інвестують отримані кошти в досить велику кількість проектів (10-20). Це є необхідною стратегією диверсифікації ризиків, оскільки значна частина проектів виявиться збитковою, проте невелика частка профінансованих підприємств зможе принести сотні і навіть тисячі відсотків прибутку.

Слід зазначити, що поряд з наданням інвестицій в обмін на частку в підприємстві венчурний фонд може передавати реципієнтам частину коштів в формі довгострокових кредитів без застави.

2. Організаційно-правовою структурою, яку пропонується застосовувати для венчурного фонду підприємств, є командитне товариство. Командитне (змішане) товариство об'єднує поряд із дійсними членами, які несуть повну (необмежену) відповідальність, учасників за принципом обмеженої відповідальності (тобто майнова відповідальність поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства). Лише дійсні члени товариства володіють правом голосу в таких підприємствах [7].

Найважливішою перевагою командитного товариства в порівнянні з іншими організаційно-правовими формами є його податкова прозорість, або відсутність «подвійного оподаткування», коли податки сплачуються лише самими партнерами при отриманні ними доходу, а саме партнерство податками не обкладається.

Крім того, створення командитного товариства дозволяє визначити умови управління фондом, які можуть змінюватись в залежності від побажань усіх партнерів. При цьому інвестори і управлінський апарат фонду будуть зацікавлені в досягненні загальної кінцевої мети – отримання максимального прибутку та захищені від можливих помилок кожної з сторін завдяки юридично закріпленім правилам управління.

3. Успіх стратегічного союзу венчурного фінансування багато в чому визначається розробкою місії, загальних стратегічних цілей і стратегій нової комбінації бізнесу, врахуванням взаємних інтересів партнерів і їх внесків у спільну справу, а також створенням координаційних механізмів, що

дозволяє вчасно вирішувати внутрішні протиріччя і конфлікти. Все це вимагає системного менеджменту, який дозволяє мінімізувати витрати і максимізувати прибуток за рахунок компенсації слабких сторін кожного з партнерів і посилення переваг спільного бізнесу.

Серед основних мотивів зазначеного вище інтеграційного перетворення підприємств є отримання:

1. Синергетичного ефекту:

– підвищення ефективності шляхом ліквідації виконання однакових функцій та централізації управлінських процесів на підприємствах;

– отримання економії шляхом зниження середньої величини витрат в розрахунку на одиницю продукції при збільшенні обсягу виробництва через те, що постійні витрати підприємства будуть розподілені пропорційно до більшого обсягу виробництва;

– взаємодоповнюючі дії активів двох або декількох організацій, сукупний результат, яких набагато перевищує суму результатів їх окремих дій. Синергетичний ефект в даному випадку виникає завдяки економії, обумовленої масштабами діяльності, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, фінансової економії за рахунок зниження витрат, збільшення ринкової міцності через зниження конкуренції, взаємодоповнюваність в сфері досліджень.

2. Підвищення фінансової стійкості.

3. Створення та накопичення досягнень науково-технічного прогресу, процедур і правил раціонального здійснення економічної діяльності. В рамках утворення нової організаційної структури виникають науково-дослідні підрозділи.

4. Інноваційний розвиток підприємств, у тому числі і з використанням інтеграційних процесів венчурного стратегічного союзу, найчастіше означає підвищення ефективності, генерування значних фінансових потоків, що, в свою чергу, визначає підвищену увагу з боку держави, а отже її зацікавленість у підтримці та допомозі.

Таким чином, розгляд інтегрованої групи як синергетичної системи дозволяє припустити, що інтеграційні процеси повинні приводити до появи синергетичного ефекту, при якому доходи від спільного використання ресурсами перевищують суму

доходів від використання тих же ресурсів окремо кожним підприємством.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження можна зробити висновки, що підприємствам, виходячи з проблеми недостатності джерел внутрішнього фінансування господарської діяльності та розвитку, необхідно вирішувати питання мобілізації ресурсів за рахунок залучення зовнішніх джерел, зокрема, у вигляді венчурного підприємництва.

#### Список джерел

1. Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки: монографія / за заг. Ред. К.Ф.Ковальчука – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 516 с. / Глущенко Л.Д., Пілявоз Т.М. Фінансові аспекти підтримки інноваційного розвитку промислових підприємств. – С. 361 – 368.

2. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. Ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с. : табл., рис <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf> стр. 123-125.

3. Рогова Е.М. Корпоративное венчурное инвестирование и его роль в повышении инновационной активности компаний / [Е.М. Рогова, А.В. Золотарёв, Э.А. Фияксель] // Экономика и управление. – 2008. – № 3, (35). – С. 46-51.

4. Хома І.Б. Венчурне інвестування як спосіб реалізації інноваційно–інвестиційного потенціалу в державі / [І.Б. Хома, О.В. Войтків, Г.В. Чепіль, Х.Б. Демчук] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21, (3). – С. 292-298.

5. Семенов А.С. Венчурное финансирование инновационной деятельности / А.С. Семенов, А.И. Каширин // Инновации. – 2006. – № 1, (88). – С. 31-36.

