



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

# НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 10

Ч А С Т И Н А 2

Острого – 2008

**ББК 65.9(4)**  
**УДК 336 (477)**  
**Н 34**

*Рекомендовано як фахове видання  
Перелік № 2 наукових фахових видань України.  
Постанова президії ВАК України від 8.09.1999. № 01-05/9*

*Друкується за ухвалою вченої ради  
Національного університету “Острозька академія”  
Протокол №11 від 26 червня 2008 р.*

Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2008. – Випуск 10. – Ч. 2. – 350 с.

**Редакційна колегія:**

**Пасічник І. Д.**, д-р психол. наук, професор (відповідальний редактор);

**Карлін М. І.**, доктор економічних наук, професор;

**Крупка М. І.**, доктор економічних наук, професор;

**Левицька С. О.**, доктор економічних наук, професор;

**Заяць Т. А.**, доктор економічних наук, професор;

**Корнєєв В. В.**, доктор економічних наук, професор;

**Пасічник Ю. В.**, доктор економічних наук, професор;

**Фещенко В. В.**, кандидат економічних наук;

**Козак Л. В.**, кандидат економічних наук, доцент;

**Топішко І. І.**, кандидат економічних наук, доцент;

**Дем’янчук О. І.**, кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань трансформації соціально-економічної системи в Україні, розвитку підприємництва, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету  
“Острозька академія”, 2008

**ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ  
У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ  
УКРАЇНИ**

**Березяк І.І.,**

*аспірант Львівського державного аграрного університету*

## **ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ**

*У статті розглядаються проблеми виробництва молока в Україні. Проаналізовано систему показників економічної ефективності виробництва молока та особливості їхнього вимірювання. Автором також досліджуються чинники, які впливають на економічну ефективність сільськогосподарських підприємств.*

*The following paper is devoted to actual problems of milk production in Ukraine. Indexes of the economic efficiency of milk production and the features of theirs calculations were analyzed. The author also researches the factors, which influence on the economic efficiency of agricultural enterprises.*

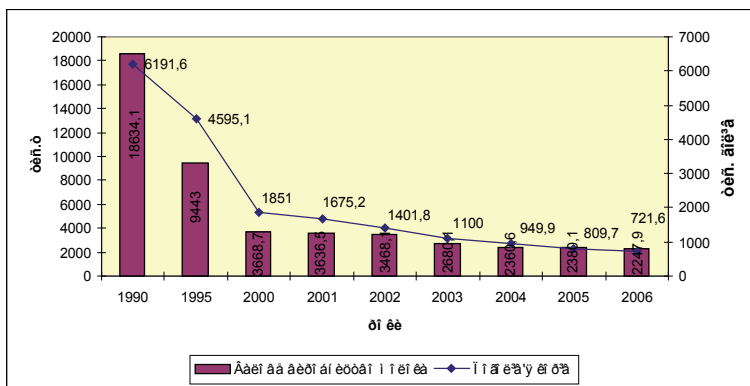
Молочне скотарство – це одна із стратегічних галузей тваринництва України, що визначає продовольчу безпеку держави, якість харчування населення та має високий експортний потенціал.

В останні роки ця галузь, як і інші галузі аграрного виробництва, переживає період кризи. Кризові явища в молочному скотарстві, з огляду на його специфіку, мають особливо негативні наслідки. Сьогодні ця галузь характеризується постійним скороченням чисельності поголів'я корів молочного напрямку, значним скороченням обсягів виробництва, високою часткою у загальних заготівлях молока переробними підприємствами особистих селянських господарств (65 % молока приймається П гаунком), недостатнім рівнем споживання молока та молочних продуктів на одну особу в рік та ін.

Однією з головних причин скорочення обсягів виробництва продукції молочного скотарства в Україні є зниження рівня його ефективності. Саме тому, метою цього дослідження є визначення економічної ефективності виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами України та виявлення основних чинників, що її визначають.

Дослідженню проблеми економічної неефективності виробництва молока в Україні присвячено велику кількість праць, у яких розкриваються теоретичні та прикладні аспекти макро-економічного рівня ефективності виробництва цього виду продукції. Цій проблемі в Україні присвячені наукові праці П.С. Березівського, П.Т. Саблука, О.В. Шкільова, В.І. Бойка, Т.І. Яворської та інших.

Однак питання знаходження шляхів підвищення ефективності та збільшення виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах потребують поглибленого дослідження. Про це свідчить подальше зменшення поголів'я корів та відповідно зменшення валового виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами (рис. 1).



**Рис. 1. Валове виробництво молока та поголів'я корів в сільськогосподарських підприємствах України за 1990-2006 роки [6]**

Зниження валового виробництва молока в Україні (з 18634,1 тис. т в 1990 р. до 2247,9 тис. т) є наслідком постійного скорочення чисельності поголів'я корів молочного напрямку в сільськогосподарських підприємствах (з 6,2 млн. голів у 1990 році до 2,25 млн. голів у 2006 році). Поряд із вищенаведеними негативними тенденціями, варто відзначити, що, починаючи з 2003 року, підвищується продуктивність корів. Так середній надій на корову в 2004 році зріс на 48,7 кг, в 2005 році – на 454,4 кг, в 2006 році – на 175,7 кг і становив 3115,2 кг.

Основним критерієм економічної ефективності сільськогосподарських підприємств та аграрного сектору загалом є

рівень забезпечення народногосподарських потреб у сільськогосподарській продукції й населення у продуктах харчування, промисловості у сировині, торгівлі у продовольчих товарах. У забезпеченні людини необхідними поживними речовинами тваринного походження молоко і продукти його переробки мають особливе значення. Недостатнє споживання цих продуктів може викликати білковий, вітамінний і мінеральний голод людини, призвести до тяжких захворювань.

Щодо України, то споживання молока та молочних продуктів тут протягом 2002-2006 років на одну особу становило 220-230 кг на рік (в 1990 році – 373 кг) при раціональній нормі 380 кг (мінімальна норма – 340 кг). Фактичний фонд споживання становив 10,6-10,8 млн. т на рік (59 % до раціональних норм) [3].

Економічну ефективність виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами можна оцінити за допомогою відповідних економічних показників, кожен з яких відображає кількісну та якісну характеристику економічних явищ і процесів. Ці показники є числовим виразом окремих категорій і понять (валової і товарної продукції, продуктивності праці, собівартості та рентабельності, валового і чистого доходу та інших) [1, с. 36-37]. Їх величина змінюється, залежно від розвитку аграрного виробництва, і відображає його об'єктивність і вірогідність.

Ефективність виробництва молока, як і ефективність іншої продукції сільськогосподарського виробництва, залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників, що діють на сучасному ринку продовольства. Протягом останніх років макроекономічні чинники не сприяли розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах, внаслідок чого результати їх господарської діяльності в галузі молочного скотарства залишаються низькими, що підтверджується такими показниками (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, ситуація на внутрішньому ринку молока в 2006 році характеризувалася лише негативними тенденціями. Так, кількість реалізованої продукції зменшилась на 91,7 тис. т (на 4,8 %), виручка від реалізації продукції зменшилась на 232666 тис. грн. (на 11,7 %), середня ціна реалізації 1 ц також зменшилась – на 7,54 грн. У той же час витрати на виробництво цього виду продукції лише зростали, в наслідок чого виробництво молока в 2006 році було збитковим (на відміну від 2005 року, коли сільськогосподарські підприємства від продажу молока переробним підприємствам отримали 216433,5 тис. грн. прибутку).

Таблиця 1.

*Економічна ефективність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України за 2004-2006 роки*

Показники	2004	2005	Відхилення 2005/2004		2006	Відхилення 2006/2005	
			+/-	%		+/-	%
Повна собівартість, тис. грн.	1452173,7	1770605,4	318432	121,9	1821187	50581,6	102,9
Виручка від реалізації, тис. грн.	1446931,2	1987038,9	540108	137,3	1754372,6	-232666	88,3
Прибуток (збиток), тис. грн.	-5242,5	216433,5	221676	-4128,4	-66814,4	-283248	-30,9
Собівартість 1 ц, грн.	78,04	92,08	14,04	118,0	99,45	7,37	108,0
Середня ціна реалізації 1 ц, грн.	77,76	103,34	25,58	132,9	95,8	-7,54	92,7
Рівень рентабельності, %	-0,4	12,2	12,6	-	-3,7	-15,9	-

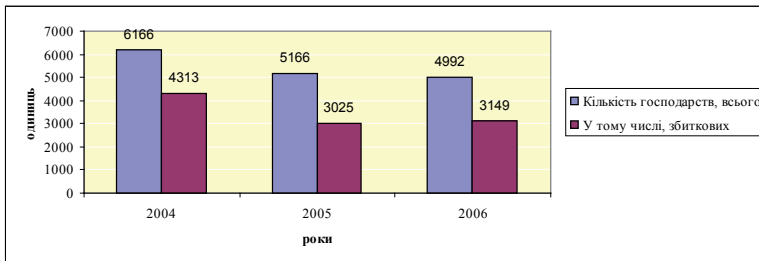
*Джерело: Міністерство агропромислової політики України*

Одним із найважливіших вартісних показників, що характеризує економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, є рівень рентабельності. Оптимальний рівень рентабельності, а це 30-50 % [2, с. 179], забезпечує розширене виробництво та зростання фондів матеріального стимулювання; характеризує ефективність витрат і є основою для обґрунтування найбільш раціональної галузевої структури господарств та отримання необхідної кількості прибутку, як основного регу-

лятора виробництва в ринкових умовах. В Україні виробництво молока є нерентабельним (-3,7%), що свідчить про нераціональний рівень організації виробництва в молочному скотарстві.

Окрім проаналізованих показників, економічна сторона ефективності знаходить своє вираження в скороченні затрат праці та ресурсів на одиницю корисного результату. У сучасних умовах вона досягається через інтенсифікацію виробництва. Застосування дедалі ефективніших засобів виробництва та досконаліших форм організації праці в молочній галузі сприяють збільшенню кінцевого корисного результату та кращому задоволенню потреб суспільства. Щодо досліджуваної галузі, то в цьому випадку затрати праці та ресурсів на одиницю виготовленої продукції лише зростали. Так, собівартість 1 ц молока зростала протягом досліджуваних років з 78,04 грн. в 2004 році до 99,45 грн. в 2006 році.

Розвиток молочної галузі в цілому стримується її недостатньою дохідністю, яка зумовлена низькою купівельною спроможністю населення та посиленням диспаритету цін. Кількість господарств цієї галузі невпинно скорочується, а частка збиткових підприємств зростає (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка кількості сільськогосподарських підприємств, що реалізовували молоко протягом 2004-2006 років в Україні [4]**

З цього рисунка видно, що лише протягом 2004-2006 років, кількість господарств, які функціонували в галузі молочного скотарства зменшилась з 6166 од. в 2004 році до 4992 од. в 2006 році (на 1174 од.). Частка підприємств, що отримали збиток у 2006 році становила 63%.

Отже, на основі вищенаведених фактів, можна зробити висновок про те, що виробництво молока сільськогосподарськими підприємствами України на сьогодні є економічно неефективним. Основними причинами цієї неефективності є:



- недостатній рівень технічного та технологічного оснащення молочних ферм та комплексів;
- відсутність еквівалентності обміну молока та промислової продукції;
- відсутність належної кредитної та податкової політики;
- недостатня державна підтримка галузі;
- недостатньо розвинута інфраструктура ринку та ін.

Вирішення усіх вищенаведених проблем, на нашу думку, можливе за умови:

- удосконалення механізму залучення інвестицій у створення нових і розвиток існуючих молочних сільськогосподарських підприємств шляхом вдосконалення законодавчої бази;
- розширення доступності дешевих середньострокових та довгострокових кредитних ресурсів на будівництво і модернізацію молочних тваринницьких комплексів;
- вдосконалення механізму державної фінансової підтримки галузі (через дотації);
- налагодження рівноцінного паритету цін між промисловою продукцією та продукцією молочного скотарства;
- перехід на функціонування системи менеджменту стада на основі єдиних європейських вимог щодо ідентифікації та ін.

Зазначені заходи сприятимуть зростанню економічної ефективності виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами України та його подальшій інтенсифікації.

## Література

1. Березівський П.С. Економічна ефективність скотарства та шляхи її підвищення. – Львів: “Українські технології”, 1998. – 156 с.
2. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: Моногр. / За ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 340 с.
3. Молочне скотарство – стратегічна галузь тваринництва України // Всеукраїнський діловий тижневик “Аграрний тиждень. Україна” від 16.10.2007. – [www.a7d.com.ua](http://www.a7d.com.ua)
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах за 2006 рік. Держкомстат України / За ред. О.Г. Осауленка, 2007. – 76 с.
5. Шкільов О.В. Внутрішньогосподарські резерви підвищення ефективності виробництва молока // Економіка АПК. – 2007. – № 9. – С. 33-36
6. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
7. [www.minagro.gov.ua](http://www.minagro.gov.ua)

**Біттер О.А.,**

*д.е.н. Львівського державного аграрного університету*

## **РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І РІВЕНЬ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ**

*У статті розглянуто теоретичні, методологічні та прикладні аспекти проблеми підвищення рівня життя сільського населення і його взаємозв'язку з розвитком сільського господарства. Проведено оцінку сучасного рівня життя сільського населення Карпатського регіону. Обґрунтовано основні напрями підвищення рівня життя сільського населення.*

*The author is focused on the theoretical methodological and applied aspects of raising living standards of rural settlers and the factor of correlation of living standards with the level of agricultural development. Modern levels of the Carpathian settlers' living standards are evaluated in the research with. The main ways of raising living standards of rural settlers are grounded with.*

**Постановка проблеми.** Упродовж 1990-2006 рр. спостерігається значний спад більшості показників рівня життя сільського населення. Основними його проявами стало погіршення харчування та забезпечення непродовольчими товарами і послугами внаслідок зменшення доходів. Безробіття, бідність, пияцтво та інші соціальні хвороби стали поширеним явищем у сільській місцевості. Процес соціалізації майбутніх поколінь відбувається у складних соціальних та економічних умовах. Деградація сільськогосподарського виробництва загрожує продовольчій безпеці країни. З особливою гостротою негативні процеси проявляються в сільській місцевості Карпатського регіону, де соціально-економічна криза виявилася глибшою, порівняно з іншими регіонами країни. Держава поки що не виробила ефективних важелів для регулювання цих процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблематики.** Дослідженню окресленої проблеми присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Її не могли обійти своєю увагою найвидатніші економісти, соціологи, філософи сучасності та минулого. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти проблеми зрос-

тання рівня життя сільського населення, його взаємозв'язок з розвитком сільського господарства висвітлені у працях вітчизняних учених І. Баланюка, В. Гейця, Г. Купалової, В. Куценко, В. Лагутіна, Е. Лібанової, В. Мандибури, І. Михасюка, О. Онищенко, М. Орлатого, Б. Пасхавера, І. Прокопи, В. Юрчишина. Водночас, поза увагою залишилися проблеми взаємозв'язку рівня життя з розвитком сільського господарства і АПК, демографічними та екологічними умовами, комплексності розвитку сільських територій.

**Формування цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є обґрунтування науково-методологічних основ і концептуальних підходів до вирішення проблеми підвищення рівня життя сільського населення, зростання ефективності сільського господарства, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення соціально-економічного механізму забезпечення добробуту сільських жителів.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток сільського господарства і рівень життя сільського населення тісно пов'язані між собою. Особливо тісний цей взаємозв'язок в умовах перехідної економіки, якій властиве періодичне виникнення соціально-економічних криз. У розвинутих економіках він менш тісний. У нашій країні найбільш складний період політичного становлення молодого держави, який супроводжувався надзвичайно глибокою соціально-економічною кризою, збігся з періодом роздержавлення і приватизації майна та земель колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Селяни отримали у приватну власність майнові та земельні паї. Саме це стало порятунком для багатьох сільських родин, які були позбавлені будь-яких засобів існування у зв'язку з масовим безробіттям.

Значно розширені особисті селянські господарства на тривалий час стали основою продовольчого забезпечення більшої частини сільського населення. Фізична здатність вести велике особисте господарство, вміння організувати в ньому виробничі процеси безпосередньо визначали рівень життя сільської родини. Економічне піднесення, яке розпочалося з початком нового століття, започаткувало зворотний процес – зниження залежності рівня життя сільського населення від розвитку сільського господарства, насамперед особистих селянських господарств.

У сучасних умовах практично кожне сільське домашнє господарство надає власному особистому господарству, яке є його органічною складовою частиною, свою працю, виробничі ресурси, частину наявної у приватній власності землі. Більшість сільських родин передають в оренду свої земельні та майнові

паї сільськогосподарським підприємствам. Зайняті в цих підприємствах, сільські жителікладають у них також свою працю. Доходами сільських домогосподарств від сільськогосподарської діяльності є: вироблені в особистих селянських господарствах сільськогосподарська продукція та продукти харчування, а також доходи від їх продажу на ринку; заробітна плата та дивіденди з сільськогосподарських підприємств, зокрема орендна плата за землю.

Проблема підвищення рівня життя населення зводиться, головним чином, до проблеми подолання бідності як неможливості, внаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний суспільству в конкретний період часу. Поширеним є також трактування бідності як неможливості підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі фізіологічних, соціальних і культурно обумовлених нормативів.

Бідність – не просто певний низький рівень споживання. Вона уособлюється з психологічним знедоленням, основним проявом якого є знецінений імідж особи. Водночас бідні люди – соціально знедолені, оскільки позбавлені засобів для досягнення успіхів у суспільному житті. Але найтяжчим ярмом бідності є її здатність до самовідтворення. Ні сама бідна родина, ні її нащадки, переважно, не можуть змінити свій спосіб життя і вийти із зачарованого кола бідності.

Тривалий час у нашій країні відбувався процес скорочення виробництва і споживання продуктів харчування. Це суттєво знизило рівень продовольчої безпеки, яка є основою національної безпеки країни. В остаточному підсумку вона знаходить своє вираження у зниженні рівня життя і здоров'я населення. Однак чітко вираженим є покращання показників споживання основних продуктів харчування протягом 2003-2006 рр.

За даними балансу грошових доходів і видатків населення, упродовж 2001-2006 рр. сукупні доходи з розрахунку на одну особу в нашій країні зросли з 2446 до 7888 грн., тобто в 3,2 раза. У Карпатському регіоні темпи зростання грошових доходів були дещо вищими і становили 3,4 раза, однак наприкінці досліджуваного періоду середньодушовий показник у регіоні був на 13,9 % нижчим від середнього в країні – 6789 грн.

Дефляція грошових доходів населення показала, що в реальному обчисленні темпи їх зростання були значно нижчими. Упродовж 2001-2006 рр. реальний грошовий дохід з розрахунку на одну особу в Карпатському регіоні зріс з 2010 до 4744 грн., або ж на 136,0 %.

Основними чинниками зростання грошових доходів сільського населення стали певне пожвавлення у сфері зайнятості та підвищення рівня заробітної плати, зростання пенсій. Аналіз структури грошових доходів і сукупних ресурсів сільських домогосподарств Львівської області показав, що у грошовому вигляді селяни отримують 76,7 % своїх сукупних доходів. Надзвичайно низькою залишається питома вага оплати праці, яка у 2006 р. становила лише 36,3 %.

Найбільшу питому вагу у структурі грошових витрат сільських домогосподарств займають витрати на придбання продовольчих товарів. Упродовж 2001-2005 рр. їх абсолютний обсяг на одну особу зріс з 49,45 до 143,43 грн., тобто на 190,1 %. Частка цих витрат в загальному їх обсязі у 2005 р. становила 54,2 %. Це надзвичайно високий показник, особливо в умовах, коли значна частина потреб у продуктах харчування забезпечується за рахунок виробництва в особистих господарствах.

Доходи, що зростають, сільське населення спрямовувало, насамперед, на придбання одягу, взуття, товарів домашнього вжитку, а також на купівлю міндобрив, насіння, реманенту для ведення особистого господарства. Ступінь диференціації грошових витрат домогосподарств залежно від розміру середньодушових грошових витрат надзвичайно високий. У 2005 р. у Львівській області найбагатші домогосподарства (із середньодушовими сукупними витратами понад 720,0 грн. на місяць) витрачали за місяць на одну особу 949,75 грн., що в 7,7 раза більше від найбідніших домогосподарств. Зазначений коефіцієнт щодо продовольчих товарів становив 6,4 раза, непродовольчих товарів – 8,4, послуг – 28,7 раза. Як для сільського населення, яке не повинно вирізнятися високим рівнем диференціації доходів і витрат відповідно до характеру своєї діяльності, розраховані коефіцієнти надто високі й свідчать про надмірне соціальне розшарування на селі.

Коефіцієнт фондів як відношення між середніми значеннями грошових витрат всередині порівнюваних крайніх децильних груп домогосподарств за загальною їх сумою у Львівській області у 2006 р. становив 8,1, за витратами на купівлю продовольчих і непродовольчих товарів – по 7,4, послуг – 16,0.

Результати кластерного аналізу соціально-економічних умов формування рівня життя сільського населення з використанням 40 індикаторів, об'єднаних у 4 блоки, показали, що всі чотири області Карпатського регіону відзначаються відносно кращими, порівняно з іншими регіонами країни показниками. Львівську область віднесено до адміністративних регіонів

країни з найкращими об'єктивними передумовами зростання рівня життя сільського населення. Крім неї, до областей з дуже високим рівнем умов належать АР Крим, Одеська та Харківська області. Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька області належать до регіонів із середнім рівнем сприятливості соціально-економічного середовища для формування високого рівня життя сільського населення.

Рівень життя сільського населення визначається обсягом і динамікою його доходів, рівнем і динамікою цін на товари й послуги. Зростання добробуту населення забезпечується лише в умовах випереджаючого збільшення доходів, порівняно з темпами зростання цін. Упродовж 2002-2006 рр. споживчі ціни в нашій країні неухильно зростали. Винятком став тільки 2002 р., коли спостерігалася дефляція. Інтегрований індекс інфляції за п'ять років становив 148,7 %. Ціни на споживчі товари зростали щорічно в середньому на 10,4 %.

*Таблиця 1.*  
*Цінова доступність продовольства в Карпатському регіоні*

Основні продукти харчування	Фактичне споживання на душу населення у 2003 р.			Рациональні норми харчування		Рівень забезпечення рациональних норм, %
	Кг	Ціни, грн./кг	Витрати, грн.	Кг	Витрати, грн.	
М'ясо і м'ясопродукти	32,8	10,16	333,25	83	843,28	39,5
Молоко і молокопродукти	273,6	1,14	311,90	380	4,20	72,0
Яйця, штук	202	0,30	60,60	290	87,00	69,7
Риба і рибопродукти	8,9	6,21	55,27	20	124,20	44,5
Продукти тваринного походження	X	X	761,02	X	1487,68	51,2

Хліб і хлібопродукти	126,1	2,55	321,56	101	257,55	124,9
Картопля	173,2	1,09	188,79	124	135,16	139,7
Овочі й баштанні	101,3	2,28	230,96	161	367,08	62,9
Плоди, ягоди, виноград	34,5	2,79	96,26	90	251,10	38,3
Цукор	32,2	4,95	159,39	38	188,10	84,7
Олія	10,1	5,05	51,00	13	65,65	77,7
Продукти рослинного походження	X	X	1047,96	X	1264,64	82,9
Разом	X	X	1808,98	X	2752,32	65,7

Аналіз цінової доступності продовольства поряд із визначенням її рівня та платоспроможності населення щодо придбання продовольчих товарів дозволяє провести оцінку середньодушових доходів, за яких вдається забезпечити продовольчу безпеку сімей, їхнє споживання на рівні раціональних норм. Для забезпечення раціональних норм харчування за умови придбання продовольчих товарів лише в закладах торгівлі середньодушові продовольчі витрати в цінах 2003 р. повинні становити 2752,32 грн. за рік, тобто по 230 грн. за місяць (табл. 1).

Підвищення рівня життя сільського населення вимагає вироблення нових підходів до забезпечення комплексного розвитку сільських територій, зокрема проведення глибокого аналізу соціально-економічних умов розвитку всіх сільських населених пунктів з виділенням перспективних і самодостатніх регіонів, які володіють відповідним потенціалом для забезпечення достойного рівня життя населення, а також занепадаючих районів, які не спроможні забезпечити його власними силами. Основними складовими частинами комплексного розвитку сільських територій повинні стати напрями розвитку аграрного сектору, формування ефективної зайнятості сільського населення та збільшення його доходів, розвиток соціальної інфраструктури, реалізація природоохоронних заходів. Розробку й реалізацію коротко-, середньо- та довгострокових планів слід проводити

відповідно до пріоритетності заходів і фінансових ресурсів із широким обговоренням в органах місцевого самоврядування та забезпеченням підтримки з боку сільських громад.

Основною метою соціальної політики держави в сільській місцевості слід вважати подолання бідності та формування потужного середнього класу. Для цього необхідно суттєво збільшити доходи сільського населення, насамперед їх грошову частину. Підвищений критичний рівень грошових доходів сільських домогосподарств забезпечить не лише подолання бідності, але й створення соціально-економічних передумов для суттєвого зменшення розмірів особистих селянських господарств до передкризового рівня. Він розраховується, як критична величина, у разі перевищення якої сільські домогосподарства здатні забезпечити своє споживання на рівні раціонального споживчого бюджету за рахунок придбання продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у закладах торгівлі. Це сприятиме залученню земельних угідь для використання в сільськогосподарських підприємствах, а також створенню стійкого попиту на продовольчі товари і забезпеченню високих показників ефективності сільськогосподарського виробництва. Використовуючи важелі податкової й фінансово-кредитної політики, органи державного управління повинні сприяти розвитку підприємництва в сільській місцевості, дрібного та середнього бізнесу; законодавчо закріпити мінімальні ставки погодинної заробітної плати та запровадити адміністративну відповідальність за їх недотримання; вирішити проблему пенсійного забезпечення та соціального страхування селян, адресності пільг і субсидій, що надаються найменш захищеним групам населення.

Стратегічними напрямками підвищення ефективності АПК як необхідної умови зростання рівня життя населення мають стати: цілеспрямована політика держави щодо підвищення доходів населення й стимулювання попиту, у тому числі на продовольчі товари; створення економічних умов, сприятливих для розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах; покращання фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників; вдосконалення податкової політики щодо оподаткування підприємств АПК та суміжних галузей; поліпшення інвестиційної привабливості національної економіки, у тому числі регіональних АПК; вдосконалення ціноутворення на продукцію АПК й суміжних сфер економіки; вдосконалення міжгалузевих зв'язків, стимулювання різноманітних форм кооперації та агропромислової інтеграції; розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку.



**Боднарюк І.Л.,**

*аспірант Львівської комерційної академії*

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті досліджено міжнародні та національні нормативно-правові акти, що розкривають суть та методологічні аспекти формування витрат підприємств у бухгалтерському і податковому обліку.*

*In the article are investigated standard-legal sources that open methodological aspects of formation of costs of the enterprises in the accounting and tax account.*

**Вступ.** Метою створення підприємства є отримання прибутку. Фінансовий же результат діяльності може виражатися і прибутком, і збитком, що визначаються зіставленням доходів та витрат. Дослідимо, як визначається суть витрат підприємства у нормативно-правовому контексті.

**Аналіз останніх досліджень.** Запровадження в Україні положень (стандартів) бухгалтерського обліку залишається предметом дискусій на сторінках різного роду вітчизняних видань вже понад 8 років. Найбільш критичному аналізу підлягає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 “Витрати”, який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

Так, М. Чумаченко та І. Белоусова, проаналізувавши нормативно-правові джерела, що регулюють принципи формування і відображення в обліку витрат, дійшли висновку, що: “У П(С)БО 16 “Витрати” викладені трактування, які не сприяють підвищенню рівня економічної роботи на підприємствах; низка пропозицій П(С)БО 16 “Витрати” протирічають положенням Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність”; враховуючи відсутність у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку стандарту “Витрати” доцільно відмінити П(С)БО 16 “Витрати”...” [10, с. 16].

Опонуючи попереднім авторам С. Голов, що брав безпосередню участь у розробці національних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, зазначає, що: “П(С)БО 16 “Витрати” ґрунтується на положенні МСБО 2 “Запаси” і забезпечує визначення собівартості запасів згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності; досвід застосування П(С)БО 16 “Витрати” на українських підприємствах свідчить, що це Положення сприяє економічній роботі і не обмежує можливості отримання додаткової інформації про витрати для цілей управління; П(С)БО 16 “Витрати” не суперечить Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність...” [7, с. 9].

Більш виважену позицію щодо дослідження і розкриття суті витрат відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку займає Лахтіонова Л.А., яка проводить паралелі між міжнародними та вітчизняними стандартами обліку, і дає останнім позитивну оцінку: “Враховуючи головну роль величини витрат при визначенні фінансового результату діяльності суб’єктів господарювання, правильним шляхом пішла вітчизняна школа бухгалтерського обліку, розробивши окремий стандарт “Витрати” [8, с. 74].

**Постановка завдання.** Викладене вище зумовлює необхідність постановки і вирішення таких завдань:

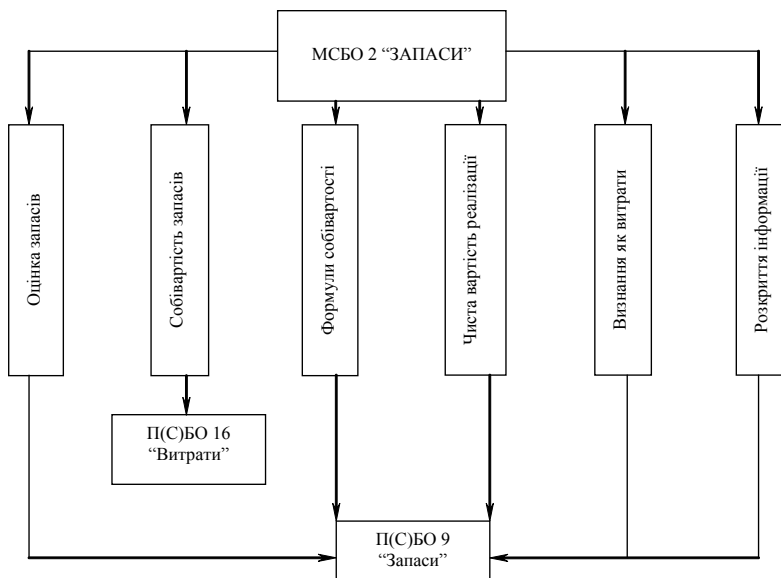
- дослідити нормативно-правові джерела, які розкривають не тільки методологічні аспекти формування витрат у бухгалтерському обліку, а й податкові аспекти розкриття їх суті, зокрема у торгівлі;
- проаналізувати проведені вітчизняними науковцями дослідження нормативно-правових актів щодо розкриття суті витрат;
- сформулювати власне наукове бачення суті торговельних витрат на підставі проведеного аналізу міжнародних та національних нормативно-правових джерел.

**Результати досліджень.** Національні стандарти бухгалтерського обліку ґрунтуються на основі міжнародних (рис. 1).

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку визначено, що “витрати – це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов’язань, результатом якого є зменшення капіталу, за винятком зменшення, пов’язаного з виплатами учасникам” [1].

Згідно із П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”, “витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов’язань, які призводять до зменшення

власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)” [4].



**Рис. 1. Схема взаємозв'язку положень МСБО та національних П(С)БО**

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності [5]. У Положенні зазначено, що витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. До адміністративних витрат належать загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством. Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг). До складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати обігу, за винятком адміністративних витрат, інших операційних витрат і фінансових витрат.

До інших операційних витрат включаються: витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованої іноземної ва-

люти плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти; собівартість реалізованих виробничих запасів за їх обліковою вартістю та витрат, пов'язаних з їх реалізацією; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці; втрати від знецінення запасів; нестачі й втрати від псування цінностей; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення; інші витрати операційної діяльності.

Фактично П(С)БО 16 “Витрати” забезпечує необхідність розкриття витрат у фінансовій звітності, проте не забезпечує потреби керівництва в інформації для забезпечення ефективного управління підприємством. Така невідповідність методології формування і обліку витрат потребам управління обумовлена швидкими темпами розробки національних стандартів бухгалтерського обліку, із застосуванням швидше формального підходу щодо відповідності їх міжнародним стандартам, без проведення попередньої ґрунтовної науково-дослідної роботи.

Методичними рекомендаціями з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності поточні витрати підприємства торгівлі визначаються як “грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів” [6]. У пункті 5 Методичних рекомендацій зазначається, що до складу поточних витрат підприємства торгівлі входять витрати обігу – представлені в грошовій формі витрати підприємства на здійснення процесу реалізації товарів, які складають за своєю суттю собівартість послуг з доведення товарів від виробника до споживача та пов'язаних із зміною форм вартості. До складу витрат обігу включають операційні витрати, транспортно-заготівельні витрати, які припадають на реалізовані товари та відсотки за кредит, що належать до витрат фінансової діяльності.

Податкові аспекти витрат торговельних підприємств регулюються Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” від 22 травня 1997 р. Згідно із ст. 5.1, “валові витрати виробництва та обігу (далі – валові витрати) – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності” [2].

До складу валових витрат включаються: суми будь-яких витрат, сплачених (нарахованих) протягом звітнього періоду, у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, продажем продукції (робіт, послуг) і охороною праці; суми коштів або вартість товарів (робіт, послуг), добровільно перераховані (передані) протягом звітнього року до Державного бюджету України або бюджетів місцевого самоврядування; суми внесених (нарахованих) податків, зборів (обов'язкових платежів), суми витрат, не віднесені до складу валових витрат минулих звітніх податкових періодів у зв'язку з втратою, знищенням або зіпсуттям документів, установлених правилами податкового обліку; суми витрат, не враховані у минулих податкових періодах у зв'язку з допущенням помилок та виявлених у звітньому податковому періоді у розрахунку податкового зобов'язання; суми безнадійної заборгованості в частині, що не була віднесена до валових витрат; суми витрат, пов'язаних із поліпшенням основних фондів, та суми перевищення балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів над вартістю їх продажу.

Таким чином, законодавчо-нормативні акти виділяють наступні поняття: “поточні витрати”, “витрати обігу”, “операційні витрати”. Проте ці тлумачення є не зовсім скоординованими. Згідно із методичними рекомендаціями, операційні витрати належать до складу витрат обігу. П(С)БО 16 “Витрати” включає до свого складу витрати обігу у торговельних організаціях, за винятком адміністративних витрат, інших операційних витрат і фінансових витрат до складу витрат на збут. У П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” поняття “витрат обігу” як такого немає взагалі. Крім того, невідповідність є і у тому, що транспортно-заготівельні витрати включаються до купівельної вартості товарів згідно з П(С)БО 16 “Витрати”, а за Методичними рекомендаціями транспортно-заготівельні витрати, що припадають на реалізовані товари, включено до витрат обігу.

**Висновки.** Вважаємо за необхідне привести у відповідність поняття “витрати” у законодавчо-нормативній базі. На нашу думку, поняття “витрати обігу” варто застосовувати лише для характеристики величини і рівня витрат торгівлі, як галузі сфери обігу. Поточні витрати варто визначати як витрати звітнього періоду для усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності.

Необхідним також вбачаємо доопрацювання П(С)БО 16 “Витрати” у напрямі їх орієнтації на формування необхідної інформації щодо витрат потребам обліку, аналізу і управління, а не лише потребі формування фінансової звітності на підприємстві.

Доцільно також проаналізувати усі чинні П(С)БО та простежити їх вплив на економічний стан підприємств. Відповідно до результатів дослідження, внести до нормативно-правових актів необхідні зміни та корективи. До процесу дослідження, на нашу думку, варто залучити професорсько-викладацький склад кафедр бухгалтерського обліку вищих навчальних закладів та головних бухгалтерів підприємств. Це дасть змогу побудувати в перспективі гнучку систему формування інформації про витрати в бухгалтерському обліку для цілей управління, на противагучинній уніфікованій системі, орієнтованій лише на фінансову звітність.

### Література

1. Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 1997 р. Комітет із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.
2. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємства” від 28 грудня 1994 року, № 334/94-ВР.
3. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 року № 996-XIV.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 № 87.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку “Витрати”, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.
6. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002 р. № 145.
7. Голов С. Чи перешкоджає П(С)БО 16 “Витрати” економічній роботі на підприємстві? // Бухгалтерський облік і аудит, 2007. – № 5. – С. 3-10.
8. Лахтіонова Л.А. Поняття категорії “витрати” відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності // Фінанси України, 2006. – № 8. – С. 68-74.
9. Чумаченко М., Белоусова І. П(С)БО 16 “Витрати” таки перешкоджає економічній роботі на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит, 2007. – № 10. – С. 3-10.
10. Чумаченко М., Белоусова І. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 “Витрати” // Бухгалтерський облік і аудит, 2007. – № 3. – С. 13-16.

**Бодрецький М. В.,**  
*аспірант Європейського університету*

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ (з позиції суб'єкта малого та середнього бізнесу)**

*У статті розглянуто низку проблем, зумовлених розвитком в Україні ринкових економічних відносин, серед яких чільне місце посідають питання адаптації підприємств до постійно змінних умов зовнішнього середовища, підтримання стабільності фінансового стану та достатнього рівня фінансової стійкості, забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності та оперативного відстеження новітніх тенденцій розвитку, а також запропоновано шляхи їх вирішення.*

*The article considers a lot of problems, which are caused by market economic relations. Among them the important place is occupied by problems, connected with enterprises' adaptation to constantly variable conditions of external surroundings, keeping of financial condition's steadiness and sufficient level of financial stability, providing of sufficient level of competitiveness and current monitoring of the new tendencies of development. The ways to solve these problems are offered.*

**Актуальність теми.** Розвиток в Україні ринкових економічних відносин зумовлює значну кількість проблем, серед яких чільне місце посідають питання адаптації підприємств до постійно змінних умов зовнішнього середовища, підтримання стабільності фінансового стану та достатнього рівня фінансової стійкості, забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності та оперативного відстеження новітніх тенденцій розвитку.

У сучасних умовах господарювання економічна ситуація в країні ускладнюється недостатністю власних фінансових ресурсів, нераціональною структурою капіталу та його неефективним авансуванням в активи, що призводить до зниження прибутковості діяльності та зростання частки збиткових підприємств. Крім того, в умовах становлення ринкових відносин, першочергового значення набуває питання постійного оперативного спостереження та спостереження за фінансовим оздоровленням діяльності підприємства, дотриманням

умов самоокупності, самофінансування та розширеного відтворення, за підвищенням прибутковості діяльності, якості та ефективності господарювання. [1] Саме тому питання впровадження, моніторингу та підвищення конкурентоспроможності підприємств є актуальним та важливим. Визначення методологічних аспектів понять конкуренції та конкурентоспроможності є украй важливим.

Загалом більш глибоке розуміння поняття конкурентоспроможності сприятиме впровадженню на українських підприємствах систем, які б забезпечували:

- запровадження систем підвищення якості;
- відстеження та знешкодження негативних тенденцій у фінансово-господарській діяльності;
- сприяння підвищенню ефективності застосування внутрішніх резервів;
- збільшення конкурентного потенціалу підприємства за допомогою дієвої політики залучення фінансових ресурсів;
- досягнення збалансованого зростання як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

**Мета і завдання дослідження.** Основною метою статті є визначення наявних закономірностей і суперечностей поняття “конкурентоспроможності”, формулювання цього терміна на основі аналізу існуючого науково-практичного матеріалу та висвітлення особливостей його застосування у сфері малих та середніх підприємств (далі – МСП).

**Об’єктом дослідження** є поняття “конкурентоспроможність” з позиції суб’єкта ринку (МСП).

**Предметом дослідження** є теоретико-методологічні засади застосування та тлумачення поняття конкурентоспроможності.

При проведенні дослідження та формулюванні висновків використана законодавча та нормативна база України, наукова література, періодичні видання, вибіркові спостереження, ресурси Інтернет.

**Методи дослідження.** Методологічною базою дослідження є положення економічної теорії, наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних учених-економістів з питань конкуренції та конкурентоспроможності.

Поняття “конкурентоспроможність” є пов’язаним та певною мірою похідним від терміна “конкуренція”. Без розуміння сумісного та відмітного у сенсі обох понять важко визначення всіх аспектів терміна “конкурентоспроможність”. Дослідження терміна “конкуренція” дає строкату низку різноманітних тлумачень.

Українське законодавство містить таке тлумачення терміна



“КОНКУРЕНЦІЯ” – змагання підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, які потребує споживач [2].

Сучасний економічний словник дає таке тлумачення: “КОНКУРЕНЦІЯ” (от лат. *concurrentia* – стикатися) – змагання між виробниками (продавцями) товарів, а у загальному випадку – між будь-якими економічними, ринковими суб’єктами; боротьба за ринки збуту товарів з метою отримання більш високих доходів, прибутку, інших вигід. Конкуренція є цивілізованою, легалізованою формою боротьби за існування і одним із найбільш дієвих механізмів відбору та регулювання у ринковій економіці. Розрізняють такі види конкуренції: чиста, ідеальна, досконала конкуренція, що має місце на ринку з великою кількістю продавців і покупців схожого, взаємозамінного товару [3].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважають, що КОНКУРЕНЦІЯ – це наявність на ринку великої кількості незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [4].

Ю.Б. Рубін розрізняє такі види та ознаки КОНКУРЕНЦІЇ – швидка, вертикальна, внутрішньогалузева, глобальна, горизонтальна, інтенсивна, непряма цінова, міжгалузева, міжпродуктова, багатонаціональна, багатостороння гостра, мобільна, на міжнародних ринках, наполеглива, недобросовісна, нецінова, обоюдогостра, загальна, запекла, гостра, галузева, строката, щільна, продуктова, пряма цінова, різноманітна, торгових марок, тримірна, формальна, екстенсивна, енергійна [5].

Фатхутдінов Р. А. пропонує таке тлумачення терміна “КОНКУРЕНЦІЯ” – це процес суперництва суб’єктів з приводу реалізації своїх конкурентних переваг на конкретному ринку (території) у конкретний час заради досягнення встановлених цілей або задоволення потреб. Конкуренція є рушійною силою розвитку суб’єктів та об’єктів управління, суспільства в цілому [6].

Філософова Т. Г. нагадує, що для визначення економічного змісту поняття “КОНКУРЕНЦІЯ”, часто виділяють три підходи до її розуміння: поведінковий, структурний, функціональний. Наголошує, що поняття, з одного боку, є важливою умовою існування ринку, з іншого – форми прояву та змісту конкуренції обумовлені станом ринку, його тенденціями та цивілізованістю. Розрізняє, залежно від характеру конкуренції, ринки на ринки з досконалою та монополістичною конкуренцією, олігополії та монополії [7].

Мазілкіна О.І. та Панічкіна Г.Г., розглядаючи поняття та види конкуренції вважають, що КОНКУРЕНЦІЯ проявляється у суперництві за укладання угод і частках участі в ринковій сфері [8].

Підводячи проміжний підсумок, зазначимо, що одним із перших теорію конкуренції узагальнив Адам Сміт у праці “Дослідження про природу й причину багатства народів” (1776). Він розумів поняття “КОНКУРЕНЦІЇ”, як “чесне суперництво між продавцями за більш вигідні умови продажу своїх товарів”. Крім того він формулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і знижує ціни (при надлишку пропозиції); описав головний принцип конкуренції – принцип “невидимої руки”; розробив модель посилення й розвитку конкуренції тощо [9].

Ще більш різноманітним виглядає термін “конкурентоспроможність”. Треба зазначити, що сучасна економічна наука не дає єдиного загальноприйнятого трактування змісту терміна “конкурентоспроможність”, підходу до методик його оцінки та формування.

М.Е. Портер пропонує наступне тлумачення терміна “КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ” – властивість товару, послуги, суб’єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там аналогічними товарами, послугами, або конкуруючими суб’єктами ринкових відносин. Оцінка цієї властивості дозволяє виділити високу, середню, низьку конкурентоспроможність [10].

Філософова Т. Г. представляє КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ як багаторівневу модель (піраміди конкурентоспроможності): конкурентоспроможність товару – фірми, галузі, економіки та, врешті-решт, конкурентоспроможність держави. Наводить низку визначень терміна “конкурентоспроможність” різних авторів: “У загальному сенсі – володіння властивостями, що створюють переваги для суб’єкта економічного змагання”, – М. Гельвановський; “Здатність фірми набувати, зберігати і збільшувати часту на ринку”, – Є. Дж. Візер; “Виражена компетентність полягає в тому, що фірма робить щось краще, ніж її конкуренти, тобто зберігає конкурентоспроможність, що дозволяє фірмі привертати і зберігати споживачів”, – М. Маскон, А. Альберт, Ф. Хедоурі. [цит. по 7]

Фатхутдінов Р.А. розуміє КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ фірми (організації) як здатність фірми випускати конкурентоздатну продукцію, її перевага щодо інших фірм цієї галузі усередині країни і за її межами. Конкурентоспроможність

фірми може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, що відносяться до однієї галузі, або фірм, які випускають аналогічні товари (послуги). Оцінка ступеня конкурентоспроможності фірми полягає в першу чергу у виборі базових об'єктів для порівняння, у виборі фірми лідера, яка повинна володіти наступними параметрами: 1) сумірністю характеристик продукції, що випускається, за ідентичністю потреб, що задовольняються з її допомогою; 2) сумірністю сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається; 3) сумірністю фази життєвого циклу, в якій функціонують фірми [6].

Нерозривним із терміном “конкурентоспроможність” є термін “конкурентні переваги”. Словник подає таке тлумачення терміна “КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ” з позиції суб'єкта ринку – це його активи та різні характеристики (наприклад, для фірми – обладнання, що дозволяє економити витрати, торгові марки на технічно прогресивну продукцію, права власності на сировину та матеріали і т. ін.) [11].

Поняття конкурентних переваг та конкурентоспроможності перетинається (достатньо суттєво) з низкою інших термінів та понять, наприклад із поняттям “потенціал розвитку підприємства”, що глибоко проаналізоване у роботі Ареф'євої О. В. та Коренкова О. В., присвяченій управлінню потенціалом розвитку промислових підприємств. Автори наголошують, що ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА – це ресурс, який може бути непомітний на перший погляд, але який впливає на результати і зумовлює подальший розвиток (підприємства) та підкреслюють, що маючи такий потенціал, підприємство має більший запас економічної безпеки та може, розвиваючи цей потенціал, почувати себе впевнено у глобальному зовнішньому середовищі, що постійно змінюється [12].

На базі проведеного аналізу наявної наукової літератури визначено, що наукові аспекти аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства, забезпечення стабільності його фінансового становища, досягнення високого конкурентного статусу досліджені в роботах багатьох економістів: Г.Л. Азоева, І. Ансоффа, В.А. Бикова, Брю Стенлі Л., А.П. Градова, Макконелла Кемпбелла Р., О.І. Мазилкіної, Т.Г. Панічкіної, Н.С. Педченко, М. Портера, Дж. Робінсона, Ю.Б. Рубина, В.М. Родіонової, Р. А. Фатхутдінова, Т. Г. Філософовой, А.Д. Шеремета., І.О. Бланка, Т.І. Гончарук, Г.О. Крамаренко, Л.О. Лігоненко, С.В. Науменкової, А.А. Мазаракі, О.А. Пересади, С.В. Скибінського, Н.М. Ушакової та багатьох інших [цитат. по 1 та 5, 6, 7, 8].