6. Скоблякова И.В. Инновационные системы и венчурное финансирование / И.В. Скоблякова. – М.: «Издательство Машиностроение – 1», 2006. – 210 с.

7. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. Вид. Від 2003 р., № 18-22, ст. 144 станом на 04.07.2013. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>.

© Пілявоз Т.М., Глущенко Л.Д., 2016



## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ</b>	5
<b>1.1. Економічні системи та їх моделі</b>	
<b>Червак Олеся Юріївна</b> , к.ф.-м.н., доцент, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»	5
<b>1.2. Теоретичне узагальнення та виявлення соціально-економічної сутності підприємницької діяльності</b>	16
<b>Куряча Наталя Вікторівна</b> , старший викладач, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара	
<b>1.3. Теоретичні та практичні засади економічної діяльності підприємств в рамках вибору тіншової або офіційної економіки</b>	30
<b>Нікіфорова Лілія Олександрівна</b> , к.е.н., доцент, <b>Шиян Анатолій Антонович</b> , к.ф.-м.н., доцент, Вінницький національний технічний університет	
<b>1.4. Концептуальні основи визначення та класифікації витрат в сучасних умовах</b>	42
<b>Бондаренко Тетяна Юріївна</b> , к.е.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана»	
<b>1.5. Проектний метод організації консалтингової діяльності</b>	50
<b>Савчук Лариса Миколаївна</b> , к.е.н., професор, <b>Делієв Сергій Костянтинович</b> , аспірант, <b>Палько Олег Миколайович</b> , Національна металургійна академія України	

<b>РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ, АГРАРНОЇ ТА ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗЕЙ</b>	56
<b>2.1. Формування збутових мереж в умовах нестабільності попиту на вугілля</b>	56
<b>Залознава Юлія Станіславівна</b> , д.е.н., старший науковий співробітник, <b>Трушкіна Наталія Валеріївна</b> , м.е.н., Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)	
<b>2.2. Стратегії розвитку технічного забезпечення фермерських та особистих селянських господарств</b>	64
<b>Кадирус Ірина Григорівна</b> , к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>2.3. Ефективність економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств в умовах невизначеності</b>	74
<b>Ткаченко Олександр Сергійович</b> , викладач, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>2.4. Дослідження проблем функціонування суб'єктів туристичної індустрії</b>	87
<b>Бандоріна Лілія Миколаївна</b> , к.е.н., доцент, <b>Удачина Катерина Олександрівна</b> , асистент, <b>Бандоріна Олена Олександрівна</b> , Національна металургійна академія України	
<b>2.5. Сучасний стан і основні тенденції розвитку підприємств роздрібною торгівлі</b>	98
<b>Орлова Вікторія Миколаївна</b> , к.т.н., доцент, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля	

<b>РОЗДІЛ 3. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ</b>	105
<b>3.1.</b> Нормативно-правове забезпечення управління персоналом в Україні	105
<b>Лаптєв Вячеслав Ігорович</b> , к.е.н., доцент, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця	
<b>3.2.</b> Впровадження новітніх сучасних інноваційних технологій в управлінні персоналом на підприємствах	114
<b>Дашко Ірина Миколаївна</b> , к.е.н., доцент кафедри обліку та менеджменту, Криворізький факультет Запорізького національного університету	
<b>3.3.</b> Оцінка ефективності праці в контексті економічної діяльності підприємства	123
<b>Ткаченко Олена Вікторівна</b> , к.е.н., доцент, Криворізький факультет Запорізького національного університету	
<b>3.4.</b> Розвиток кадрового потенціалу на основі стратегічного вибору торговельного підприємства	131
<b>Гармідер Лариса Дмитрівна</b> , д.е.н., доцент, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»	
<b>Гончар Лариса Анатоліївна</b> , к.е.н., доцент, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля	
<b>РОЗДІЛ 4. ТЕОРЕТИЧНІ ТА -МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	141
<b>4.1.</b> Теоретико-методичні підходи до оцінки цінності аналітичної інформації	141
<b>Лазаришин Андрій Віталійович</b> , аспірант, Національний університет водного господарства та природокористування	

<b>4.2.</b> Конвергенція обліково-аналітичних та фіскальних механізмів інвестування в Україні	147
<b>Лобода Наталія Олександрівна</b> , к.е.н., доцент, Львівський національний університет ім. І.Франка	
<b>4.3.</b> Актуальні проблеми обліку фінансових інвестицій у гірничо-збагачувальних підприємствах Криворіжжя	159
<b>Шендригоренко Марина Трохимівна</b> , к.е.н., доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган - Барановського	
<b>4.4.</b> Визнання і оцінка результатів основної операційної діяльності	168
<b>Волков Дмитро Петрович</b> , к.е.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	
<b>РОЗДІЛ 5. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ТА ПОРЯДОК ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ</b>	176
<b>5.1.</b> Вдосконалення організації обліку основних засобів підприємства	176
<b>Павлова Галина Євгеніївна</b> , д.е.н., професор, <b>Твердовський Артем Олександрович</b> , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>5.2.</b> Порядок визнання та оцінка обліку дебіторської заборгованості підприємства	184
<b>Приходько Ігор Павлович</b> , д.н. з держ.у., професор, <b>Трюхан Анастасія Ігорівна</b> , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>5.3.</b> Облікове забезпечення статистичного аналізу ефективності маркетингової політики	195
<b>Поліщук Ірина Романівна</b> , к.е.н., доцент, Житомирський державний технологічний університет	