У сфері МСП конкурентоспроможність має свої особли-

вості та відмінності. Конкурентні переваги малих та середніх фірм нерідко розглядаються у зіставленні із можливостями великого бізнесу. Наприклад, Майкл Шерман висвітлює вісім тенденцій, що скорочують ефект масштабу і роблять невеликі підприємства більш конкурентоспроможними (у співвідношенні з великим бізнесом): неефективність глобальної виробництва, неефективність глобальної дистрибуції, зростаючі ціни на енергію, персоналізований сервіс, місцеположення відіграє все меншу роль, ефективність робочої сили, чесна державна політика, зниження курсу долара [13].

Малі та середні підприємства мають виняткові можливості переорієнтації з одної сфери діяльності на іншу, виводу на ринок нових товарів, надання різноманітних послуг. Тому для МСП при оцінці конкурентоспроможності не на стільки важливо, що саме виробляється підприємством та в якій галузі воно функціонує. Тобто, для визначення рівня конкурентоспроможності МСП ваги показника, що характеризує вузькогалузеву приналежність підприємства розумно понизити або згрупувати (укрупнити) галузеві ознаки.

У зв'язку з тим, що малі підприємства меншою мірою, середні більшою мірою діють в інтересах сім'ї (або сімей) власників, в чому їх спорідненість із діями підприємця (фізичної особи), вони менш прив'язані до жорсткої спеціалізації та легко йдуть на розвиток нових для себе сфер та ринків аж до повного переорієнтування діяльності. Тобто важливими є показники мобільності капіталу та ліквідності. Крім того, завдяки такій спрямованості, в першу чергу на збільшення доходів (у різній формі) безпосередніх власників, прибутковість малих та середніх фірм не є достатньо об'єктивним показником їх діяльності, і тому показник прибутку як такого може мати незначний вплив при визначенні конкурентоспроможності МСП.

МСП часто не мають проблем з внутрішньою керованістю, плануванням діяльності, виробленням стратегій тощо. З іншого боку, для МСП вкрай важливо досягти зростання для нівелювання ризиків, що притаманні сфері малого та середнього бізнесу (недостатність ресурсів, кваліфікованих кадрів, інформації, рівня прибутку, високий рівень банкрутств тощо). Тому у визначенні поняття конкурентоспроможності щодо МСП основними показниками корисно визначити:

- грошові надходження (грошовий потік), що генеруються фірмою;
- структуру капіталу, в першу чергу розмір залучених коштів (досягнення ефективного рівня левериджу) та рівень мобільності активів (підтримання ліквідності).

Підтвердженням вірності такого підходу можуть слугувати твердження Брейлі та Майерса: “Головним ресурсом будь-якої фірми слугують грошові надходження...”, “Ми вважаємо, що насправді структура капіталу має значення...”, “Фінансовий важіль впливає на доходність...” і “Фінансовий важіль збільшує очікуваний потік доходу...” [14].

Широков Б. М. трохи з іншого погляду наголошує, що фінансовий стан є важливішою характеристикою ділової активності та надійності роботи підприємства, і що саме фінансовий стан визначає конкурентоспроможність, потенціал і гарантує ефективне функціонування підприємств сфери малого бізнесу. При цьому основними вимірами при визначенні фінансового стану зазначаються параметри оцінки фінансового стану, ефективності функціонування фірми, ділової активності та ліквідності і фінансової стійкості [15].

Коректне формулювання терміна “конкурентоспроможність” стосовно МСП може бути представлено у такому визначенні.

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ** малого (середнього) підприємства є характеристика (індикатив, що може бути використаний при зіставленні з аналогічними за величиною підприємствами), яка розкриває здатність фірми:

- стабільно генерувати значні, порівняно з конкурентами, грошові надходження від власної підприємницької діяльності;
- підтримувати тенденцію зростання масштабу діяльності;
- залучати зовнішні та внутрішні ресурси (фінансові, матеріальні, кадрові тощо);
- підтримувати прийнятний рівень ліквідності (здатність виконувати зобов’язання).

**Висновки.** Спираючись на проведений аналіз поглядів фахівців на поняття “конкурентоспроможності” та сформульований у цій статті термін доцільно подовжити поглиблену розробку та дослідження питань підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Разом з тим, необхідне продовження аналізу поняття “конкурентоспроможності”, визначення критеріїв та системи показників оцінки конкурентоспроможності, виявлення нових обставин, що впливають на конкурентоспроможність МСП. Не повною мірою розроблений та обґрунтований механізм розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності МСП. Недостатньо дослідженими залишаються питання формування інформаційної бази проведення досліджень конкурентоспроможності малих (середніх) підприємств. Усе це в сукупності дозволяє зробити впевнений

висновок у доцільності досліджень у сфері оцінки конкурентоспроможності МСП у термінах “ліквідності”, “левериджу” та “грошових потоків”.

### Література

1. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Н.С. Педченко; Укр. акад. банк. справи. — Суми, 2004. — 19 с.
2. ВР України, Закон “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” від 18.02.1992 N 2132-ХІІ.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ., 11-го изд. — К.: Хагар-Демос, 1993. — 785 с.: табл., граф.
5. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учеб. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Маркет ДС, 2007. — 608 с. (Университетская серия).
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Изд-во Эксмо, 2005. — 544 с.
7. Т. Г. Философова, В. А. Быков / Под ред. Т. Г. Философовой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 271 с.
8. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е. И. Мазилкина, Г. Г., Паничкина. — Москва: Омега-Л, 2007. — 325 с.: ил., табл. — (Высшая школа менеджмента).
9. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / В.С. Афанасьев (пер. с англ.). — М.: Эксмо, 2007. — 957 с. — (Антология экономической мысли).
10. Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом “Вильямс”, 2006. — 608 с. : ил.
11. Словарь по экономике / К. Пасс, Б. Лоуз, Л. Дэвис; Пер. с англ. А. К. Жукова, А. В. Борисенко, М. А. Сторчевого и др.; Под ред. П. А. Ватника. — СПб. : Экономическая школа ; СПб. : Изд-во СПбУЭФ; СПб. Высшая школа экономики, 1998. — 750 с.
12. Ареф’єва О. В., Коренков О. В. Управління розвитку промислових підприємств: Монографія. — К.: ГРОТ, 2004. — 200 с.
13. Революция малого бизнеса. Как минимаркеты побеждают в глобальной конкуренции / Майкл Шуман; науч. Ред. В. В. Балашов ; пер. с англ. А. Г. Козырина. — Москва : Вершина, 2007. — 336 с.
14. Брейли Ричард, Майерс Стюарт. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. — М.: ЗАО “Олимп – Бизнес”, 2004. — 1008 с.: ил.
15. Широков Б. М. Малый бизнес: финансовая среда предпринимательства: Учебн.-метод. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 496 с.: ил.

**Бойко Р.В.,**

*к.е.н., доцент Хмельницького національного університету*

## **ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Розглянуто суть соціального маркетингу. Визначено його напрями діяльності та значення в сучасних умовах. Проаналізовано приклади успішного застосування в умовах України. Визначено актуальність соціально орієнтованого маркетингу в майбутньому.*

*The article described social marketing. The ways of its activities defined. The examples of benefit activity in Ukrainian situation analyzed. Defined an actual of social-orientation marketing in future.*

**Вступ.** Сьогодні умови ринку, в яких функціонує і Україна, характеризуються надзвичайно гострою конкурентною боротьбою серед виробників різноманітних товарів і послуг. Загальновідомим є факт, що дія цінової конкуренції є обмеженою, тому конкуренти, здебільшого, не можуть використовувати методи цінової конкуренції повністю або частково, і їх акцент зміщується у сферу нецінової конкуренції і, перш за все, маркетингової політики комунікацій. Проте і тут не все виявляється так просто – з підвищенням конкурентної боротьби виробники „викидають” у ЗМІ все нові і нові порції реклами, оскільки іншого шляху ідентифікувати себе та виділитись серед інших просто не існує. Усе це призводить до зниження „больового порогу” серед споживачів, коли вони фактично перестають сприймати рекламу. Зокрема існують дані, що 54 % рекламного бюджету витрачається марно [6]. Тож у зв'язку з насиченням ринку реклами, виробники змушені активно застосовувати інші засоби маркетингових комунікацій, такі як PR, стимулювання збуту, прямий маркетинг, РМП та ін. А одним з нових напрямів діяльності в цьому аспекті останнім часом почав застосовуватись соціальний маркетинг.

**Постановка завдання.** У розвинених країнах ще на початку ХХ століття з'явилися такі поняття, як „соціальний маркетинг”

та „соціальна реклама”. Для нас він також набуває дедалі більшого значення, адже гостро стоять проблеми захворюваності, паління, зловживання алкоголем та наркотиками. В ідеалі мета такої реклами — не порожні розмови й порожні ідеї, а чітка мотивація вчинків, створення нових, суспільно корисних цінностей. З допомогою соціальної реклами держава просуває послуги та звітує про виконання своїх соціальних функцій. Бізнес позиціонує компанії як соціально відповідальні структури, просуває товари та послуги, топ-менеджерів. Громадські організації привертають увагу співгромадян, державних структур і бізнесу до суспільно значущих проблем, формують позитивну громадську думку. Але чи можливо це на теренах нашої країни?

Попри те, що на фінансування соціальної реклами державою виділено 1,5 млн. гривень, їх розпиленість по відомствам, відсутність координуючого органу, не дає можливості фінансово підтримати та виробитим єдину спрямовану соціальну політику [1]. Соціальні заходи, що проводять великі компанії, приносять значні результати як для суспільства, так і для самих компаній.

Розширення соціальних функцій маркетингу в процесі становлення постіндустріального суспільства визначає щораз більший інтерес науковців до аналізу цього соціального феномена, його вивчають такі науковці, як: Гаркавенко, Андрусенко, Астахова, Брассінгтон та Петтітт, Уелс, Котленд, та інші [1, 2, 3, 4]. Проте багато питань є все ще недостатньо розробленими та опрацьованими.

**Результати.** Нині все більша кількість людей схиляється до думки, що соціальна реклама є вкрай потрібною. Палити, непомірно вживати алкоголь, отримувати задоволення через споживання наркотиків, смітити в неналежних місцях, робити вчинки, що суперечать моральним нормам поведінки в суспільстві, стає вже не модним [4]. Цю думку підтверджують і проведені нами дослідження [5], згідно з якими, опитані нами респонденти з числа студентів Хмельницького національного університету, поряд із загальним негативним ставленням до реклами загалом, у 70,4% хочуть бачити соціальну рекламу, оскільки вважають її корисною і актуальною.

Соціальний маркетинг – розробка, запровадження в життя і контроль за виконанням програм, що мають на меті добитися сприйняття цільовою групою (або цільовими групами) суспільної ідеї, руху або практики. Для досягнення максимальної реакції у відповідь цільової групи в процесі суспільного маркетингу вдаються до сегментації ринку, вивчення споживачів, розробки



задуму, розробки комунікацій, прийомів полегшення засвоєння, стимулів і використання прийомів теорії обміну [8].

Коли ви працюєте над проектами, часто витратними для вашої організації, але що несуть корисні зміни в суспільстві, ви займаєтесь соціальним маркетингом. Коли декілька країн, об'єднуючись, проводять єдині кампанії по вакцинації дітей від дифтерії, інших небезпечних хвороб, кампанії проти СНІДУ, проти наркотиків – вони займаються соціальним маркетингом. Розробка програм на користь усього суспільства, в яких поєднуються необхідні дослідження, реклама, просування, придбання репутації – для задоволення інтересів великих груп людей, сукупність яких і складає суспільство. Соціальний маркетинг займається вирішенням трьох питань: переконання (наприклад, що куріння небезпечно), соціальна практика (спонукати кинути палити), і соціальний продукт (покращення здоров'я). Проте не можна забувати про те, що мова йде все-таки про маркетинг, хай і соціальний, а не про добродійність. А значить, комерційні організатори розраховують на компенсацію у вигляді створення позитивного іміджу. Існує декілька видів соціального маркетингу, основні з яких: фандрайзінг, організація спеціальних акцій брендів-спонсорів, стимулювання продажів здоров'я нації [9].

Яскравим прикладом соціального маркетингу є акція ТМ “Наша Ряба”. Було виявлено, що в 2006 році померло близько 38 % немовлят, які народилися з вагою від 500 до 1 500 грамів, саме від цього відштовхувалися організатори акції. Головним кредом компанії є таке: “Від нас залежить доля тих, що не народилися. Вони можуть жити і стати в майбутньому українськими Моцартами, Ньютонами, Колумбами. Сьогодні дати шанс цим дітям може соціально відповідальний бізнес”. Фірма почала нову соціальну програму. Частина доходу від реалізації продукції ТМ “Наша Ряба” буде направлена на придбання спеціальних комплексів для забезпечення життєдіяльності немовлят з малою вагою – кувезів. Вони будуть встановлені в українських лікарнях, які потребують максимально цих апаратів. Всього буде придбано 10 кувезів.

ТМ “Наша Ряба” має великий досвід в організації добродійних заходів для дітей України. З 2004 року були успішно реалізовані такі проекти:

– Вітання і підтримка дітей-сиріт м. Києва продуктами і іграшками (1 липня 2004 р.).

– Підтримка і фінансування зльоту в Артеку – міжнародного музичного конкурсу серед талановитих дітей (серпень 2004 р.).

- Роз'яснювальна робота з розвитку культури живлення у молодих мам (з 2004 р. донині).
- Організація вітання українських дітей в рамках новорічних “Ялинок” (2004–2007 рр.).
- Облаштування дитячих майданчиків в містах України (травень 2006 р.).
- Підтримка проведення Дня сім'ї в Україні (травень 2006 р.) [10].

Усі ці заходи коштували ТМ „Наша ряба” чималих коштів, проте вони окупилися. На сьогодні продукція цієї марки є лідером ринку у цьому напрямі, справді народним брендом, якому люди довіряють, а довіра і прихильність до бренду, з боку споживачів – це основна мета не лише соціального маркетингу, але й маркетингу взагалі.

Також яскравом прикладом соціального маркетингу є акція, яку проводить співачка Наталя Могілевська, яка нещодавно потрапила в аварію: “Коли я потрапила в аварію, першою до місця ДТП приїхала міська швидка, – розповіла співачка. – Я була просто шокована: у медиків не було навіть бинта, і вони переді мною постійно вибачалися. Тепер я думаю влаштувати аукціон своїх концертних убрань або проведу кілька концертів у Києві, а на отримані гроші куплю машину з необхідними медикаментами і буду постійно стежити за тим, щоб там були ліки” [11]. Тим самим співачка не лише привернула увагу до проблеми української медицини, але й покращила власний імідж.

Також у напрямі соціально орієнтованого маркетингу ефективно працює косметична компанія AVON. На сьогодні рак – одна з головних причин смертності, особливо серед жінок. Від раку молочної залози щороку помирають тисячі жінок, головна причина – виявлення хвороби занадто пізно, коли лікування вже неможливе. AVON своєю компанією привертає увагу жінок до цієї проблеми, проводить серед жінок пояснювальну роботу. Девіз кампанії: „Знати про хворобу сьогодні, щоб дати собі шанс жити завтра”. У каталоги продукції включено засоби, 85 % вартості яких іде на боротьбу з раком молочної залози – безкоштовну діагностику, закупівлю обладнання для лікарень і т. ін. Отже, AVON не лише заробила собі імідж компанії з недорогою та якісною продукцією, але й створила теплу атмосферу серед клієнтів та дистриб'юторів. Купуючи та продаючи цю продукцію, люди роблять добру справу, а тому задоволені собою.

Актуальність соціально орієнтованого маркетингу для Ук-

раїни на сьогодні дуже висока. Найважливішим чинником розвитку ринку споживчих послуг є, з одного боку, зростання доходів (відповідно підвищується якість послуг, що надаються), з іншої – підвищення вимог споживачів. Їх потрібно зуміти зачарувати! І в цьому випадку прості зрозумілі ідеї – доброчинності, меценатства, участі в соціальних проектах, прояви цивільної позиції – все частіше відіграють вирішальну роль у момент вибору споживачем товару або послуги. До того ж ми маємо можливість привернути інші групи населення, не позначені цільовим сегментом.

З іншого боку, необхідне підвищення результативності маркетингової діяльності, забезпечення зростання продажів і задоволеності споживача шляхом залучення його до участі в суспільній діяльності.

Саме цій меті служить соціальний маркетинг, що забезпечує рішення соціально значущих завдань і що створює при цьому нові можливості для розвитку підприємств. Максимальне задоволення запитів і уявлень споживачів з урахуванням інтересів суспільства – ось що на сьогодні створює споживчі переваги, особливо якщо ви виводите на ринок новий бренд, торгову марку. Як один з прикладів: образ здорового населення, населення “фітнес” (серія продуктів 2bio і т. ін.). Йде звернення до таких соціальних цінностей, як власне здоров'я і краса, здоров'я дітей, допомога, що має потребу, становище в суспільстві – бути успішним самому і дати можливість дітям добре влаштувати своє життя.

**Висновки.** Результати показують, що вкладення в соціально орієнтований маркетинг комерційно прибуткові. Без додаткових збільшень рекламного бюджету гарантовано зростання продажів. Єдине в цьому випадку – це правильний вибір “ПРОБЛЕМИ”, “СОЦІАЛЬНОГО ЗЛА”, проти якого організовується кампанія. Якщо ви правильно знайшли больову точку, концентруйтеся на ній, і результат гарантований.

Отже, сьогодні соціальний маркетинг перетворюється на інструмент боротьби за свого споживача. При цьому довіряють йому значно більше, ніж звичайній рекламі, оскільки пов'язаний він, в першу чергу, з пропагандою суспільно-корисних явищ. Тож соціальний маркетинг не стільки і не лише допомагає стимулювати збут, як формує позитивний імідж певного бренду, чи то торгової марки, чи навіть певної публічної особи. А з підвищенням конкурентної боротьби майбутнє саме за такими напрямками діяльності.

## Література

1. Андрусенко А.Г. Соціальна реклама в Україні: здобутки та перспективи //Маркетинг в Україні. – 2006. – № 1. – С. 4-5.
2. Брассінгтон Ф., Петтіт С. Основи маркетингу. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 768 с.
3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – Київ: Лібра, 2002. – 712 с.
4. Примак Т.О. Якою має бути соціальна реклама?//Маркетинг в Україні. – 2006. – № 5(39). – С. 19-25.
5. Бойко Р.В., Українець Н.В. Маркетингові дослідження телевізійного простору з метою проведення ефективної комунікаційної політики // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 5. – Т. 3. – С. 150-154.
6. Феофанов О.А. Реклама: новые технологии в России. – СПб.: Питер, 2000. – 384 с.
7. <http://www.personal.in.ua/article.php?ida=240>
8. [http://www.4p.ru/main/theory/13518/?phrase\\_id=234276](http://www.4p.ru/main/theory/13518/?phrase_id=234276)
9. [http://www.4p.ru/main/theory/2170/?phrase\\_id=234276](http://www.4p.ru/main/theory/2170/?phrase_id=234276)
10. <http://rastu.com.ua/content/view/1014/1/>
11. [http://uaclub.net.ua/news/6\\_57109.html](http://uaclub.net.ua/news/6_57109.html)
12. <http://www.dt.ua/3000/3050/56513/>
13. [http://www.socreklama.ru/sr\\_article.php?arti\\_id=21](http://www.socreklama.ru/sr_article.php?arti_id=21)

**Брик Г. В.,**

*аспірант Львівського державного аграрного університету*

## **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Відображено основні проблеми аграрного виробництва та тенденції його розвитку. Проведено оцінку сільськогосподарського виробництва в аграрних формуваннях Львівської області, висвітлено рівень їх забезпечення земельними, трудовими і матеріально-технічними ресурсами. Розкрито основні шляхи та напрями виходу сільськогосподарства з кризового стану.*

*The review is devoted to the questions of agricultural production and the trends of its development. The processes of agricultural production in agrarian sector of Lviv region are explored. The trends, related to the decrease of agricultural production in region that answers to the general trends on a country are described. The special attention is devoted to the resource provision and results of farming.*

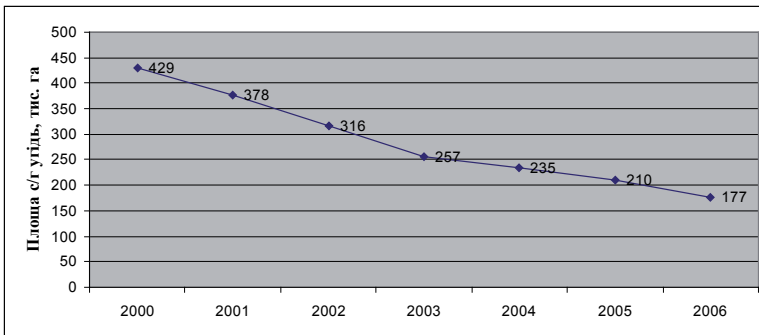
**Постановка проблеми.** Аграрний сектор є найважливішою складовою національної економіки держави, тому вивчення тенденцій його розвитку має важливе значення. Особливого значення такі дослідження набувають у ринкових умовах господарювання, коли більшість сільськогосподарських підприємств балансують на межі виживання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми реформування АПК, дослідження тенденцій розвитку сільськогосподарського виробництва та ефективності аграрних формувань знайшли відповідне відображення у наукових працях В. Г. Андрийчука, П. С. Березівського, В. Г. Галанця, В. Я. Месель – Веселяка, С. М. Онисько, П. Т. Саблука та інших. Незважаючи на низку публікацій, дослідження розвитку аграрного виробництва в сучасних умовах господарювання і надалі залишається актуальним.

**Постановка завдання.** У нашому дослідженні ставляться завдання розкрити тенденції сільськогосподарського виробництва, визначити перспективи та основні чинники, що негативно впливають на розвиток аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу.** Результати виробництва залежать від рівня забезпечення відповідними ресурсами. В аграрному секторі основним засобом виробництва є земля, тому основна роль відводиться наявності та рівню використання сільськогосподарських угідь. В останні роки особливо погіршуються показники якості земель, які не дають можливості забезпечити належний рівень відтворення аграрного виробництва. Оскільки Львівська область відноситься до малоземельних регіонів, тому раціональне використання угідь тут має особливе значення.

Не менш важливою закономірністю, в рамках дослідження земельних ресурсів, можна назвати тенденцію до скорочення площ сільськогосподарських угідь в аграрних формуваннях усіх організаційно-правових форм власності (рис. 1).



**Рис. 1** Динаміка площ сільськогосподарських угідь у підприємствах Львівської області за 2000 – 2006 роки

Отже, динаміка площ сільськогосподарських угідь в аграрних підприємствах Львівської області за останні сім років засвідчила яскраво виражену тенденцію до їх зниження. Так, у 2006 році, порівняно з 2000 роком, площі земель скоротилися більш ніж вдвічі. Зниження площ землекористування аграрних підприємств можна пояснити фізичним і моральним зносом техніки, оскільки нестача технічних ресурсів спричиняє скорочення площ в обробітку.

Таким чином, ще однією проблемою на шляху розвитку аграрного виробництва є матеріально-технічні ресурси. Суттєве підвищення вартості основних засобів промислового виробництва, поглиблення нееквівалентного обміну між сільським господарством та промисловістю, підвищення ступеня

знос основних фондів призвело фактично до повної руйнації матеріально-технічної бази аграрних формувань. Так, по сільськогосподарських підприємствах області ступінь зносу основних засобів становить 49 %, тобто майже половина основних фондів вже відслужила [5, с. 71]. Особливо загрозливе становище склалося щодо забезпечення суб'єктів господарювання сільськогосподарською технікою. Аналіз такого показника, як кількість тракторів на 1 000 га ріллі засвідчив його зниження на 5,3 % у 2006 році, порівняно з 2004 роком [5, с. 72].

Важливою складовою виробничого потенціалу сільськогосподарського виробництва, крім земельних і матеріально-технічних ресурсів є також трудові. За останні п'ять років (2002–2006 рр.) чисельність населення Львівської області знизилася 1,6 % (42,6 тис. осіб), в тому числі сільського – на 3,6 % (37,9 тис. осіб). Враховуючи те, що Львівська область є прикордонною це також створює додаткові сприятливі можливості для виїзду населення на заробітки. На якість трудового потенціалу в регіоні суттєво впливає соціальне становище жителів та рівень їх заробітної плати (табл.1).

Проведений аналіз засвідчує, що, незважаючи на високі темпи зростання, зарплата в сільському господарстві все ж залишається найнижчою серед усіх секторів економіки і на кінець 2006 року становить майже 458 грн. Це, по суті, і є основною причиною небажання молоді працювати в аграрному секторі.

*Таблиця 1.  
Середньомісячна номінальна заробітна плата  
найманих працівників за видами економічної діяльності  
у Львівській області, грн.\**

<b>Види діяльності</b>	<b>2004 р.</b>	<b>2005 р.</b>	<b>2006 р.</b>	<b>2006 р. у % до 2004 р.</b>
Сільське господарство	228,59	338,64	457,81	200,3
Промисловість	608,48	794,65	1008,28	165,7
Транспорт	828,83	1038,24	1305,31	157,5
Фінансова діяльність	1031,28	1239,15	1594,42	154,6
Освіта	419,91	626,16	739,86	176,2
Охорона здоров'я	340,31	481,31	607,47	176,5

\* Розраховано на основі даних [5, с. 10].

Таким чином, наростаючі негативні тенденції за рівнем забезпечення аграрного виробництва та несприятливе зовнішнє

середовище господарювання накладають свій відбиток на сільське господарство. Так, постійні зміни в податковому законодавстві щодо аграрних виробників не приводять до якісних змін в оподаткуванні цієї галузі. Пошук податкового механізму, який би зменшив фіскальний тиск на виробників сільськогосподарської продукції та зацікавив їх у підвищенні ефективності господарювання, привів до запровадження фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП). Перехід аграрного виробництва із загальної системи оподаткування на спеціальний режим було пов'язано із затяжною кризою в сільському господарстві. ФСП було запроваджено замість дванадцяти податків і зборів, що значно спростило механізм його нарахування та сплати. Крім того, цей податок сприяє зменшенню податкового навантаження і стимулює розвиток малих форм аграрного виробництва, до яких належать і фермерські господарства.

Незважаючи на всі переваги, ФСП має багато недоліків. Так, шляхом надання податкових привілеїв у формі ФСП та ПДВ держава зменшує свої можливості для інвестування інших сфер економіки, в тому числі підтримки соціальної та ринкової інфраструктури. Це призводить до втрати конкурентоспроможності великих товаровиробників, які в умовах недофінансування сільських територій змушені надавати соціальні послуги. Суттєвим недоліком ФСП є те, що при його розрахунку не враховується фінансовий стан господарства. Така ситуація пов'язана з тим, що за своєю економічною сутністю фіксований податок є різновидом земельного податку і повинен сплачуватися господарством навіть при отриманні ним збитків від виробничої діяльності.

Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників суттєво впливає на формування дохідної частини бюджету. З кожним роком, у зв'язку з пільговим оподаткуванням аграрного сектору, державний бюджет втрачає 3,7 % загальних доходів [7, с. 34]. При переході сільськогосподарських виробників на оподаткування за загальними правилами дефіцит державного бюджету буде подолано, і навіть можливий варіант досягнення бюджетного профіциту. Сільське господарство, по суті, отримує більше ресурсів з інших галузей економіки, ніж надає сам, оскільки непрямі ефекти оподаткування проявляються у підвищенні податкового навантаження на інші галузі економіки.

На нашу думку, для покращення оподаткування аграрного сектору варто перейти на систему оподаткування галузі, засновану на оподаткуванні доходу. Застосування такого підходу особливо доцільне для великих сільськогосподарських



підприємств, які мають можливість вести податковий облік і точно оцінити свої доходи та витрати. У той же час, для малих сільськогосподарських підприємств, в тому числі фермерських господарств, доцільніше використовувати ФСП, що буде стимулювати виробництво без створення значних фінансових втрат. Наголос на цій проблемі особливо актуальний сьогодні, оскільки, відповідно до чинного законодавства, ФСП має існувати до 31 грудня 2009 року.

Незважаючи на важливість кредитних ресурсів для успішного виробництва сільськогосподарської продукції, проблема їх надходження в аграрний сектор і досі залишається проблематичною. Так, для агровиробників встановлюються вищі процентні ставки, ніж для підприємств інших галузей економіки, через підвищену ризикованість цього виробництва. При цьому варто зауважити і те, що процентні ставки за використання такого капіталу суттєво впливають на величину виробничих витрат, а звідси – і на ефективність виробництва та конкурентоспроможність аграрних підприємств.

Слабкий і відносно нестабільний фінансовий стан більшості агропідприємств, відсутність у них ліквідної застави є, по суті, однією з основних причин низького рівня залучення кредитів у цю галузь. Суттєвої уваги тут також заслуговує проблема надходження довгострокових позикових коштів для оновлення основних засобів підприємства, а звідси і підвищення ефективності аграрного виробництва.

Таким чином, аграрні виробники справді перебувають у безвихідному становищі, врегулювання якого можливе при успішному вирішенні питання щодо ліквідної застави. Найдоступніша застава для фермерів та інших агроформувань, яку вони можуть надати установі банку, є земля. Світовий досвід також засвідчує необхідність залучення кредитних ресурсів під заставу сільськогосподарських угідь. На нашу думку, вирішення проблеми агрокредитування в Україні можливе лише за умови відміни мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення з одночасним врегулюванням з боку держави самого механізму продажу земель. Саме таке врегулювання стане фундаментом для підвищення ліквідності основного активу сільськогосподарських підприємств і підніме рівень зацікавленості банківських установ до таких клієнтів.

Крім банківських кредитів вагомим джерелом покращення фінансового стану агроформувань є інвестиції. Основна частка всіх інвестицій в АПК зосереджена переважно у промисловості (харчова і переробна галузі), що пояснюється бажанням інвесто-

ра вкладати кошти у порівняно рентабельні та некапіталомісткі галузі, які можуть забезпечити за певних обставин швидку окупність капіталу. Так, по Львівській області обсяг інвестицій у сільське господарство у 2006 році становив 1,6 % від загального обсягу інвестування, що є досить мізерним в порівнянні з промисловістю, для якої така частка становила 27,3 % [6, с.73].

Отже, обсяг інвестування аграрного сектора залишається досить обмеженим через низький рівень віддачі вкладеного капіталу та високий ризик, пов'язаний із сезонністю виробництва. Можливість конкуренції сільськогосподарських товаровиробників із виробниками інших галузей за залучення інвестиційних ресурсів ускладнює низька ліквідність капіталу агроформувань та тривалий термін оборотності їх активів. Таким чином, подальше врегулювання проблем аграрних виробників у фінансово-кредитній, інвестиційній та податковій сфері допоможе їм налагодити свою виробничо-господарську діяльність.

На сьогодні сільськогосподарською діяльністю у Львівській області займаються господарства населення та аграрні підприємства різних організаційно-правових форм власності. Серед сільськогосподарських підприємств найбільша частка припадає на господарські товариства та приватні підприємства (включаючи фермерські господарства), що, відповідно, становить 49 % і 47,8 %, значно поступаються цим формам господарювання державні підприємства (2 %), міжгосподарські об'єднання (0,6%) та кооперативи (0,6 %) (табл. 2).

За останні роки простежується тенденція до зменшення аграрних формувань. Так, у 2006 році, порівняно з 2004 роком, кількість сільськогосподарських підприємств зменшилася на 21,5 % (88 одиниць), при цьому частка збиткових господарств у загальній кількості знижується, а прибуткових зростає, що є досить позитивним. Крім того, до позитивних змін в аграрній сфері можна також віднести зростання рівня рентабельності з 12,5 % (у 2004 році) до 22,6 % (у 2006 році), тобто майже на 10,1 % [4, с. 5].

Таблиця 2

*Динаміка підприємств у розрізі організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі Львівської області, од. \**

Форми господарювання	2004	2005	2006	2006 р. у % до 2004 р.
Сільськогосподарські підприємства – всього	410	365	322	78,5

в т. ч. господарські товариства	213	193	158	74,2
приватні підприємства (враховуючи фермерські господарства)	178	157	154	86,5
кооперативи	6	4	2	33,3
міжгосподарські та інші підприємства	5	3	2	40,0
державні підприємства	8	8	6	75,0

\* Розраховано на основі даних [4, с. 9]

Незважаючи на скорочення аграрних підприємств, виробництво валової продукції сільського господарства коливається у відносно стабільних межах. Така відносна стабільність зумовлена тим, що питому вагу у виробництві валової продукції займають особисті господарства населення – 87,1 %, в той час як на агропідприємства припадає лише 12,9 %. Основними зовнішніми чинниками, які стимулюють розвиток господарств населення є падіння реального рівня зарплати, зростання безробіття та загальна криза сільськогосподарських підприємств. Саме така ситуація призвела до переміщення епіцентру трудової активності сільського населення з аграрних формувань в особисті господарства населення. Однак переваги господарств населення над іншими формами господарювання будуть нівелюватися з поступовим покращенням ситуації у сфері аграрного виробництва.

**Висновки.** Загальноекономічна і аграрна криза, помилки і промахи, допущені при проведенні реформування, зниження ресурсного потенціалу призвели до зменшення кількості аграрних формувань усіх організаційно-правових форм господарювання. При наростаючій нестабільності, подальші перспективи розвитку сільського господарства будуть залежати від рівня матеріально-технічного забезпечення, паритету цін, змін у кредитно-фінансовій та податковій політиці, а також системи державної підтримки аграрного виробництва. Отже, комплексне розв'язання проблем соціального, економічного та організаційного характеру дасть змогу підвищити ефективність сільського господарства.

## Література

1. Галанець В. Г., Стасів О. Ф. Економічна оцінка та перспективи розвитку форм господарювання в сільському господарстві

Львівської області: Монографія, Львів: Прес – експрес – Львів, 2005.

2. Месель–Веселяк В. Я. Підвищення ефективності сільсько-господарського виробництва // Економіка АПК. – 2005. – № 6.

3. Онисько С. М. Ефективність АПК в умовах перехідної економіки. – Львів: Українські технології, 2001.

4. Онисько С. М. Ефективність сільського господарства Карпатського регіону. Монографія. – Львів: „Українські технології”, 2003.

5. Основні економічні показники сільськогосподарських підприємств за 2006 рік / Стат. Зб. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2007.

6. Сільське господарство Львівщини у 2006 році / Стат. Зб. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області, 2007.

7. Сільське господарство України: криза та відновлення / За ред. Ш. фон Крамона-Таубадея, С. Дем'яненка, А. Куна. – К: КНЕУ, 2004.

**Вахновська Н.А.,**

*асистент, Луцький державний технічний університет*

## **ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ**

*Стаття присвячена проблемам державного управління у формуванні фінансових ресурсів акціонерних товариств, визначенню чинників впливу та обґрунтуванню необхідності втручання держави у фінансово-господарську діяльність підприємств корпоративного сектору економіки.*

*Clause is devoted to problems of management in formation of financial resources of joint-stock companies, to definition of factors of influence and necessity of intervention of the state in financial and economic activity of the enterprises of corporate sector of economy*

Протягом тривалого періоду часу предметом теоретичних досліджень і дискусій вітчизняних вчених-економістів є питання з визначення ролі держави в економічному та соціальному житті суспільства, місця державної власності у структурі форм власності, цілей державного підприємництва, меж і форм втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання.

В економічній науці, як відомо, сформувались два протилежних підходи до оцінки участі держави в регулюванні економічних процесів – це класична і кейнсіанська теорії. На думку класиків, ринковий механізм автоматично забезпечує рівність попиту й пропозиції, а відтак унеможливило тривалі порушення в економіці, зокрема спад виробництва, інфляцію, безробіття. Кейнсіанці ж обґрунтовують об'єктивну необхідність державного регулювання ринкової економіки.

Однією із головних передумов зміцнення державних фінансів і вирішення фінансових проблем держави виступає першочергове зміцнення фінансів суб'єктів господарювання як юридичних осіб, так і домогосподарств. Провідне місце серед об'єктів державного регулювання посідають фінанси акціонерних товариств.

На цьому етапі ринкових перетворень висловлюється думка, згідно з якою рушійним чинником економічного зростання визначається рівень розвитку акціонерної форми власності [1; 2; 3, с.11; 4]. Проте, зазначимо, що взаємозалежність темпів економічного росту із розвитком форм власності є складною і не лежить на поверхні соціально-економічного розвитку держави.

Так, визначено, що у XIX столітті рушієм економічного розвитку визнавалось підприємництво, у XX столітті – менеджмент, а на теперішньому етапі розвитку – корпоративне управління [5, с. 23]. Тому, вважаємо, що економічне зростання визначається як похідна від рівня розвитку великого бізнесу, представленого корпораціями або акціонерними товариствами, основною детермінантою якого визначається якість системи корпоративного управління.

В економічній теорії власність розглядається з позицій чотирьох основних підходів: марксистського, неонституціонального, етико-економічного та функціонального [6, с. 53].

Відповідно до того чи іншого трактування власності, визначаються і правила її перетворення для стимулювання економічного зростання. Так, функціональний підхід трактує власність як звичайний елемент соціально-економічної системи, що підпорядковується загальним правилам раціоналізації та максимізації прибутку як основного джерела формування фінансових ресурсів акціонерних товариств. Перетворення власності розглядається як інструмент підвищення мотивації до високопродуктивної праці. Відповідно, різні програми наділення працівників власністю виступають основними формами стимулювання економічного розвитку. У рамках функціонального підходу розвинулись концепції “участі у прибутку”, “демократизації власності”, “акціонерної власності працівників” тощо – всі вони відображали необхідність підвищення активності працівників і створення у них мотивації власника.

Проте дія цих програм є ефективною лише при стійкому розширеному відтворенні, при якому володіння власністю підприємства має змістовну основу у вигляді додаткового доходу для працівника. В умовах економічного спаду, відсутності прибутку у підприємства акції виражають лише номінальне право на дохід і не впливають на продуктивність.

На нашу думку, державне регулювання фінансової діяльності акціонерних товариств в першу чергу повинне бути спрямоване на покращення їх фінансового стану і створення інституційних передумов для залучення ними додаткових фінансових ресурсів. Адже наявний рівень інвестування приватного капіта-

лу в країні не забезпечить належних темпів економічного зростання. Неврегульованість вітчизняного корпоративного законодавства вже протягом тривалого часу залишається основним бар'єром для випуску акцій як первинної, так і вторинної емісії. На вітчизняному фондовому ринку низка акціонерних товариств протягом багатьох років продають акції лише "в середині себе" (акції розповсюджуються серед мажоритарних акціонерів). Для більшості з них акціонування не є механізмом залучення фінансових ресурсів, що позбавляє акціонерні товариства їх головної переваги на фінансовому ринку.

Для забезпечення державних видатків державою здійснюється мобілізація фінансових ресурсів за допомогою системи податків, які одночасно використовуються з метою регулювання економічної діяльності суб'єктів господарювання. Таким чином, держава здійснює прямий вплив на систему фінансів суб'єктів господарювання за допомогою засобів бюджетно-податкової політики. При цьому визначальний вплив державного податкового регулювання залежить від вибору системи оподаткування, рівня ставок податків, видів і розміру податкових пільг. Тому, одним із державних завдань є створення ефективного податкового механізму впливу на господарську поведінку платників податків, а податкові відносини розглядаються в першу чергу як важіль державного регулювання, за допомогою якого можна ефективно впливати на процеси економічного зростання і соціального розвитку. Отже, державне регулювання економіки використовує податки як інструмент для вирішення як фіскальних, так і економічних завдань.

Податкова система України має багато спільних рис із системами, які застосовуються розвинутими країнами світу. Основу її становить пряме оподаткування через сплату податку на прибуток, податку з доходів фізичних осіб та інших, а також непряме оподаткування у вигляді сплати податку на додану вартість, акцизного збору та мита.

Чинний в Україні податок на прибуток підприємств має значну схожість з податком на прибуток корпорацій зарубіжних країн. Проте, відповідно до принципів оподаткування доходів (прибутків) суб'єктів господарювання, що лежать в основі побудови системи оподаткування в країнах із розвинутою економікою, вирішальним чинником виділення об'єкта оподаткування виступають саме відносини власності. Тому індивідуальні приватні підприємства і партнерства не є юридичними особами, не підлягають державній реєстрації і не є платниками податків. Учасники таких форм оперують власним

майном та банківськими рахунками в процесі ведення спільного бізнесу і замість дивідендних виплат за результатами діяльності здійснюють внутрішній перерахунок взаємних вимог та зобов'язань. Такий розподіл, на нашу думку, не можна назвати дивідендами, оскільки він не показує розподілу грошового потоку підприємства на реінвестування та споживання. Доходи від господарської діяльності в межах таких підприємств оподатковуються як доходи фізичних осіб – власників. Податок на прибуток корпорацій сплачується у випадку, якщо фірма визнається юридичною особою. Проте для деяких корпорацій у малому бізнесі робиться виключення, вони визнаються юридичними особами, але податки сплачують їх власники через індивідуальний прибутковий податок.

Згідно з податковими системи деяких зарубіжних країн, поряд із податком на прибуток корпорацій, цим податком обкладаються доходи від інших форм організації бізнесу. Зокрема в Італії, зазначений податок стягується з доходів корпорацій, дрібних приватних підприємств, що не мають статусу акціонерних товариств, але побудовані на дольовій участі в капіталі (партнерства, кооперативи тощо). У Великобританії корпоративний податок стягується з доходів компаній, до яких належать корпорації, некорпоративні асоціації, за винятком товариств, які оподатковуються як фізичні особи [7, с. 61].

В Україні більшість підприємств організаційно носять ознаки колективної форми власності, тобто їх прибуток набуває форми колективного доходу. Оскільки, практично будь-яка форма організації бізнесу в Україні є юридичною особою (тобто особою об'єктивно відокремленою і незалежно існуючою від свого власника), можемо стверджувати, що для таких суб'єктів характерні дивідендні виплати. Чинним законодавством передбачено розподіл частини їх прибутку, що фактично є дивідендним розподілом.

Але на практиці ті товариства, які функціонують в умовах невеликої кількості власників, які активно займаються бізнесом, майже не застосовують цей механізм із-за потреби проведення грошового потоку через стадію утворення прибутку, який обкладається податком. Тому більшість таких підприємств в Україні застосовують усі законодавчо можливі резерви для організації виключно внутрішнього перерозподілу коштів. Через відсутність диференційованого підходу до оподаткування прибутку акціонерних товариств та індивідуальних приватних підприємств і партнерств, держава позбавляється такого дієвого інструменту впливу на прийняття господарських рішень, як



податок на прибуток, залишаючи за ним лише суто фіскальні функції. На нашу думку, на практиці податкова диференціація прибутку акціонерних товариств від прибутку підприємств інших організаційно-правових форм дозволить державі здійснювати цілеспрямований вплив на фінансову систему суб'єктів господарювання, надаючи пріоритет регулюючій функції податку на прибуток над фіскальною.

За умов економічного зростання та значного обсягу дивідендних виплат виникатиме питання оптимізації податкових платежів при розподілі дивідендів, оскільки податкове навантаження в Україні залишається високим. Ситуація ускладнюється в умовах, коли корпоративними правами володіє юридична особа. Оскільки у цьому випадку крім податків при розподілі дивідендів виникає ще один податок – на прибуток підприємства. Таким чином, один і той самий дохід двічі попадає під оподаткування корпоративним податком. Перший раз у компанії, яка цей прибуток заробила, другий – у компанії, яка отримала прибуток у вигляді дивідендів. У таких умовах компанії змушені будуть вдаватись до механізмів податкового планування, при яких володіння корпоративними правами буде змінено із резидентного на нерезидентне.

Не менш важливим чинником впливу на фінансово-господарську діяльність акціонерних товариств виступає державне регулювання залучення акціонерного та боргового капіталу.

Як відомо, в основу організації фінансів акціонерних товариств покладено принцип необмеженого фінансування. Тобто обсяг фінансових ресурсів, що формується через механізм акціонування, і боргове фінансування, залежить лише від репутації компанії, її кредитного рейтингу і перспектив подальшого розвитку. Ці поняття є складовими інтегральної оцінки будь-якої компанії – її інвестиційної привабливості.

Покращення інвестиційної привабливості вітчизняних акціонерних товариств залежить від вдосконалення системи їх корпоративного управління. Ефективна практика корпоративного управління є головною передумовою, що визначає здатність акціонерного товариства залучати фінансові ресурси, необхідні для довгострокового інвестування та економічного зростання. На нашу думку, щоб реалізувати потенціал, закладений в акціонерній формі організації підприємництва, необхідно створити умови для підвищення довіри до корпоративного сектора.

Таким чином, одним із напрямів державної політики, спрямованої на збільшення величини фінансових ресурсів акціонерних товариств, ми вбачаємо у вдосконаленні корпоративного

законодавства, що дозволить розвивати вітчизняний корпоративний сектор в напрямі прозорості та відкритості бізнесу.

Сьогодні в державі існує суперечність між необхідністю залучення додаткового акціонерного капіталу та незахищеністю прав інвесторів. Ця проблема може бути вирішена шляхом випуску акцій на іноземних фондових ринках. Вітчизняні емітенти вдаються до непрямого способу виходу на біржу – через створення холдингів в юрисдикції країни з високими корпоративними стандартами. Проте купівля іноземними інвесторами акцій вітчизняних акціонерних товариств на міжнародних ринках ускладнена проблемою оподаткування дивідендів [8].

В обмін на надання фінансових ресурсів інвестори та кредитори повинні бути впевнені в їх збереженні та примноженні. Це завдання забезпечується гарантійною функцією статутного капіталу й величиною чистих активів акціонерного товариства. Якщо гарантійна функція статутного капіталу досліджувалась багатьма авторами в теорії фінансів підприємств, то гарантійна функція чистих активів потребує окремого дослідження. Тим більше, цей інструмент в умовах сьогодення є важливим фактором впливу держави на капіталізацію вітчизняних акціонерних товариств та спрямований на покращення їх інвестиційної привабливості, що в подальшому матиме позитивний вплив на залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.

Для здійснення фінансової політики та оздоровлення фінансового становища в державі важливе значення має розвиток фінансової інфраструктури; в першу чергу здійснення заходів щодо успішного функціонування фондового ринку, який сприяє обігу та раціональному розміщенню фінансових ресурсів, створює умови для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. У нинішніх умовах розвитку економіки держави результати використання фінансових методів державного регулювання процесів створення ринкової інфраструктури характеризуються низьким рівнем ефективності.

У цілому, є необхідність у посиленні державного контролю над результатами фінансово-господарської діяльності акціонерних товариств та збільшенням величини їх статутного фонду, що сприятиме підвищенню кредитоспроможності та гарантуватиме інтереси кредиторів. У таких умовах виникає потреба у прийнятті нового закону про акціонерні товариства, здатного врегулювати численні корпоративні конфлікти і сприяти активізації діяльності акціонерних товариств на фондовому ринку. За його відсутності створюється ситуація, за якої акціонування не лише не сприяє процесу залучення акціонерного капіталу, а

перешкоджає йому. Отже, можемо стверджувати, що недоліки вітчизняного корпоративного законодавства є основним стримуючим чинником економічного зростання.