<b>5.4.</b> Особливості визначення логістичних витрат: їх облік та оподаткування	204
<b>Адамовська Вікторія Сергіївна</b> , к.е.н., доцент, <b>Мартиненко Вікторія Миколаївна</b> , ДВНЗ «Криворізький національний університет»	
<b>5.5.</b> Порядок організації та аудит розрахунків за зобов'язаннями в системі матеріального забезпечення аграрних формувань	212
<b>Павлова Галина Євгеніївна</b> , д.е.н., професор, <b>Марченко Костянтин Костянтинович</b> , <b>Щербачук Аліна Олегівна</b> , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>5.6.</b> Внутрішній аудит як необхідна складова контролю товарних запасів торгівельних підприємств в Україні	220
<b>Долбнєва Деніза Вадимівна</b> , к.е.н., доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка	
<b>РОЗДІЛ 6. ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ</b>	228
<b>6.1.</b> Причини та наслідки банківської кризи в умовах фінансової нестабільності	228
<b>Катан Людмила Ігорівна</b> , д.е.н., професор, <b>Добровольська Олена Володимирівна</b> , к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>6.2.</b> Управління дохідністю кредитного портфеля та методи ціноутворення за кредитами	238
<b>Демчук Наталія Іванівна</b> , д.е.н., професор, <b>Коваль Аліна Миколаївна</b> , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	

<b>6.3.</b> Застосування методів комерційними банками для захисту кредитних ризиків	247
<b>Павленко Оксана Павлівна</b> , к.е.н., доцент, <b>Діхтимиров Антон Сергійович</b> , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	
<b>6.4.</b> Підходи до управління фінансовим станом страховика	255
<b>Журавльова Тетяна Олександрівна</b> , к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова	
<b>РОЗДІЛ 7. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ТА САМОФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ</b>	264
<b>7.1.</b> Фінансовий менеджмент, інтелектуальний капітал і ринкова вартість підприємства	264
<b>Турило Анатолій Михайлович</b> , д.е.н., професор, ДВНЗ «Криворізький національний університет»	
<b>7.2.</b> Удосконалення фінансової діагностики платоспроможності підприємств	272
<b>Сокиринська Ірина Геннадіївна</b> , к.е.н., доцент, <b>Аберніхіна Ірина Георгіївна</b> , к.е.н., доцент, Національна металургійна академія України	
<b>7.3.</b> Особливості фінансування підприємств в сучасних умовах	284
<b>Гончарук Сергій Васильович</b> , аспірант, Харківський гуманітарний університет «Народна українська академія»	
<b>7.4.</b> Джерела формування капіталу підприємства та шляхи їх оптимізації	294
<b>Черничко Тетяна Володимирівна</b> , д.е.н., професор, <b>Сочка Ганна Федорівна</b> , Мукачівський державний університет	

- 7.5.** Фінансове планування як основа підвищення ефективності використання ресурсів підприємства 302  
**Суботіна Ганна Олександрівна**, асистент,  
**Валенюк Наталія Валеріївна**, старший викладач,  
Національна металургійна академія України
- 7.6.** Використання показників EVA і MVA в управлінні вартістю інвестиційного проекту 311  
**Калініченко Зоя Дмитрівна**, к.е.н., доцент,  
Дніпропетровський національний університет ім.О.Гончара
- 7.7.** Венчурне підприємництво як напрямок мобілізації ресурсів ефективної господарської діяльності та розвитку підприємств 319  
**Пілявоз Тетяна Миколаївна**, к.е.н., доцент,  
**Глущенко Лариса Дмитрівна**, к.е.н., доцент,  
Вінницький національний технічний університет

Наукове видання

**ЕКОНОМІЧНІ, ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВІ  
ТА ПРАВОВІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ**

Колективна монографія

Головний редактор  
Савчук Лариса Миколаївна – к.е.н., професор,  
Національна металургійна академія України,  
Науковий керівник теми «Методологія управління підприємствами  
різних організаційно-правових форм та форм власності»  
(державний реєстраційний номер 0107U001146)

Редактор: Сокиринська І.Г. – к.е.н., доцент

Відповідальний за випуск: Вишнякова І.В., к.е.н., доцент  
e-mail: vichnykova@mail.ru

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 21,0. Тираж 300 пр. Зам. № 027/16

Видавництво «Герда», 49000, м. Дніпро, пр. Д. Яворницького, 60  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №397 від 03.04.2001 р.

ISBN 978-617-7097-58-6