### Література

1. Баюра Д.О. Вплив корпоративного управління на економічне зростання // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 8. (за заг. ред. д.е.н., проф. Євтушевського В.А., к.е.н., доц. Бутенко Н.В.) – К., 2005. – С. 45-50.
2. Национальный доклад “корпоративное управление и экономический рост в России” // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2004. – № 4. – С. 62-68.
3. Назарова Г.В. Нова парадигма корпоративного менеджменту // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 8. (за заг. ред. д.е.н., проф. Євтушевського В.А., к.е.н., доц. Бутенко Н.В.) – К., 2005. – С. 11-16.
4. Мильнер Б. Крупная корпорация – основа подъема и ускоренного развития экономики // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 66-76.
5. Шинкаренко И. Кодекс для компании. // Эксперт. – 2006. – № 10. – С. 22-28.
6. Эффективный экономический рост: теория и практика: Учебное пособие для студентов экономических вузов / Под ред. Т.В.Чечелевой – М.: Издательство “Экзамен”, 2003. – 320 с.
7. Білуха М.Т., Микитенко Т.В. Еволюція розвитку податків та завдання обліку // Статистика України. – 2002. – № 2. – С. 58-62.
8. Доценко-Білоус Н. Особливості придбання українських цінних паперів нерезидентами // Цінні папери України. – 2005. – № 8. – С. 20-21.

**Георгієв В.А.,**  
*аспірант ПДТУ, асистент, Маріупольський державний гуманітарний університет, м. Маріуполь*

## **СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД І ПОБУДОВА ПАНЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*Предметом дослідження цієї статті є побудова панелі управління підприємством (на умовному прикладі) у рамках збалансованої системи показників з урахуванням сценарного (варіативного) підходу.*

*The construction of control panel by an enterprise (on a conditional example) is the article of research of this article within the framework of the balanced system of indexes taking into account scenario (variativного) approach.*

Збалансована Система показників – порівняно нова технологія. Balanced Scorecard розроблена на основі висновків дослідження, проведеного в 1990 році професорами Гарвардської школи економіки Девідом Нортон і Робертом Капланом. Дослідження проводилося з єдиною метою: виявити нові способи підвищення ефективності діяльності і досягнення мети бізнесу.

Проводячи дослідження, Нортон і Каплан керувалися наступною гіпотезою: управління за допомогою фінансових показників не дає достатньої інформації для ухвалення правильних і своєчасних управлінських рішень [1].

Спроби привести показники ефективності відповідно до економічної ситуації були і до появи BSC, проте вони зачіпали виключно фінансові аспекти діяльності. Такі показники, як EVA, ЕВІТ та ін., давали акціонерам реальнішу картину поточного стану бізнесу, але для управління компанією їх було недостатньо.

На підставі одержаних даних, Нортон і Капланом була розроблена принципово інша система контролю ефективності і виконання стратегічних цілей, що одержала назву Balanced Scorecard (Система збалансованих показників, BSC). Перша ж публікація розробок двох професорів одержала високу оцінку:

Harvard Business Review назвав Систему збалансованих показників найвидатнішим внеском у практику управління за останні 75 років [1].

На сьогодні методика збалансованої системи показників припускає установку, що джерелом формування економічного ефекту діяльності підприємства є персонал, тому оцінка показників роботи персоналу стає особливо важлива.

Панель підприємства – набір контрольованих показників управління.

Система стратегічного управління організацією збудована на основі вимірювання й оцінки її ефективності щодо відповідного набору показників, підібраних із урахуванням усіх істотних аспектів діяльності підприємства, спрямованих на досягнення її стратегічної мети (виробничі, фінансово-економічні, маркетингові) [2].

До основних особливостей такої системи відносяться:

- основні показники, що характеризують результативність стратегічно значущих напрямів і видів діяльності: ринок, фінанси, виробництво, ефективність, розвиток;

- причинно-наслідковий зв'язок усіх показників у єдиній системі;

- причинно-наслідковий взаємозв'язок і взаємообумовленість показників, що входять до системи (BSC);

- стратегічні цілі і завдання компанії;

- зв'язок результуючих показників і визначальних чинників;

- зв'язок усіх показників системи фінансовими результатами діяльності підприємства [2].

Методологія сценарного підходу – новий різновид управлінських технологій.

Сценарій – це прогноз розвитку та майбутнього стану чинників, що впливають на підприємство, визначення можливих дій підприємця.

Переваги сценарного підходу до економічних показників можливість гнучкої адаптації до вимог ринкового середовища.

У вказаному напрямі було проведено дослідження наступними авторами: Бланком І.О. [3], Грачевою М.В. [4], Рімером М.І., Касатовим А.Д., Матієнко Н.Н. [5], Ковальовим В.В. [6], Большаковим О.С. [7], Басовким Л.Є. [8].

Сценарним підходом до ухвалення управлінських рішень займаються: Большаков О.С., Міхайлов В.І. [7] та інші дослідники.

Проте, незважаючи на переважання нечітких понять у виборі базових умов, ухвалення управлінських рішень, окреслена проблематика носить частково якісний характер завдання напіввідкритого типу (неоднозначно, неповно поставлені умови завдання управління).

Завдання напіввідкритого типу ми визначимо як завдання, що має неоднозначне рішення за наявних умов, але, при певних маніпуляціях над параметрами економічної системи, може бути обернено у завдання закритого типу.

Також сьогодні широко використовується та розвивається порівняльний економічний аналіз на основі нормативних показників [9].

Різновиди порівняльного аналізу такі:

- порівняльний аналіз показників діяльності цього підприємства та середньогалузевих показників;
- порівняльний аналіз показників діяльності цього підприємства та підприємств-конкурентів (бенчмаркінг);
- порівняльний аналіз показників інвестиційної діяльності окремих структурних одиниць і підрозділів цього підприємства (його “центрів, господарських одиниць”);
- порівняльний аналіз звітних і планових (нормативних) показників [4].

Логічно також продовжити розробку вказаного напрямку, і особливо варто виділити порівняльний аналіз економічних показників, що формують панель управління підприємства.

При приведенні порівняльного економічного аналізу в динаміку, широко використовується сценарний підхід [9].

Сценарний або варіативний підхід дозволяє оцінити майбутні стани об'єкта інвестування, визначити найбільш прийнятний тренд і екстремуми інвестування.

Проте на сьогодні відсутні чіткі кількісні критерії розмежування сценаріїв розвитку економічних показників підприємства.

Ця проблематика, на наш погляд, багато в чому зумовлена відсутністю чіткої бази для розмежування сценаріїв.

Розмежування сценаріїв носить переважно якісний, достатньо довільний характер [9].

Як правило, використовують такі “різновиди” сценаріїв [9]:

- “поганий”;
- оптимальний або нормальний;
- “гарний” та ін.

Враховуючи жорсткість вимог, що висуваються до порівняльного економічного аналізу та прогнозування, а також вимог обов'язково максимального використання кількісних ме-

тодів, такий підхід розмежування сценаріїв не є оптимальним.

Якісне розмежування сценаріїв динаміки економічних показників носить довільний характер, та не відповідає критерію граничних значень, що визначає подальший напрям розвитку економічної системи підприємства.

У цей час, невіршеним є питання побудови зв'язків між змінними сценарію, що перетинає з аналогічною проблематикою побудови збалансованої системи показників [3].

Для побудови панелі управління підприємством у рамках збалансованої системи показників у динаміці необхідно, на наш погляд, враховувати такі вимоги:

- групи показників повинні бути пов'язані в одній групі, давати вихідні значення для моніторингу;
- динаміка показників повинна враховувати варіації, що з'являються в певні періоди часу.

Як відправну базу сценарію розвитку вибирають певне значення показників.

Розглянемо використання системи збалансованих показників як метод вибору організаційної структури управління.

Для простоти оберемо дві групи показників – обсяг продажів (фінансові результати) і фонд заробітної платні управлінському персоналу (персонал).

Фонд заробітної платні управлінського персоналу можливо умовно представити як основну частину витрат на підтримку організаційної структури.

У нашому випадку критерієм визначення сценарію буде аналіз і співвідношення двох показників: обсягів продажів, витрати на організаційну структуру.

Для аналізу сценарію розвитку розглянемо панель його показників – обсягів продажів і фонду заробітної платні в динаміці, та співвідношення між ними. Наявна початкова структура – лінійно-функціональна. Дані по підприємству носять умовний характер.

#### *Лінійно-функціональна структура.*

Проаналізуємо ситуацію, якщо ми залишимо організаційну структуру управління, як є, тобто лінійно-функціональну, яка найчастіше використовується на середніх і великих підприємствах.

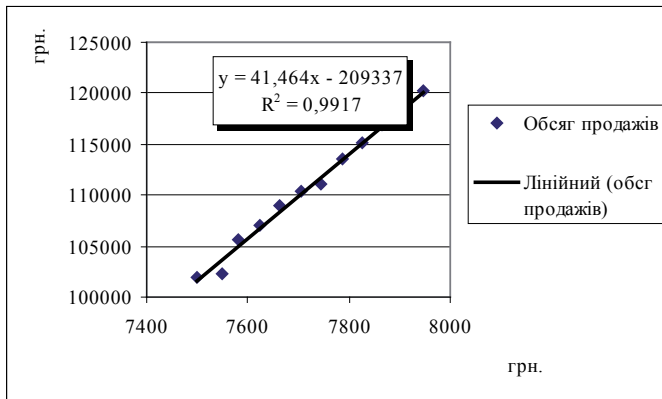
Співвідношення витрат на заробітну платню й обсяг продажів відображені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Витрати управління при лінійно-функціональній структурі.

Місяць	Фонд ЗП	Обсяг продажів
січень	7500,00	101950,00
лютий	7550,00	102345,00
березень	7580,00	105674,00
квітень	7624,35	107047,00
травень	7664,35	108909,00
червень	7704,66	110445,00
липень	7744,96	111090,00
серпень	7785,27	113473,57
вересень	7825,57	115146,96
жовтень	7865,88	116820,36
листопад	7906,18	118493,75
грудень	7946,49	120167,14

Відобразимо графічно, використовуючи інструментарій MS Excel.



**Рисунок 1. Обсяг продажів (прогноз) при лінійно-функціональній структурі, грн.**

Підбираючи тренд, отримаємо лінійну залежність:  $Q = 41,464 \text{ ФЗП} - 209339$  (грн.).

Якщо ми подивимося з погляду відносних показників, то



приріст заробітної платні на 1 грн. дає зростання обсягу продажів:  $Q' = 41,464$  (грн.).

Проте, якщо врахувати, що ринок не є безмежним, то заробітну платню не можна безмежно підвищувати.

Підвищення заробітної платні відноситься до екстенсивних методів, тим більше зростає ризик не продажу обсягів продукції.

Висока заробітна платня продавця сама по собі не гарантує лояльності споживача.

#### *Лінійна структура.*

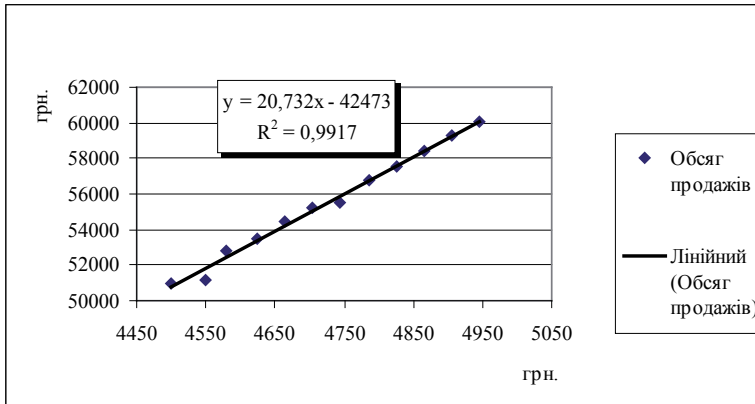
Проаналізуємо ситуацію, якщо спростимо структуру управління, тобто перейдемо до лінійної структури для підприємства.

У разі лінійної структури ми можемо скоротити комерційного директора, менеджера з продажу, головного інженера. Частину функцій при цьому передати нижчестоячим виконавцям, велику частину (управлінські рішення) – віддати директору підприємства. Заробітна платня в такому разі скоротиться в середньому на 3 000 грн в місяць (на підрозділ). Як показують спостереження за аналогічними підприємствами, при скороченні середньої ланки рівень досвіду знижується, що призводить до зниження обсягу продажів на 50 %.

*Таблиця 2.  
Витрати управління при лінійній структурі.*

<b>Місяць</b>	<b>Фонд ЗП</b>	<b>Обсяг продажів</b>
Січень	4500	50975
Лютий	4550	51173
Березень	4580	52837
Квітень	4624,4	53524
Травень	4664,4	54455
Червень	4704,7	55223
Липень	4745	55545
Серпень	4785,3	56737
Вересень	4825,6	57573
Жовтень	4865,9	58410
Листопад	4906,2	59247
Грудень	4946,5	60084

На графіку:



**Рисунок 2. Обсяг продажів (прогноз)  
при лінійній структурі, грн.**

Що дає нам лінійну залежність:  $Q = 20,732x - 42473$  при  $R^2 = 0,9917$  (грн.).

Якщо ми подивимося з погляду відносних показників, то приріст заробітної платні на 1 грн. дає зростання обсягу продажів:  $Q' = 41,464$  (грн.).

*Матрична структура.*

У рамках цієї структури можливо збільшення обсягу продажів на 50 % за рахунок збільшення якості роботи на ринку [1].

У рамках кожного підрозділу пропонується створити проектну групу, обслуговуючу відповідний проект.

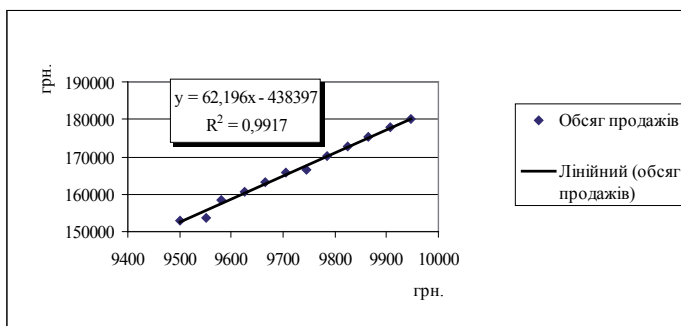
Витрати підвищуються на 2 000 грн (по підрозділам).

*Таблиця 3.  
Витрати на управління при матричній структурі.*

Місяць	Фонд ЗП	Обсяг продажів
січень	9500	152925
лютий	9550	153517,5
березень	9580	158511
квітень	9624,35	160570,5
травень	9664,35	163363,5
червень	9704,66	165667,5

липень	9744,96	166635
серпень	9785,27	170210,355
вересень	9825,57	172720,44
жовтень	9865,88	175230,54
листопад	9906,18	177740,625
грудень	9946,49	180250,71

Або на графіку:



**Рисунок 3. Обсяг продажів при матричній структурі (прогноз).**

Що дає залежність  $y = 62,196x - 438397$ .  $R^2 = 0,9917$ .

Якщо ми подивимося з погляду відносних показників, то приріст заробітної платні на 1 грн. дає зростання обсягів продажу:  $Q' = 62,196$  (грн.).

На підставі дослідження панелі “Обсяг продажів – фонд заробітна платня”, можна рекомендувати матричну структуру управління, оскільки, в рамках цієї структури відбувається найбільша віддача від вкладених економічних ресурсів на управління.

Метод сценаріїв – ефективний засіб для організації прогнозування, об'єднуючого якісний і кількісний підходи.

Сценарій – це модель майбутнього, в якій описується можливий хід подій з вказівкою вірогідності їх реалізації. У сценарії визначаються основні чинники, які повинні бути прийняті до уваги, і вказується, яким чином ці чинники можуть вплинути на передбачувані події.

Були розглянуті три варіанта структури управління:

- лінійна;
- лінійно-функціональна;
- матрична.

Найважливішими параметрами є очікувані та несподівані витрати, рівень значення яких, що акцентується, залежить від ступеня толерантності менеджерів до ризику. Різниця між цими значеннями і є підставою для визначення адекватного рівня економічного капіталу.

Було запропоновано розглянути взаємодію показників у рамках панелі збалансованої системи показників у динаміці з використанням сценарного підходу і аналізом граничних співвідношень показників.

У рамках взаємодії сценарного підходу і збалансованої системи показників, одержуємо панель зв'язку витрат на управлінський персонал:

$$dQ/Q >> d\Phi\Pi/\Phi\Pi.$$

У цей час, узагальнюючи результати спостереження, можна відзначити, що не є обов'язковою прив'язка витрат і доходу до часу.

Розглянувши сценарії розвитку витрати – обсяг продажів у рамках збалансованої системи показників, одержимо таку узагальнюючу панель:

$$\left\{ \begin{array}{l} dL_0/L_0 \neq dQ/Q \\ dK_0/K_0 \neq dQ/Q \\ dFK_0/FK_0 \neq dQ/Q \\ dT_0/T_0 \neq dQ/Q(1) \end{array} \right.$$

де –  $dL_0/L_0$  – відносний приріст витрат, пов'язаних із трудовими витратами;

$dK_0/K_0$  – відносний приріст витрат, пов'язаних із витратами виробничого капіталу;

$dFK_0/FK_0$  – відносний приріст витрат, пов'язаних із витратами фінансового капіталу;

$dT_0/T_0$  – відносний приріст транзакційних витрат (знання ринку, збут, маркетинг).

Як можна побачити, у цієї моделі продемонстровано, що можливо регулювати зміст використаних показників у панелі підприємства.

## Література

1. <http://www.bkg.ru>
2. Арефьева Е.В., Арефьев О.В. Бенчмаркинг. – К.: Европ. Ун-т, 2003. – 58 с.

3. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – Т. 1. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с.
4. Риск-анализ инвестиционного проекта / Под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 351 с.
5. Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. Математические методы и модели для менеджмента. 2-е изд., испр. и доп. – СПб.: Издательство “Лань”, 2005. – 528 с.
6. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций / Под общ. ред. Римера М.И. – СПб., 2006.: Питер, 2006. – 480 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
8. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб.: Питер, 2000. – 480 с.
9. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 260 с.

**Гронтковська О.І.,**

*аспірант, Львівський національний університет ім. І.Франка*

## **ДО ПИТАННЯ ПРО ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ**

*У статті зроблено спробу розширити межі традиційної методології дослідження структурних зрушень, на основі неокласичного підходу та моделі оптимізації структури виробництва і споживання у відкритій економіці аналізуються структурні зміни, породжені функціонуванням ринкового механізму.*

*An attempt to extend the limits of traditional methodology of research of structural changes is done in the article. Structural changes, generated by functioning of market mechanism are analysed on the basis of neoclassical approach and model of optimization of production and consumption structure in an open economy.*

**Досягнення основних цілей** вітчизняних трансформаційних процесів – побудови соціально орієнтованої ринкової економіки, технологічного прориву задля забезпечення стійкого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності національної економіки – гальмується відсутністю радикальних структурних зрушень. Між тим лише структурна перебудова економіки на інноваційній основі здатна створити реальну базу для підвищення суспільної продуктивності праці, а відтак – для довгострокового економічного зростання і підвищення рівня добробуту, як головної мети суспільства. Особливої актуальності питання структурних змін і структурної політики набувають для малої відкритої економіки у сучасному глобалізованому просторі, де зовнішні шоки і глобальні ризики стають додатковими чинниками як структурних зрушень, так і макроекономічної дестабілізації.

**Проблеми структурної перебудови** вітчизняної економіки стали предметом дослідження багатьох вітчизняних науковців. При цьому, якщо публікації перших років трансформаційного періоду в цілому зосереджувалися на аналізі деформованості та неефективності структури економіки, що дісталася Україні у спадок від СРСР [1], то подальші дослідження стали більш

грунтовними і багатоплановими. Вони насамперед доповнилися розробкою теоретико-методологічних аспектів структурування економіки та структурних зрушень. Серед найбільш ґрунтовних слід відзначити праці вітчизняних економістів С. Білої, С. Єрохіна, І. Крючкової, Л. Шаблістої. У центрі уваги багатьох українських науковців, зокрема В. Бодрова, А. Гальчинського, В. Гееця, Б. Кваснюка, І. Лукінова, Д. Покришка, М. Скиби, Т. Шинкаренка та ін., перебувають проблеми структурної політики. З огляду на існування подібних проблем, структурні процеси є предметом досліджень багатьох російських економістів, зокрема А. Амосова, С. Глазьєва, С. Губанова, С. Дзарасова, С. Меншикова та ін. Проте, незважаючи на значний масив публікацій, який засвідчує загальне визнання основного значення структурних чинників для успішного просування на шляху реформ і здобуття гідного місця у світовому економічному просторі, чимало як теоретичних, так і прикладних аспектів проблеми структурних перетворень потребують подальшого вивчення.

**Теоретико-методологічні підходи**, застосовувані сучасними дослідниками до аналізу структурних проблем, з одного боку, відрізняються значним розкидом, з іншого – прагненням до синтезу. Значний розкид пов'язаний з тим, що будь-які макроекономічні дослідження – циклічних коливань ділової активності, економічного зростання, впливів фіскальної чи монетарної політики тощо – тією чи іншою мірою мають вихід на проблему структурних змін. Відтак серед відомих західних вчених, які зробили вагомий внесок у розвиток макроекономіки, у тому числі у дослідження структурних чинників економічного розвитку, відзначають представників різних течій економічної думки – кейнсіанства та некейнсіанства (Дж. М. Кейнс, Р. Харод, Е. Хансен), інституціоналізму та неоінституціоналізму (Й. Шумпетер, Г. Мюрдаль, С. Кузнець, У. Ростоу) монетаризму (М. Фрідмен), неокласичного відродження (Р. Солоу, Е. Фелпс, Р. Лукас, Д. Ромер, Дж. Сакс). Більша частина сучасних досліджень спираються на інституціональний підхід. Не заперечуючи можливості застосування будь-якого з підходів, у нашому аналізі ми будемо спиратися на неокласичний.

**Метою статті** є дослідження структурних зрушень, породжених функціонуванням ринкового механізму, на основі застосування неокласичного підходу та розширеної моделі оптимізації структури виробництва і споживання у відкритій економіці, що дозволить окреслити низку проблем, на яких повинна бути зосереджена економічна політика держави.

**Спочатку проаналізуємо теоретично** можливості й основні

напрями тих структурних змін, які спричиняються власне ринковим механізмом у малій відкритій економіці. Припущення малої відкритої економіки для цілей нашого аналізу є цілком виправданим. Як відомо, малою вважається країна, експорт та імпорт якої становлять незначну частку у світовому експорті та імпорті, а показники її економіки не впливають на відповідні світові показники. Вітчизняна економіка має незначну частку у світовій торгівлі, вона не впливає на світову економіку, а навпаки, відчуває вплив світових рівнів цін та процентних ставок, а також циклічних коливань на власній економіці.

Для аналізу скористаємось модифікованим нами аналогом *TNT*-моделі [2, с. 717-724; 3, с. 146-150], яка, своєю чергою, є модифікацією базової мікроекономічної моделі оптимізації структури виробництва у конкурентній ринковій системі. В основу її побудови покладено бісекторальну структуру економіки. Це економіка, в якій виробляються і споживаються два види товарів – експортовані (*T*) і не експортовані (*N*).

У реальному житті структура економіки, тобто співвідношення між різними елементами економічної системи, звичайно є значно складнішою. Залежно від характеру елементів і змісту економічних явищ, зв'язки між якими відображаються, у науковій літературі розрізняють численні види структур економіки: відтворювальну, техніко-економічну, технологічну, організаційно-економічну, соціально-економічну, галузеву, територіальну [4, с. 504], зовнішньоекономічну [5, с. 139] функціональну та секторальну структури [6, с. 180]. В основу аналізу пропорцій національних економік часто також покладається прийнята ООН Міжнародна стандартна галузева класифікація видів економічної діяльності (ISIC) [7]. Однак для цілей теоретичного аналізу зроблене припущення поділу економіки на сектор експортованих і сектор неекспортованих товарів, як і будь яке абстрагування, є виправданим, оскільки дозволяє сконцентруватися на найбільш суттєвих рисах явища, відкинувши другорядні чи похідні.

На наявність експортованих та неекспортованих (непереміщуваних) товарів звернули увагу ще класики, зокрема Дж. С. Мілль та Д. Рікардо, які відносили до експортованих усі кінцеві товари, а всі фактори виробництва (працю, землю, капітал) – до неекспортованих. Але лише в середині ХХ ст. були розроблені моделі, які відобразили структурні наслідки існування неекспортованих товарів, зокрема, зміну структури внутрішнього виробництва, викликану зміною торговельного балансу, ускладнення пристосування до скорочення сукупного попиту, загострення проблеми безробіття та ін.



За класифікатором ISIC, до експортованих товарів наближено відносять продукцію сільського господарства, видобуток мінеральної сировини та продукцію галузей переробної промисловості. А будівництво, внутрішній транспорт, послуги зв'язку, комунальні послуги, як правило, вважають неекспортованими. Між тим технічний прогрес, особливо у сфері комунікацій, постійно розширює перелік експортованих послуг. Ступінь експортованості товарів визначають два основних чинника – транспортні витрати та протекціоністська торговельна політика. Чим меншою є частка транспортних видатків у загальному обсязі витрат виробництва, тим більше можливостей експортувати товар. Протекціоністська політика за рахунок підвищення митних тарифів чи запровадження квот, тобто створення штучної цінової переваги, може перевести товари з експортованих у неекспортовані. Товар також не буде експортуватись, якщо на світовому ринку ціни на нього нижчі за ціни власного виробництва.

Наявність неекспортованих товарів і послуг породжує низку особливостей. Внутрішній попит на непереміщувані товари та їх пропонування повинні зрівноважуватись, зменшення попиту не може компенсуватись зростанням експорту. Ціни на неекспортовані товари можуть значно відрізнятись від цін світового ринку, тому що немає конкурентного тиску.

Розглянемо модель оптимізації структури виробництва у відкритій економіці, в якій виробництво експортованих і неекспортованих товарів перебуває на межі виробничих можливостей (*PPF*), тобто весь наявний капітал і праця залучені у виробництво, рівень безробіття відповідає його природному рівню. Від'ємний нахил і опуклість кривої *PPF* означають, що збільшення виробництва одного виду товару можливо лише за рахунок зменшення виробництва іншого, а при переміщенні ресурсів між секторами економіки їх віддача спадає. Пропорції заміни показує кут нахилу кривої виробничих можливостей у кожній точці, який визначає гранична норма трансформації:

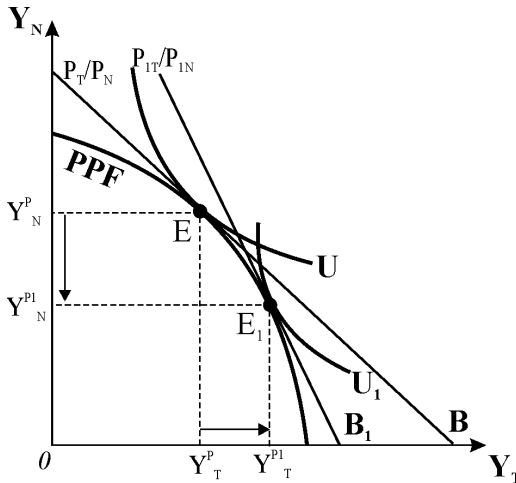
$$MRT_{TN} = MC_T / MC_N = P_T / P_N$$

де  $MC_T$ ,  $P_T$  – граничні витрати та ціна експортованих товарів,

$MC_N$ ,  $P_N$  – граничні витрати та ціна неекспортованих товарів.

Відношення  $P_T / P_N$  представляє собою відносну ціну експортованих товарів, виражену у неекспортованих товарах, тобто реальний валютний курс ( $e = P_T / P_N$ ), і графічно відображається прямою з від'ємним нахилом ( $-e$ ), яка є аналогом бюджетної лінії *B*. Реальний обмінний курс як відносна ціна відіграє голо-

вну роль у розподілі діяльності між секторами експортованих і неекспортованих товарів, він стимулює виробників і споживачів зробити оптимальний вибір з поміж цих двох видів благ всередині країни.



**Рис. 1. Модель оптимізації структури виробництва і споживання у малій відкритій економіці**

$P_N = MRS_{TN}$ ), то в країні встановиться оптимальна структура виробництва, яка точно відповідатиме структурі споживчого попиту (рис. 1).

Точка дотику кривої виробничих можливостей (PPF) і бюджетної лінії  $B$  показує, що початковий реальний валютний курс, тобто початкове співвідношення цін експортованих і неекспортованих товарів ( $P_T/P_N$ ) визначило рівноважні обсяги їх виробництва за максимального ВВП у точці  $E$ . Коли ж відносна ціна експортованих товарів підвищується ( $P_{1T}/P_{1N}$ ), бюджетна лінія змінює кут нахилу ( $B \rightarrow B_1$ ), а структура виробництва і споживання оптимізується у точці  $E_1$ . Переміщення рівноваги у точку  $E_1$  означає, що в економіці відбуваються структурні зрушення: виробництво прямує до розширення випуску більш цінного експортованого товару і скорочення виробництва неекспортованого. Коли б відносна ціна експортованих товарів падала, то ресурси почали б переміщуватись у протилежному напрямку.

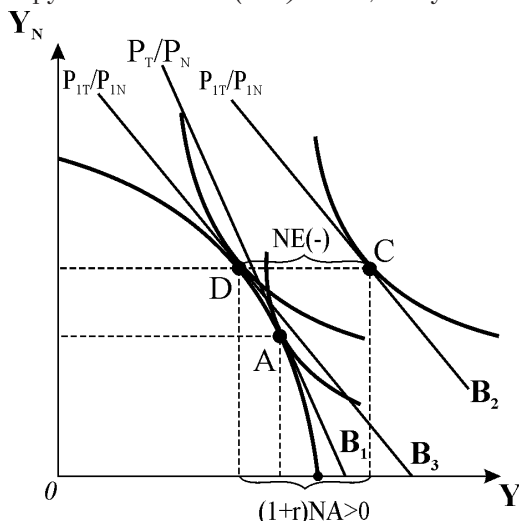
Отже, оптимальну структуру виробництва у відкритій економіці визначає відносна ціна експортованих товарів. За рівно-

Загальний обсяг внутрішнього поглинання (абсорбції) складається з товарів внутрішнього виробництва та імпортованих товарів. Смаки і уподобання споживачів відносно експортованих і неекспортованих товарів описуються кривими байдужості, кут нахилу яких визначає гранична норма заміни благ. Якщо відносна ціна товарів  $P_T/P_N$  буде відповідати граничній нормі їх заміни для споживачів ( $MRT_{TN} = P_T/P_N$ ), то в країні встановиться оптимальна структура виробництва, яка точно відповідатиме структурі споживчого попиту (рис. 1).

важною відносною ціною виробники максимізують додану вартість, а споживачі купують товари обох секторів у пропорції, яка відповідає пропорціям їх виробництва. Але сам рівень рівноважної ціни визначається взаємодією інтересів виробників і споживачів.

У відкритій економіці внутрішня абсорбція розподіляється між двома видами товарів – експортованими і неекспортованими. Коли економіка перебуває у рівноважному стані, то сукупний дохід і сукупні видатки рівні. Але існує різниця між видами товарів і послуг. Оскільки неекспортовані товари і послуги не переміщуються, то в стані рівноваги їх виробництво повинно дорівнювати їх споживанню:  $Y_N = A_N$ . Для експортованих товарів і послуг такої рівності не потрібно: коли внутрішнє виробництво менше за споживчий попит, то нестача виповнюється за рахунок імпорту, і навпаки, при перевищенні виробництвом споживання надлишок товарів експортується.

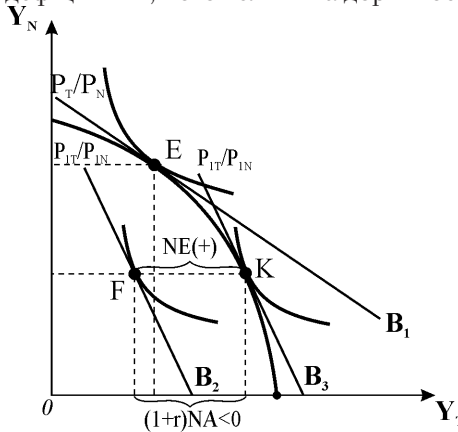
Розширимо межі нашого аналізу, до якого включимо стан первинного поточного рахунку (торговельний баланс) і наявність у країні чистих зарубіжних активів або ж зовнішнього боргу. Модель на рис. 2 представляє ситуацію, коли виробництво відповідає точці  $A$ , але країна мала попередньо нагромаджені чисті зарубіжні активи  $(1+r)NA > 0$ , тому має можливість витратити



**Рис. 2. Оптимізація виробництва і споживання у малій відкритій економіці за наявності чистих зарубіжних активів**

більше, ніж виробляє, її споживання відповідає точці  $C$ . Дві шкали цін ( $B_1$  і  $B_2$ ), дотичні до кривих байдужості в точках  $A$  і  $C$ , показують, що чисті зарубіжні активи збільшують багатство, і до того ж відносна ціна експортованих товарів в точці  $C$  нижча, оскільки бюджетна лінія у точці  $C$  більш похила, ніж у точці  $A$ . Внаслідок зміни відносних цін, через підвищення ціни неекспортованих товарів, бюджетна лінія

змінює кут нахилу ( $B \rightarrow B_3$ ), створюються стимули для спрямування ресурсів із сфери експортованих товарів до неекспортованих товарів, виробництво рухається від точки  $A$  до точки  $D$ . Виробництво в точці  $D$  означає, що вищий попит на неекспортовані товари, порівняно з точкою  $A$ , задовольняється внутрішнім виробництвом, а на експортовані – імпортом, який оплачується нагромадженими іноземними активами. Торговельний баланс дефіцитний, його величина дорівнює відрізку  $DC$ .



**Рис. 3. Оптимізація виробництва і споживання**

Одночасно зменшується виробництво неекспортованих товарів, порівняно з точкою  $E$ , оскільки їх відносна ціна впала внаслідок загального звуження попиту. За рахунок розширення експорту виникає надлишок первинного поточного рахунку  $FK$ .

Таким чином ринковий механізм через коливання реального обмінного курсу, вираженого у відносних цінах експортованих і неекспортованих товарів, змінює структуру відкритої економіки і забезпечує потрібний оптимум виробництва і споживання.

Торговельний дефіцит повинен бути врівноважений у майбутньому позитивним сальдо поточного рахунку. Якщо деякий час внутрішні економічні суб'єкти живуть за рахунок іноземних кредитів, то з настанням періоду повернення боргів виникає необхідність відповідних зрушень, змін у структурі внутрішнього виробництва, які забезпечать оплату зовнішнього боргу. Перехід від торговельного дефіциту до позитивного сальдо торговельного балансу не проходить безболісно. Відбувається зниження рівня споживання у порівнянні з випуском продукції. Попит на неекспортовані товари скорочується, і зайняті в сфері неек-

спотрує ситуацію, коли в країні нагромадились зовнішні борги, які потрібно виплачувати. Країна біднішає і споживає все менше товарів обох видів. Споживання переміщується з точки  $E$  в точку  $F$ . Більш стрімка шкала цін у точці  $F$  свідчить, що відносна ціна експортованих товарів зросла, тому виробництво зростає, тому виробництво експортованих товарів переміщується в точку  $K$ , тобто збільшується випуск експортованих товарів, потрібних для сплати боргу.

спортованих товарів і послуг втрачають роботу. Вони змушені шукати її в секторі експортованих товарів, який розширюється, оскільки фірми можуть продавати свою продукцію на світовому ринку, але це потребує часу або зміни місця проживання.

Структурні зрушення найчастіше виникають через різку зміну рівнів внутрішніх видатків. На моделях ми розглянули одну з причин такої зміни – настання періоду погашення зовнішнього боргу, що зменшує внутрішнє споживання. Але подібні структурні зрушення можуть бути викликані і несподіваним зростанням споживання, і зростанням багатства країни через відкриття нових джерел природних ресурсів, класичним прикладом якого стала „голландська хвороба“, або різким стрибком світових цін. Вони можуть спричинитися економічним популізмом уряду, який, прагнучи заручитись підтримкою населення, реалізує масштабні соціальні програми, на які бюджетних коштів не вистачає.

В усіх випадках перелив ресурсів із сектора неекспортованих товарів до експортованих потребує серйозної структурної перебудови і викликає значні проблеми. Для пом'якшення негативних наслідків структурних зрушень в економіці уряди розробляють програми структурної перебудови. До них входять заходи з підвищення ефективності державних інвестиційних програм, реструктуризації державних компаній, стимулювання розвитку експортного сектора за рахунок зниження торговельних бар'єрів, проводиться реформа системи ціноутворення, особливо в державному секторі та сільському господарстві, змінюється митне і податкове законодавство. Зазвичай застосовуються такі макроекономічні заходи, як посилення жорсткості податкового режиму, зміна фінансово-кредитної політики, девальвація національної валюти. Глибина і швидкість змін в цілому залежать від держави та її можливостей підкріплювати ці зміни значними інвестиційними ресурсами. Надзвичайно великі витрати, які супроводжують структурну перебудову, вимагають коштів, яких часто не знаходять всередині країни. Кредити на проведення структурної перебудови надають міжнародні фінансові організації (МВФ, Світовий банк, ЄБРР та ін.), проте їх допомога оцінюється економістами неоднозначно.

Розглянуті теоретичні моделі знайшли своє підтвердження в реальному житті багатьох країн. Чинник зовнішньої заборгованості став причиною жорстких структурних зрушень в економіках більшості країн, що розвиваються, зокрема латиноамериканських. Вплив більшості з розглянутих чинників структурних змін, за винятком нових джерел природних ресурсів, відстежуєть-

ся і у вітчизняній економіці. Зокрема, функціонування у режимі відкритості внаслідок зміни відносних цін посилило сировинну орієнтованість української економіки всупереч задекларованій інноваційно-інвестиційній стратегії розвитку. Девальвація гривні штучно підвищила конкурентоспроможність вітчизняного експорту, тобто спричинила зростання відносної ціни ( $P_T/P_N$ ) не за рахунок зниження ціни на неекспортовані товари, а за рахунок штучного підвищення ціни експортованих товарів і зробила зовнішній, а не внутрішній попит основним чинником економічного розвитку, сприяла зростанню відпливу капіталу з країни. Кошти, одержані Україною від зовнішніх запозичень, спрямовувалися переважно на споживання, на розширення соціальних програм у руслі популістської політики урядів і політичних сил, що змінювались при владі. Практика їх нераціонального використання закріпилася і стала на заваді вкрай необхідних структурних змін.

**Проведений аналіз** показує, що застосування неокласичного підходу та розширеної моделі оптимізації структури виробництва і споживання до теоретичного аналізу структурних зрушень у відкритій економіці дозволяє виявити основні їх чинники та загрози для макроекономічної стабільності, а отже, врахувати їх при розробці програм структурної перебудови. Прикладні аспекти цього аналізу стануть предметом подальших досліджень автора.

## Література

1. Дзись Г. Структурна перебудова економіки України // Економіка України. – 1994. – № 6. – С. 17-25; Геєць В. Структура економіки і структурна політика її стабілізації // Економіка України. – 1995. – № 4. – С. 15-29; Грищенко А. Структура ринкового трансформування інверсійного типу // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 4-10;
2. Сакс Д., Ларрен Ф. Макроэкономика. Глобальный подход. – М.: Дело, 1999. – С. 714-747.
3. Киреев А.П. Международная экономика. Учебное пос. для вузов: В 2-х ч. – Ч. I. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 3. – Видавничий центр „Академія“, 2002. – 952 с.
5. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М.Чистов, А.Є.Никифоров, Т.Ф.Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 440 с.
6. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посібн. – Львів: Новий світ-200, 2006. – 340 с.
7. International Standard Industrial Classification (ISIC), Revision 3 // <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?C1=14&Lg=1>.

**Деркач Т.А.,**  
*аспірант, Уманський ДАУ*

**Бечко В.П.,**  
*асистент, кафедра фінансів і кредиту Уманського ДАУ*

## ДО ПИТАННЯ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

*У статті розглядається склад, структура оборотних засобів сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах господарювання.*

*The article is devoted to the problem of the composition, the structure of circulating assets of agricultural enterprises in market conditions of managing.*

Побудова ринкової моделі економіки зумовлює необхідність дослідження фінансів підприємств, складовою яких є оборотні засоби. Беручи участь у процесі виробництва, оборотні засоби за один повний цикл свою вартість повністю переносять на знову створений продукт. Від складу, структури, розміщення оборотних засобів та джерел їх формування певною мірою залежить розмір фінансових ресурсів підприємства. Як один із найважливіших елементів відтворювального процесу вони забезпечують платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників.

За сучасних умов господарювання проблема забезпечення оборотними засобами для керівництва підприємства є першочерговою, а удосконалення методів і форм їх організації – головним завданням фінансової політики підприємства.

Цій проблемі присвячені роботи багатьох економістів зокрема В.Г. Андрійчука, Г.Ф. Білоусенка, М.Я. Дем'яненка, Л.П. Деркач, С.С. Осадця, М.З. Пізенгольця, І.Є. Януль та багатьох інших. Але як свідчать результати дослідження на сьогодні, незважаючи на тривалий термін дослідження категорії оборотних засобів, досі не вщухають наукові дискусії щодо їх сутності, оскільки їй правильне розуміння має не лише теоретичне, але і важливе практичне значення, і є основою для пошуку резервів підвищення ефективності їх використання.

Підприємство, авансуючи у виробництво оборотні засоби повинно збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійного їх накопичення, підвищувати ефективність їх використання, з метою зростання обсягів виробництва та реалізації продукції та її конкурентоздатності. Таким чином, від ефективності управління оборотними засобами залежить фінансовий стан підприємства і його місце в ринковому середовищі.

У дослідженнях, що проводилися за умов планової економіки, широкого поширення набуло тлумачення категорії оборотних засобів як “матеріальних”.

На нашу думку, такий погляд спотворює найбільш важливі їх риси. Ототожнюючи оборотні засоби з товарно-матеріальними цінностями, прихильники такого визначення ігнорують те, без чого вони не можуть існувати як економічна категорія. Оборотні засоби знаходяться в постійному русі, і в жодному разі не є в буквальному розумінні матеріальними цінностями.

У процесі дослідження встановлено, що тлумачення оборотних засобів як сукупності матеріальних цінностей призводить до того, що окремі економісти стосовно них часто застосовують терміни “споживаються”, “затрачаються”, “витрачаються”. Тим часом вони не витрачаються, не затрачаються і не споживаються, а авансуються для того, щоб повернутися після закінчення одного кругообігу і вступити в інший. Вони виступають як авансована вартість, що зумовлює їх повернення після завершення кругообігу у вихідний пункт. Момент авансування оборотних засобів є однією із істотних і відмінних рис і відіграє важливу роль у встановленні їх економічної межі.

Тому при визначенні економічної суті оборотних засобів, на нашу думку, обов’язково повинні бути присутні вказівки на те, що вони авансуються у виробництво, оскільки авансуванням підкреслюється їх безперервний рух, динамізм.

Підкреслюючи особливість кругообігу капіталу як авансованої вартості, К.Маркс зазначав: “...капітальна вартість взагалі авансується, а не витрачається, оскільки ця вартість, пройшовши різні фази свого кругообігу, знову повертається до свого вихідного пункту. Це характеризує її як авансовану вартість” [8, с. 245]. Таке трактування повною мірою варто віднести і до оборотних засобів. Крім того, слід зазначити, що свідченням авансування оборотних засобів є не річний або квартальний їх обсяг, а тільки забезпечення ними одного кругообігу, після чого авансована вартість повертається і вступає в наступний кругообіг.

Зазначені розбіжності у визначенні сутності оборотних засобів, на наш погляд, викликані недостатньо чіткою позицією



щодо єдності і розходженням руху вартості та споживчої вартості. Загальновідомо, що товар – це єдність вартості та споживчої вартості. Відтворення в суспільстві, де діє закон вартості й існують товарно-грошові відносини, є єдністю руху споживчої вартості і вартості. Процес виробництва включає створення як споживчої вартості, так і вартості. Авансована вартість у процесі кругообігу приймає різні форми. На певних стадіях, зокрема виробництва, до неї приєднується новостворена вартість, яка після реалізації продукції утворює фонд споживання і фонд нагромадження. Споживча вартість після реалізації готової продукції закінчує свій рух на цьому підприємстві.

Таким чином, витрачається, споживається, змінює свою первісну форму, і тому зникає споживча вартість, яка становить речовий зміст оборотних засобів. Авансована вартість не зникає і не споживається, а пройшовши призначений їй шлях, повертається і починає наступний кругообіг, супроводжуючи рух нової споживчої вартості.

В більш пізніших дослідженнях щодо сутності оборотних засобів, проведених Бірманом А.М. [1, с.143] уже підкреслюється факт авансування підприємством оборотних засобів. Таке трактування оборотних засобів є, безумовно, більш точним порівняно з розглянутими вище, оскільки автор підкреслює, що оборотні засоби – це авансовані у виробництво засоби, а не сума вартості останніх.

Перехід України на ринкові умови господарювання зумовив прийняття законодавчих та нормативних актів, якими визначена значна кількість економічних термінів. По-новому трактується категорія “оборотні засоби”. Відповідно до Закону України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” термін “оборотні засоби” замінено на “оборотні активи”.

Саме це і спричинило дослідження цих обох категорій, оскільки в бухгалтерському обліку відсутнє розмежування між ними.

Термін “активи” з латинського означає “діяльний, діючий”, що дає підстави стверджувати, що оборотні активи як економічна категорія відображає вартість лише “діючих” засобів, які приносять підприємству вигоди (прибутки, створені з досить локальною метою) для обслуговування лише операційної діяльності підприємства, пов’язаної з процесами поточного виробництва продукції та її реалізації.

Конкретизація цього терміна забезпечена окремими національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а саме: П(С)БО 2 „Баланс”, П(С)БО 4 „Звіт про рух грошо-

вих коштів” та П(С)БО 5 „Звіт про власний капітал”. Значна частина інформації про оборотні активи розкривається у примітках до фінансових звітів.

Визначення оборотних активів приведене в економічній енциклопедії: „Оборотні активи – грошові кошти підприємств, фірм, компаній, що авансуються в об’єкт, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткотерміновому періоді (до одного року)”.

У національних стандартах бухгалтерського обліку оборотні активи визначаються як „грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання впродовж операційного циклу чи протягом 12 місяців з дати балансу”.

Зарубіжними економістами це визначення сутності оборотних активів, відповідно до міжнародної термінології бухгалтерського обліку, зводиться до того, що активи або засоби підприємства є господарчими ресурсами, здатними принести певні вигоди підприємству. Вони характеризують господарські засоби підприємства за їх складом та напрямками використання. Обороти всієї сукупності активів і окремих його видів підпорядкований певним циклам – господарському, операційному та інвестиційному.

Оборотні активи, перебуваючи в постійному русі становлять єдиний процес, забезпечений відповідним оборотним капіталом.

Загальновідомо, що оборотні засоби в процесі авансування досить таки тісно пов’язані з конкретним джерелом їх формування – капіталом. Звідси і потреба в розумінні економічної природи категорій „оборотні засоби” та „оборотний капітал”, оскільки існують не поодинокі тлумачення, що зводяться до їх ототожнення.

У вітчизняній практиці існують різні підходи щодо трактування поняття „капітал”. Зокрема, за даними дослідження Бутинця Ф.Ф., Кужельного М.В., Сопка В.В., капітал є величиною, яка визначається як різниця між активами та зобов’язаннями [3, 6, 9].

Інші економісти, зокрема Бланк І.А., Калабухова С.В., під капіталом розуміють різні активи, що виражені в матеріальній формі (наприклад, основні засоби, матеріали, сировина, незавершене виробництво, готова продукція тощо) [2, 4].

Поєднання цих двох підходів щодо визначення поняття „капіталу” можливе лише за умов виділення активного та пасивного капіталу. Активний капітал можна застосувати для характеристики активів з наступним його розподілом на основний та

оборотний. Під основним капіталом розуміють довготермінові активи, а під оборотним – оборотні активи.

Пасивний капітал – це джерело утворення активів, що поділяється на власний та залучений.

Категорії „оборотні активи” та „оборотний капітал” взаємопов’язані. Наслідком такої взаємопов’язаності є те, що оборотний капітал завжди виступає джерелом формування оборотних активів, фіксується в пасиві балансу, а оборотні активи, навпаки, відображають характер їх розміщення, і в операційному циклі представлені в активі балансу. Це дає підстави стверджувати, що ці дві категорії є самостійними і в їх основі закладений властивий лише їм економічний зміст.

Здійснюючи виробничо-господарську діяльність кожне підприємство змушене мати в своєму розпорядженні відповідний капітал, направлений на формування оборотних активів. Капітал, що спрямовується на придбання оборотних активів виступає в кількох формах: власний капітал, довгострокові зобов’язання, короткострокові кредити банків, поточні зобов’язання тощо. Він може збільшуватися шляхом розподілу доходу підприємства, внесення додаткового капіталу власниками, отримання короткострокових позик банку, відстрочення поточного зобов’язання.

Досліджуючи сутність категорії оборотних засобів, відповідно до нових умов господарювання, потребує подальшого вивчення їх економічного змісту.

Серед економістів досі ведуться дискусії щодо доцільності включення до вартісного складу оборотних засобів мінеральних добрив та дорослих тварин, які за своєю сутністю є предметами праці.

Окремі економісти пропонують враховувати добрива в складі основних засобів, спираючись на те, що за способом перенесення вартості К.Маркс відносив їх до основного капіталу [8, с.13 ].

Відносити добрива до складу основних засобів неможливо – з причини складності відображення цього процесу в обліку.

Організація сільськогосподарського виробництва та обліку витрат унеможливує визначення щорічного ефекту від внесення добрив під певну культуру, оскільки в основному добрива під певні культури вносяться щорічно, а ефект, як правило одного року, накладається на інші. Крім того, ступінь впливу окремих видів добрив, внесених під різні культури, неоднаковий.

Це пояснюється тим, що добрива беруть участь у декількох виробничих циклах, при цьому повністю втрачають свою

натурально-речову форму за один цикл виробництва. А це, як відомо, притаманно оборотним засобам. Тому в практичній діяльності сільськогосподарських товаровиробників при організації обліку та плануванні добрива відносяться до оборотних засобів, включаючись при цьому до групи виробничих запасів.

Методологія бухгалтерського обліку не дає змоги відобразити добрива у складі основних засобів. Крім того, перерозподіл витрат між окремими культурами в різні роки із врахуванням їх післядії вимагає додаткових витрат для виконання цих операцій, що, на нашу думку, є недоцільним, враховуючи відсутність практичної у цьому потреби.

У науковій літературі не вщухають дискусії щодо доцільності віднесення до складу оборотних засобів сільськогосподарських підприємств молодняка тварин.

Проводячи дослідження характеру використання дорослої худоби, К.Маркс писав, що вона може відноситися як до основних, так і до оборотних засобів. „Худоба в якості робочої худоби є основний капітал. Тварини на вирощуванні і відгодівлі є сирим матеріалом, який як продукт вступає до кругообігу, тому вони є не основним, а оборотним капіталом” [8, с.181].

Організація бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств передбачає дорослу худобу, що використовується як робоча, а також продуктивну худобу основного стада відносити до основних засобів. Вибракувана із основного стада худоба, яка перебуває на відгодівлі, відноситься до оборотних засобів сфери виробництва.

Стосовно молодняка тварин, перебуваючи на вирощуванні, вони є предметом праці незалежно від їх призначення: для відтворення основного стада, чи відгодівлі на м'ясо та реалізації. Це дає підстави стверджувати, що незалежно від характеру використання молодняка тварин слід зараховувати до оборотних засобів сфери виробництва.

Організація бухгалтерського обліку відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2 “Баланс” передбачає молодняка тварин і тварини на вирощуванні та відгодівлі виділяти в окрему групу “Тварини на вирощуванні та відгодівлі”, де відображають їх за справедливою вартістю.

Окремі економісти стверджують, що “молодняк тварин і тварини на відгодівлі” має більшу схожість з незавершеним виробництвом, ніж з виробничими запасами.

Ми вважаємо, що тварини на вирощуванні та відгодівлі не ідентичні незавершеному виробництву. Процес відгодівлі може бути перерваним на будь-який момент і тварини можуть бути

реалізованими. Ми притримуємося думки, що цю групу оборотних засобів неправомірно відносити ні до виробничих запасів, ні до незавершеного виробництва, а доцільно відокремити їх в окрему групу в складі оборотних засобів сфери виробництва.

На нашу думку, цю групу оборотних засобів слід розширити, включивши до їх складу всіх тварин. Таким чином, вдалося б запобігти половинчастому рішенню, коли одна частина тварин обліковується в складі оборотних засобів, а інша – основних.

Відокремивши всіх тварин в окрему класифікаційну групу „Тварини” та поділивши її на групи: дорослі тварини; тварини на відгодівлі; молодняк тварин, можна суттєво удосконалити класифікацію оборотних засобів. Це сприятиме покращенню обліку як основних, так і оборотних засобів при одночасному підвищенні його якості та аналітичності.

Робота підприємств у ринкових умовах вимагає дослідження й іншого аспекту оборотних засобів. З цього погляду, є важливим дати відповідь на два питання: чи є оборотні засоби лише госпрозрахунковою, чи ще і фінансовою категорією. Тракткування оборотних засобів лише як госпрозрахункової категорії, на наш погляд, принижує їх роль у відтворювальному процесі і призводить на практиці до того, що організація управління ними фактично здійснюється односторонньо, що не дає змоги запустити в дію усі можливості, закладені в оборотні засоби. Ми розділяємо думку тих економістів, які досліджують оборотні засоби в постійному русі, в тісному поєднанні з комплексом питань, які відносяться до забезпечення розширеного відтворення підприємств за умов роботи їх у ринкових умовах.

Низка економістів вважають оборотні засоби суто фінансовою категорією, тобто ототожнюють засоби з джерелами їх формування. Зокрема, Круш З.А. відзначає, що „...оборотні засоби є єдністю натурально-речових елементів, які виражені в грошовій оцінці та джерел їх формування, важливим із яких є короткостроковий банківський кредит” [5, с. 6].

Окремі економісти не погоджуються з визначенням сутності оборотних засобів як фінансової категорії. Так, Радіонова В.М. вважає, що за економічною сутністю „...оборотні засоби не фінансова, а загальноекономічна категорія. У зв'язку з цим, величина грошових засобів, що знаходяться в обороті підприємства, не може бути віднесена до фінансових ресурсів”. Фінансові відносини, що мають місце за сучасних умов господарювання сільськогосподарських підприємств дають можливість створення передумов існування оборотного капіталу, а фінансові ресурси цих підприємств – базу для первісного формування та наступ-

ної зміни його розміру. Вона виділяє факти виникнення фінансових відносин у сфері функціонування оборотних засобів: у процесі утворення статутного капіталу підприємства, формування фінансових ресурсів для збільшення власних оборотних засобів та при їх інвестуванні у цінні папери тощо [10, с. 89-91].

Найбільш ґрунтовно це питання вивчено Лісіціан Н.С. [7]. Аналізуючи кругообіг оборотних засобів, вона відзначає їх безпосередній зв'язок із відтворенням суспільного продукту та виробничих фондів. Результати її дослідження дають змогу повніше розкрити сутність оборотних засобів і виявити шляхи прискорення їх обігу. Вагомим аргументом у підтвердження цього погляду за сучасних умов господарювання є здійснення акту купівлі-продажу не лише на рівні підприємства, але і розвиток товарно-грошових відносин на рівні його структурних підрозділів. Це проявляється в процесі розпаювання земель сільськогосподарськими підприємствами, коли селянин, здавши свої паї, отримує від орендаря у вигляді плати продукцію рослинництва і тваринництва. За цих умов широкого розповсюдження на підприємстві набули товарно-грошові відносини. Форму товару набуває усе вироблене на виробництві. Усе це і дає підставу стверджувати, що оборотні засоби виступають одночасно і госпрозрахунковою, і фінансовою категорією.

Виходячи з аналізу теоретичного дослідження суті категорії оборотних засобів, можна визначити, що оборотні засоби – це авансована вартість частини оборотних активів підприємства, призначена забезпечити безперервний кругообіг, які послідовно змінюють свою функціональну форму у вигляді засобів сфери виробництва та сфери обігу. Запропоноване визначення цього поняття більш повно розкриває економічну природу оборотних засобів та дає змогу відокремити їх від інших понять.

Це проявляється у тому, що підприємства постійно здійснюють аналіз стану власних ресурсів, визначають стан, структуру оборотних засобів з метою ефективного їх використання. Така інформація дає змогу здійснювати їх аналіз на кожній із стадій кругообігу авансованої їх вартості.

## Література

1. Бирман А.М. Планирование оборотных средств. – М.: Госкомиздат. – 1956. – 232 с.
2. Бланк И.А. Управление активами (Серия: библиотека финансового менеджера). – К.: Ника – Центр, 2000. – Вып. 6. – 720 с.
3. Бутинец Ф.Ф. Предмет и объекты контроля в сельскохозяйственных предприятиях. – К.: УСХА, 1976. – 108 с.

4. Калабухова С.В. Основні напрями управлінського аналізу оборотного капіталу / НАН У. – Донецьк, 1998. – 48 с.

5. Круш З.А. Кредит в сельскохозяйственном производстве. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 176 с.

6. Кужельный Н.В. Бухгалтерский учёт и эго контрольные функции. Практическое руководство. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 143 с.

7. Лисициан Н.С. Оборотные средства в системе воспроизводственных процессов. – М.: Наука, 1986. – 287 с.

8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. (Предисл. Ф.Энгельса. Пер. И.И. Скворцова-Степанова). – Т. 2. – М.: Политиздат, 1974. – 648 с.

9. Сопко В.В. Методика визначення фінансового становища підприємств за даними балансу // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – № 12. – С. 2-8.

10. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.; Под ред. В.М.Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

**Друзін Р. В.,**

*асистент Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського*

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛІСТІВ З БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ**

*Проведено аналіз підготовки фахівців для інституту банкрутства, що існує в Україні, розглянуті основні проблеми підготовки фахівців у цій сфері, запропонована зміна структури навчальної програми в рамках ДСВО, запропоновано введення стажування арбітражних керуючих.*

*In the article the analysis of existence in Ukraine of education of specialists is conducted for the institute of bankruptcy, the basic problems of education are examined in this sphere, the change of structure of on-line tutorial is offered within the framework State Standards in High School, introduction of internship of bankruptcy's specialist is offered.*

**Актуальність.** У сучасних умовах інститут банкрутства є одним із основних механізмів, що забезпечують перетікання неефективно використовуваних засобів з однієї галузі в іншу, від одних власників іншим. В умовах України можна говорити про інститут банкрутства, що не повністю сформувався, що виявляється в проблемах реалізації досліджуваного механізму і в проблемах окремих елементів банкрутства.

На наш погляд, однією з основних є проблема підготовки арбітражних керуючих, які в сучасних умовах є основною фігурою у банкрутстві.

**Постановка мети.** Метою цієї роботи є визначення шляхів вдосконалення підготовки фахівців для інституту банкрутства (конкурсного виробництва) в Україні.

**Об'єктом дослідження** є процес конкурсного виробництва в Україні.

**Предметом дослідження** виступає процес підготовки фахівців для інституту банкрутства в Україні.

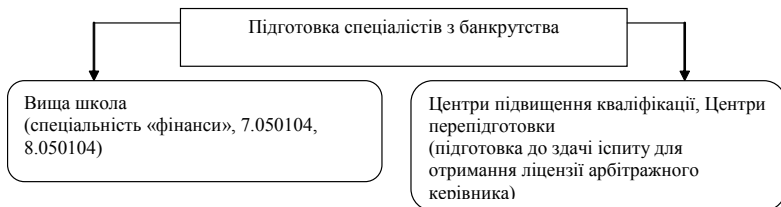
**Базою дослідження** є інститут банкрутства в Україні.

**Основна частина.** Відповідно до ст. 31 Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його



банкрутом”, арбітражним керуючим може бути фізична особа – суб’єкт підприємницької діяльності, яка має вищу економічну чи юридичну освіту та володіє спеціальними знаннями [1].

Підготовка фахівців може здійснюватися у двох напрямках (див. Рис. 1.).



**Рис. 1. Шляхи підготовки фахівців для інституту банкрутства**

*Джерело: складено автором*

Розглянемо перший напрям – Вищу школу.

У зарубіжній науковій і навчальній літературі основна увага в дослідженні проблеми, що вивчається, приділяється питанням оздоровлення (санації) підприємства різними способами. Продовженням або доповненням цієї дисципліни є криза-менеджмент, яка спрямована на вивчення особливостей управління підприємством під час економічного спаду, а також у період закінчення життєвого циклу суб’єкта господарювання.

Банкрутству, як процедурі, відводиться незначна увага, оскільки інститути банкрутства пройшли своє становлення протягом більше двох сторіч, і сама процедура є вдосконалим механізмом.

Санація для багатьох підприємств є унікальна і може бути “мистецтвом”, основам якого необхідно навчати, а надалі отримані навички удосконалюватимуться на практиці.

В Україні ця дисципліна читається в рамках спеціальності “фінанси” для освітньо-кваліфікаційних рівнів “спеціаліст” і “магістр”.

Державні стандарти вищої освіти Міністерства освіти і науки України (ДСВО МОН) передбачають таку мету викладу дисципліни “Фінансова санація і банкрутство підприємств”: формування системи знань за методологією і практичним здійсненням фінансової санації, банкрутства підприємств, фінансового забезпечення ліквідаційних процедур [2].

При цьому зміст дисципліни передбачений таким:

1. Основи фінансової санації підприємств.
2. Оцінка можливості санації підприємства.
3. Складання й узгодження плану фінансової санації підприємства.
4. Досудова санація.
5. Санація підприємств в судовому порядку.
6. Фінансування санації підприємств.
7. Реструктуризація підприємств.
8. Методи державної фінансової підтримки санації підприємств.
9. Економіко-правові аспекти банкрутства і ліквідації підприємств.

10. Особливості фінансової санації і банкрутства підприємств різних форм власності та видів діяльності.

Аналіз ДСВО МОН з цієї дисципліни дозволяє дійти висновку, що стандарт орієнтований на зарубіжні програми, питання санації, які вивчають в основному. Це підтверджується тим, що 85 % дисципліни, відповідно до стандарту, присвячено санації і 15 % – власне процедурі банкрутства. Відзначимо, що ця структура дисципліни не дозволяє досягти мети викладу курсу.

На наш погляд цей виклад дисципліни формує більш теоретичні, ніж практичні знання у майбутнього фахівця. Це пояснюється тим, що приблизно 90 % усіх справ стосовно банкрутства закінчуються ліквідацією і менше 10 % – санацією. Таким чином, відповідно до стандарту, ми навчаємо більшою мірою тому, як повинно бути і є в розвинених країнах, але у нас буде лише через декілька десятиліть.

При цьому відзначимо, що причинами такої незначної кількості реалізації планів санації є не мала кількість фахівців, а інша природа причин кризового стану і банкрутства підприємств, ніж у розвинених країнах.

У зв'язку з цим пропонуємо:

1. Значну увагу в читанні курсу приділяти питанням прогнозування неплатоспроможності та правовим аспектам банкрутства.

2. При підготовці фахівців використовувати методичні матеріали уповноваженого органу – Державного департаменту з питань банкрутства і Вищого господарського суду України;

3. На семінарських і практичних заняттях значну увагу приділяти діловим іграм, заснованим на реальних даних підприємств-банкротів, з використанням фінансової звітності та судових рішень.

Розглянемо другий напрям підготовки фахівців – підготовка

до здачі іспиту на отримання ліцензії арбітражного керуючого.

Процедура отримання ліцензії арбітражних керуючих в Україні полягає у таких етапах:

1. Прослуховування 4-денного курсу лекцій з комплексу економіко-правових дисциплін.

2. Складання іспиту (50 питань з 5 тематичних напрямів) комісії на чолі з представником уповноваженого органу інституту банкрутства в Україні – Державного департаменту з питань банкрутства.

3. Підготовка і здача пакету документів на отримання ліцензії.

**Висновки.** Під час аналізу цієї проблеми автором були виявлені такі проблеми:

1. Спостерігається низька якість підготовки фахівців, пов'язана з малим терміном підготовчих курсів.

2. У навчанні слабо практикуються нові методи навчання, зокрема ігрові.

3. Можливість отримання ліцензії у стислі терміни приводить до підвищення вірогідності махінацій з боку кредиторів і власників підприємств, які полягають у підготовці “свого” арбітражного фахівця, що призводить до зниження суспільної ефективності процедури банкрутства.

Використання зарубіжного досвіду (найбільш близькою країною з погляду законодавства у сфері банкрутства є Російська Федерація) говорить про необхідність збільшення спектру цих питань за більший проміжок часу. Причому збільшення повинне носити якісний (розширення кола знань у цій сфері), а не кількісний (дроблення цих питань, збільшення часу на їх розгляд) характер.

Аналіз інших сфер діяльності у сфері послуг, що підлягають оцінці, дозволяє зробити вивід про необхідність введення практики стажування фахівців у арбітражних керуючих, що діють, протягом деякого терміну (наприклад, в оцінній діяльності цей термін становить 1 рік).

Надалі автором передбачається проаналізувати ефективність сплати послуг арбітражного керуючого і розробити систему мотивації арбітражного керуючого.

## Література

1. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” N 2343-ХІІ від 14 травня 1992 р. // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

2. ДСВО МОН Освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста з напрямку “Економіка і підприємництво”.

**Захожай В.Б.,**

*доктор економічних наук, професор*

**Захожай О.А.**

## **МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НЕФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ**

*У статті стисло викладено методичні підходи та методи щодо управління діяльністю нефінансового сектору економіки, а також основні напрями його статистичного аналізу.*

*The article outlines methodical approaches and methods to manage activity of non-financial sector of economy and also the main ways of its statistical analysis.*

Методичне забезпечення управління діяльністю нефінансовим сектором охоплює структуру явища, систему статистичних показників, яка використовується для обґрунтування управлінських рішень, комплекс статистичних методів аналізу, методи контролю за виконанням управлінських рішень і засоби, що об'єднують ці елементи в єдиній технології. Бурхливий розвиток не фінансового сектору України та новизна означеної проблематики зумовлюють актуальність дослідження.

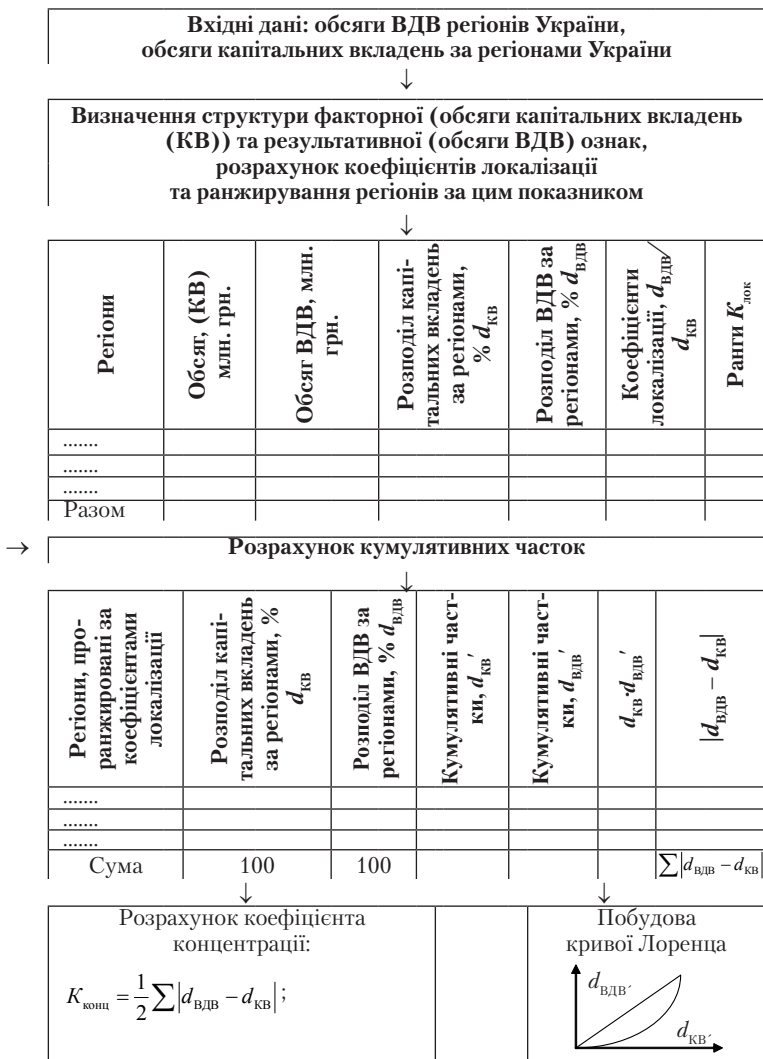
У процесі СЗУ використовується сукупність статистичних методів, зокрема:

- зведення і групування;
- аналіз взаємозв'язку результативної та факторної ознак на ґрунті аналітичних групувань;
- аналіз пропорційності розподілу ефекту та ресурсів (витрат);
- аналіз динаміки та прогнозування;
- індексний аналіз;
- факторний аналіз динаміки ефекту й ефективності;
- оцінка інтенсивності розвитку;
- аналіз балансових зв'язків.

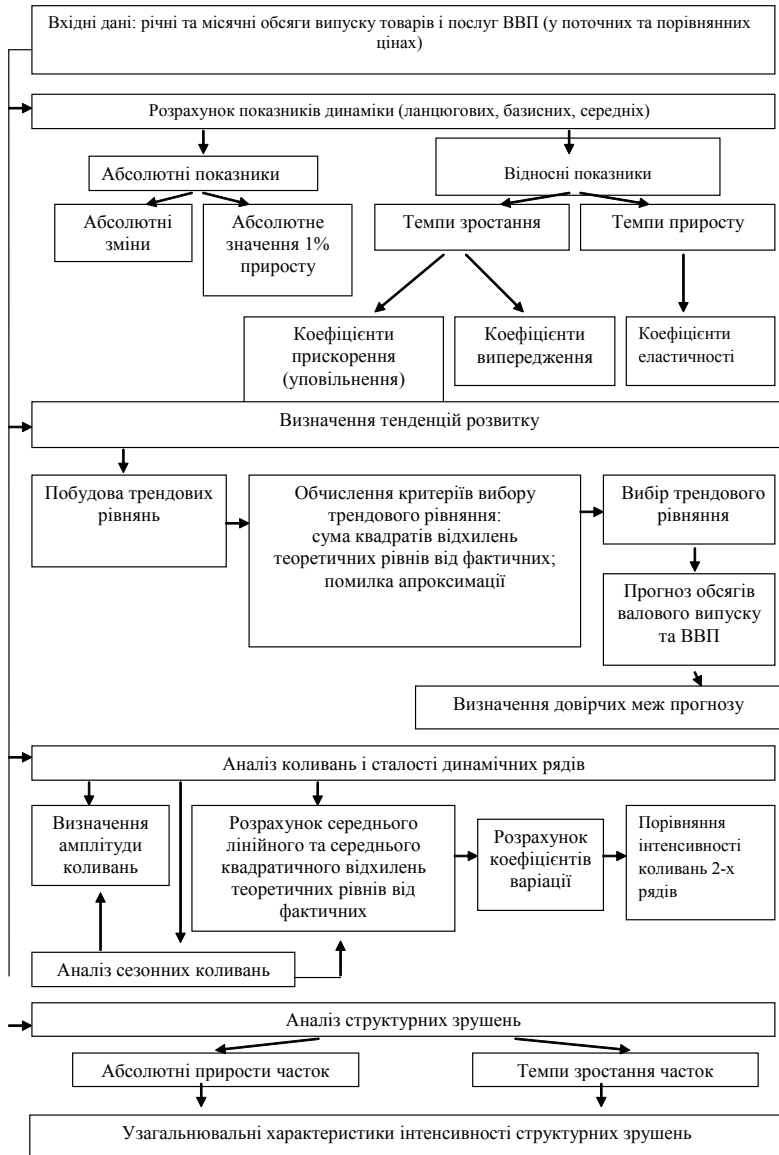
Обґрунтуванню доцільності застосування зазначених методів були присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених, як Головача А.В., Осауленка О.Г., Єріної А.М. тощо.

Метою цього дослідження є обґрунтування основних напрямів статистичного аналізу ВВП, ВДВ і капітальних вкладень та визначення ефективності їх розвитку.

Стислий виклад основних положень дослідження ілюструють рис. 1–3.



**Рис. 1. Аналіз пропорційності розподілу ВДВ і капітальних вкладень**



**Рис. 2. Аналіз динаміки і прогноз валового внутрішнього продукту**



**Рис. 3. Індексний та факторний аналіз ВВП (на прикладі ефективності витрат праці – продуктивності праці)**

Методика аналізу капіталовіддачі, фондovіддачі та інших показників ефективності аналогічна.

Комплексом статистичних методів, здійснюються також оцінка й аналіз:

- варіації обсягів та ефективності виробництва;
- кореляційного взаємозв'язку показників виробництва з основними чинниками;
- рангової кореляції обсягів виробництва і ресурсів у розподілах за країнами, регіонами, галузями та видами діяльності тощо у складі країни;
- міжнародного балансового розподілу виробництва та використання продукції;
- інтенсифікації виробництва на основі виробничої функції;
- абсолютної та відносної економії, ресурсів і витрат у

взаємозв'язку з динамікою виробництва;

- ризику виробничої діяльності;
- рейтингу учасників нефінансового сектору за основними показниками виробництва тощо.

Комплексом статистичних методів оцінюються й аналізуються показники тіньової економіки в розподілі за видами діяльності (КВЕД) тощо:

- обсягів виробництва продукції та наданих послуг;
- доходів за джерелами;
- наданих доходів у держбюджет;
- задоволення купівельного попиту;
- зайнятості населення;
- впливу чинників на тіньову економіку.

**Висновки.** Результати аналізу як база розроблення управлінських рішень. Деякі напрями розроблення рішень, спрямованих на вдосконалення управління виробничою діяльністю, які випливають з результатів аналізу, наведено в табл. 1.

*Таблиця 1*

Результати дослідження	Напрями розроблення управлінських рішень відповідно до результатів дослідження
<p>Аналіз динаміки та прогнозування валового випуску, проміжного споживання, валової доданої вартості; оцінка ролі тіньової економіки у зменшенні надходжень до держбюджету, виробництві продукції та наданні послуг, задоволенні купівельного попиту, створенні первинного капіталу, пом'якшенні напруги на ринку праці.</p>	<p>Оцінка динаміки дає можливість розробити заходи щодо сприяння підвищення обсягів виробництва з врахуванням інтенсивності та тенденцій зміни виробництва під впливом основних чинників та здійснити прогнозування з метою виконання завдань сталого економічного розвитку країни. Розроблення заходів щодо державного регулювання тіньової економіки шляхом підвищення ефективності податкової політики, стабілізації законодавства, боротьби з корумпованістю тощо.</p>
<p>Аналіз структури валового випуску, проміжного споживання, валової доданої вартості за галузями, видами діяльності та регіонами.</p>	<p>Аналіз структурних змін дає можливість дати оцінити наслідки структурної перебудови економіки і на основі цього розробити заходи щодо підвищення ефективності відповідної структурної політики.</p>



Індексний та факторний аналіз формування обсягів виробництва (ефекту), системи показників ефективності (продуктивності праці, фондівіддачі, інтенсифікації, матеріаломісткості, податкового тиску тощо).	Розроблення заходів щодо підвищення ефективності, інтенсифікації виробництва, зниження витрат – та матеріаломісткості, розроблення ефективної структурної політики щодо розміщення ресурсів і виробництва за складом нефінансового сектору.
Оцінка збалансованості та пропорційності виробництва витрат і споживання.	Міждержавні, міжгалузеві та міжрегіональні збалансованості розподілу й використання продукції (див. розд. 2). Розроблення заходів щодо підвищення ефективності розподілу ресурсів і результатів виробництва за структурою нефінансового сектору.

Управлінські рішення розробляються і за іншими аспектами аналізу ефективності виробництва.

### Література

1. Єрина А.М. Статистичне моделювання та прогнозування. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
2. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління. – К.: Держкомстат України, 2000. – 174 с.
3. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.

**Захожай В.Б.,**

*директор Інституту міжнародної економіки та фінансів, доктор економічних наук, професор МАУП, академік МКА*

**Казак О.А.**

## СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМ ОБІГОМ

*У статті наведено стисле визначення статистичного забезпечення управління грошовим обігом, а саме: завдання і напрями його статистичного аналізу. Визначені макрочинники, що впливають на характер цього процесу, виділені користувачі інформації, а також методи статистичного дослідження.*

*The article gives a brief definition of statistical support of money circulation management, the tasks and ways of its statistical analysis. Macrofactors, which influence on this process, information users and also the methods of statistical investigation are determined in the article.*

Дослідженням цієї проблеми займалися низка українських вчених, а саме Гальчинський А.І., Савлук М.І., Мороз А.М., Головач А.В. та інші. Ними створений потужний арсенал методів оцінки грошового обігу країни. Однак тема досліджена недостатньо, що підтверджує її актуальність.

Метою дослідження є обґрунтування методичних підходів щодо статистичного забезпечення управління грошовим обігом з урахуванням сукупності чинників, які впливають на цей процес.

Статистичне забезпечення управління (СЗУ) грошовим обігом – це сукупність статистичних методів, моделей і алгоритмів оброблення інформації, які використовуються для створення системи управління грошовим обігом (ГО).

Стислий виклад завдань і напрямів статистичного аналізу грошового обігу у взаємозв'язку з метою і функціями управління, необхідними для цього класифікаціями і групуваннями та системою статистичних показників висвітлено в табл. 1-7.

*Таблиця 1.*  
*Мета, функції та завдання СЗУ грошовим обігом*

<b>Програми управління грошовим обігом</b>	<b>Мета і функції управління</b>	<b>Завдання і напрями статистичного дослідження</b>
Рівень цін	Регулювання рівня цін у взаємозв'язку з обсягами виробництва. Оцінка рівня інфляції у взаємозв'язку з обсягами грошової маси	Аналіз динаміки ВВП і цін на продукцію. Індекси, аналіз цін і обсягів ВВП. Оцінка взаємозв'язку і прогноз рівнів інфляції та грошової маси
Інвестиції	Регулювання взаємозв'язків динаміки обсягів інвестицій і грошової маси	Аналіз взаємозв'язку між обсягами інвестицій і грошової маси
Банківська система України	Забезпечення в обігу маси грошей, необхідних для функціонування банківської системи й економіки в цілому	Аналіз взаємозв'язку результатів діяльності банківської системи з показниками ГО
Готівка	Регулювання в обігу обсягів готівки. Регулювання емісійних процесів у країні	Аналіз і прогнозування обсягів готівки, частки готівки в обсязі грошової маси. Забезпечення нормативних показників обсягів готівки
Грошовий агрегат М1	Регулювання обсягів агрегату М1. Регулювання рівня процентної ставки за вкладами до запитання	Аналіз динаміки прогнозування обсягів і структури грошових агрегатів в їхньому взаємозв'язку та під впливом основних чинників. Аналіз і прогнозування соціально-економічного розвитку у взаємозв'язку з ГО
Грошовий агрегат М2	Регулювання обсягів агрегату М2. Регулювання рівня процентної ставки за строковими депозитами	
Грошовий агрегат М3	Регулювання рівня процентної ставки за трастовими операціями банків	

У процесі аналізу грошового обігу використовуються такі

види класифікацій і групувань:

1. Класифікація галузей економіки.
2. Класифікатор видів економічної діяльності.
3. Класифікація послуг.
4. Класифікація продукції та послуг.
5. Класифікатор валют.
6. Групування грошової маси за рівнем ліквідності.
7. Групування кредитів, наданих комерційними банками, за валютами країн.

8. Групування комерційних банків за обсягами вкладів населення тощо.

У процесі статистичного аналізу грошової маси України можна скористатися різними видами групувань. Схеми деяких з них наведено нижче (див. табл. 2-6).

*Таблиця 2.*  
*Структура грошової маси України за рівнем ліквідності*

Складові грошової маси	млн. грн.	Питома частка в обсязі грошової маси (МЗ), %
М0		
Кошти до запитання в національній валюті		
М1		
Строкові депозити в національній валюті		
М2		
Трастові вклади в національній валюті		
МЗ		

*Таблиця 3.*  
*Кредити, надані комерційними банками України  
суб'єктам економіки*

	млн. грн.	%
Усього у тому числі: у національній валюті в іноземній валюті		

Таблиця 4.  
Кошти на рахунках підприємств, організацій та населення  
в КБ України

	млн. грн.	%
Усього у тому числі: у національній валюті в іноземній валюті		

Таблиця 5.  
Зовнішній торговельний оборот

	млн. дол. США	%
Усього у тому числі: експорт імпорт		

Таблиця 6.  
Залежність обсягів вкладів населення в комерційні банки  
від рівня доходів населення (аналітичне групування)

Розподіл населення за рівнем доходів на одну особу, грн.	Частка на- селення, %	Середній обсяг вкладу на депозит в комерцій- ний банк, грн.
I		
II		
III		
...		
Усього		

Таблиця 7.  
Система показників грошового обігу

Назва показ- ника	Зміст, формула розрахунку	Економічна інтерпре- тація і призначення показника
<b><u>АБСОЛЮТНІ</u></b>		

1. Обсяг M0	Сума коштів на "руках"	Зміст див. вище
M1	M0 + депозити до запитання.	
M2	M1 + кошти на строкових рахунках	
M3	M2 + кошти за транзовими операціями банків	
2. Грошова база	M0 + готівка в сейфах банків + резерви комерційних банків на рахунках НБУ	
3. Обсяг ВВП	сума доданої вартості всіх галузей економіки	
4. Обсяг інвестицій		
5. Обсяг грошового обігу	визначається як сума результатів операцій з надходження грошей за певний період	
Відносні		
1. Швидкість обігу грошей		Кількість обертів, які робить грошовий агрегат, щоб забезпечити певний рівень економічної діяльності
2. Індекс інфляції (цін)	$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$ де $p$ – ціни, $q$ – обсяг випущеної продукції	Узагальнює динаміку цін, є дефлятором вартісних показників
3. Рівень монетизації	$PM = \frac{GM(M3)}{ВВП}$	Показує, яка частка ВВП зберігається в грошовій формі
4. Грошовий мультиплікатор	$M_n = \frac{M3}{\text{Грош. база}}$	Індикатор ефективності монетарної політики НБУ; відображає реальну вартість грошей

5. Індекс купівельної спроможності грошей	$I_{\text{к.с.}} = \frac{1}{I_p}$	Відображає зміну номінальної вартості грошової одиниці з урахуванням зміни цін і тарифів
6. Кількість оборотів грошей	$V = \frac{\text{ВВП}}{\text{М}}$ <p>де ВВП – номінальний; – загальна маса грошей (середні залишки грошей за період)</p>	Показує, скільки в середньому за рік оборотів здійснила грошова маса
7. Час одного обороту грошової маси	$t = \frac{\text{М}}{\text{ВВП}} \cdot \text{Д}$ <p>де Д – кількість календарних днів у періоді</p>	Зворотний показник швидкості ГО
8. Купюрний склад грошової маси	$\bar{\text{M}} = \frac{\sum \text{M}f}{\sum f}$ <p>де М – вартість купюр, f – кількість купюр</p>	Відображає питому вагу грошових знаків різної вартості в загальній грошовій масі, що перебуває в обігу

На характер ГО впливають різноманітні макрофактори, які можна класифікувати:

1. *За економічним призначенням:*

1) основоположні: обсяг ВВП; обсяг інвестицій; обсяг грошової маси, яка перебуває в обігу; обсяг грошової бази; розмір бюджетного дефіциту; стан платіжного балансу; рівень зайнятості; рівень інфляції;

2) похідні: структура розміщення грошової маси; обсяг платоспроможного попиту населення; рівень доходів населення;

3) стан ринків: грошового, фінансового, фондового, кредитних ресурсів, засобів виробництва, робочої сили; рівень оподаткування; темпи інфляції; курс національної грошової одиниці; чисті зобов'язання Уряду.

2. *За походженням:*

1) чинники, що виникають у результаті дії об'єктивних економічних законів: грошового обігу, попиту і пропозиції грошей, ефект кредитного мультиплікатора;

2) чинники, що виникають у зв'язку з державним регулюванням економіки: монетарна політика; грошово-кредитна політика (процентна політика, політика обов'язкового резер-

вування, політика операцій на відкритому ринку); фіскальна політика; податкова політика; політика регулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

Користувачами інформації, отриманої внаслідок статистичного оброблення даних щодо обігу грошової маси України, є:

Міністерство фінансів України;

1) Верховна Рада, Уряд України;

2) Національний банк України;

3) комерційні банки України;

4) Держкомстат України;

5) ринок цінних паперів;

6) підприємства, організації, установи;

7) населення країни;

8) уряди інших країн;

9) інвестори в економіку України та ін.

До методів статистичного дослідження ГО належать: аналіз пропорційності розподілу за областями вкладів населення, обсягів ВВП, а також характеристик грошових агрегатів. Останні показники за областями поки що не розраховуються.

**Щодо аналізу динаміки обсягу, структури грошової маси, то він здійснюється за даними, що подано в табл. 8 та табл. 9.**

*Таблиця 8.  
Динаміка наявності грошової маси в обігу України  
(на кінець року, млн. грн.)*

Складові грошової маси	Базовий період	Поточний період
M0		
M1		
M2		
M3		

Динаміка питомих часток окремих агрегатів у загальному обсязі грошової маси M3.

*Таблиця 9.  
Питома вага деяких грошових агрегатів у грошовій масі M3  
(на кінець періоду, %)*

Грошові агрегати	Базовий період	Поточний період
Гроші поза банками M0 (готівка)		
Кошти до запитання в національній валюті		



Строкові депозити в національній валюті та валютні вклади		
Трастові вклади в національній валюті та цінні папери комерційних банків		
Грошова маса МЗ		

Факторний аналіз динаміки за показником рівня монетизації економіки, який визначається як відношення обсягу грошової маси в обігу (агрегат МЗ) до обсягу виробленого ВВП:

$$\text{Рівень монетизації (PM)} = \frac{\text{ГМ(МЗ)}}{\text{ВВП}}$$

У наведеній формулі ефектом є обсяг грошової маси (МЗ), обсяг ВВП є витратами, а рівень монетизації економіки – ефективністю.

**Приклад.** Розрахунок показників проведено за даними табл. 10.

Таблиця 10.

Показники	базовий рік	поточний рік
ВВП, млн. грн.	93 365	102 593
Агрегат МЗ, млн. грн.	12 541	15 718
Рівень монетизації, %	13 432	15 321

Факторний аналіз динаміки ефекту (обсягу грошової маси, що перебуває в обігу – агрегату МЗ):

$$MЗ = PM \cdot \text{ВВП};$$

$$\Delta MЗ_{PM} = (PM_1 - PM_0) \cdot \text{ВВП}_1 = (15,321 - 13,432) \cdot 102593 = 1937,98 \text{ (млн. грн.)};$$

$$\Delta MЗ_{\text{ВВП}} = (\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0) \cdot PM_0 = (102593 - 93365) \cdot 13,432 = 1239,5 \text{ (млн. грн.)};$$

$$\Delta MЗ = \Delta MЗ_{PM} + \Delta MЗ_{\text{ВВП}} = (MЗ)_1 - (MЗ)_0;$$

$$\Delta MЗ = 1937,98 + 1239,5 = 15718 - 12541 \approx 3177 \text{ (млн. грн.)}.$$

Факторний аналіз динаміки рівня монетизації економіки.

$$\text{Рівень монетизації економіки } PM = \frac{MЗ}{\text{ВВП}}.$$

$$\Delta PM_{(MЗ)} = \frac{(MЗ)_1 - (MЗ)_0}{\text{ВВП}_1} = \frac{15718 - 12541}{102593} = 3,097\% \quad ;$$

$$\Delta PM_{\text{ВВП}} = \frac{(MЗ)_0}{\text{ВВП}_1} - \frac{(MЗ)_0}{\text{ВВП}_0} = \frac{12541}{102593} - \frac{12541}{93365} = 12,22 - 13,43 = (-1,2)\% ;$$

$$\Delta PM = \Delta PM_{(MЗ)} + \Delta PM_{\text{ВВП}} = \Delta PM_1 - \Delta PM_0 ;$$

$$\Delta PM = 3,097 + (-1,2) = 15,321 - 13,432 = 1,89\%.$$

Факторний аналіз динаміки за показником швидкості обігу грошової маси, який визначається як відношення обсягу виробленого ВВП до обсягу грошової маси, що перебуває в обігу (агрегат М3).

$$\text{Швидкість обігу грошової маси } \Pi_B = \frac{\text{ВВП}}{(\text{М3})} :$$

Подальший розрахунок усіх показників проведемо за даними табл. 11.

Таблиця 11.

Показники	Базовий рік	Звітний рік
ВВП, млн. грн.	93 365	102 593
Агрегат М3, млн. грн.	12 541	15 718
Швидкість обігу грошової маси, оборотів за рік	7,445	6,527

Факторний аналіз динаміки швидкості обігу грошової маси.

$$\text{Швидкість обігу грошової маси } \Pi_B = \frac{\text{ВВП}}{(\text{М3})}$$

$$\Delta \Pi_{\text{ВВП}} = \frac{\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0}{(\text{М3})} = \frac{102593 - 93365}{15478} = 0,587 \text{ (оборотів)} ;$$

$$\Delta \Pi_{(\text{М3})} = \frac{\text{ВВП}_0}{(\text{М3})_1} - \frac{\text{ВВП}_0}{(\text{М3})_0} = \frac{93365}{15718} - \frac{93365}{12541} = (-1,504) \text{ (оборотів)} ;$$

$$\Delta \Pi = \Delta \Pi_{\text{ВВП}} + \Delta \Pi_{(\text{М3})} = \Pi_1 - \Pi_0 ;$$

$$\Delta \Pi = 0,587 + (-1,504) = 6,527 - 7,445 = -0,917 \text{ (оборотів)}.$$

Окремо розраховується показник швидкості обігу готівки (М0). Це пов'язано з тим, що обсяги готівки, які перебувають в обігу, свідчать про рівень розвитку економіки і тому є об'єктом глибокого дослідження. Методика розрахунку швидкості обігу готівки відрізняється від розрахунку швидкості обігу грошової маси (агрегат М3). Так, якщо розраховуючи швидкості обігу грошової маси, її обсяги співвідносять з обсягами виробленого ВВП, то швидкість обігу готівки розраховують, співвідносячи її обсяги з обсягами надходжень виручки в каси НБУ. Так, швидкість обігу готівки розраховується так:

$$\text{швидкість обігу готівки } \Pi_{\Gamma} = \frac{\text{надходження виручки в каси НБУ (вир.)}^{\cdot}}{(M0)}$$

Зміна швидкості обігу готівки, зумовлена зміною в обсягах надходжень виручки в каси НБУ, визначається:

$$\Delta\Pi_{\Gamma(\text{вир.})} = \frac{(\text{вир.}_1) - (\text{вир.}_0)}{(M0)_1}$$

Вплив обсягів готівки в обігу на швидкість обігу готівки визначається:

$$\Delta\Pi_{\Gamma(M0)} = \frac{\text{вир.}_0}{(M0)_1} - \frac{\text{вир.}_0}{(M0)_0}$$

Загальний приріст швидкості обігу готівки за рахунок двох чинників:

$$\Delta\Pi_{\Gamma} = \Delta\Pi_{\Gamma(\text{вир.})} + \Delta\Pi_{\Gamma(M0)} = \Pi_{\Gamma_1} - \Pi_{\Gamma_0}$$

Висновки. Таким чином, наведені методичні підходи щодо статистичного забезпечення управління грошовим обігом є важливою інформаційно-аналітичною базою розробки управлінських рішень за результатами статистичного дослідження грошового обігу. Пріоритетним є аналіз його взаємозв'язку з іншими характеристиками макроекономіки, зокрема з платіжним балансом і чинниками, що його визначають, а саме: циклічними коливаннями вітчизняної і світової економіки, інтеграцією і глобалізацією фінансових відносин, структурою фінансових витрат, рівнем інфляції, ступенем тінізації економіки, структурними змінами в світовій торгівлі та ін.

## Література

1. Гальчинський А.І. Теорія грошей. – К.: Основи, 1996. – 412 с.
2. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пудовкіна та ін., За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
3. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.
4. Фінансова статистика / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач, Г.Ф. Шепітко. – К.: МАУП, 2002. – 220 с.

**Званська В. А.,**

*аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

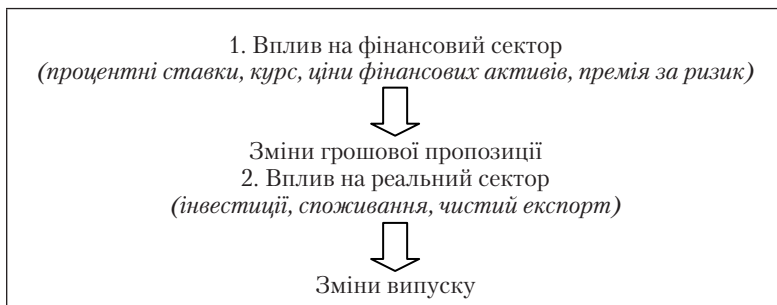
*У статті досліджується вивчення нових моделей трансмісійного механізму, а також ефективне їх поєднання за для досягнення від цього максимального результату.*

*The article finds out the necessity to investigate the new models of transmission mechanism and also their efficient combination in order to achieve maximum result.*

**Постановка проблеми.** Погляди, щодо напрямів трансмісійної дії грошово-кредитної політики відрізняються навіть у країнах з ринковою економікою, не дивлячись на те, що теоретичні й емпіричні дослідження в цій області проводилися там протягом декількох десятиліть. Країни з перехідною економікою переважно лише приступають до процесу вироблення прийнятної моделі трансмісійного механізму економіки, залежно від умов і цілей функціонування якого і застосовуються різні режими грошово-кредитної політики, покликані забезпечити ефективність перехідних процесів.

Сучасний аналіз монетарної політики будується на вивченні всього ланцюжка взаємозв'язків в економіці: від ухвалення рішень грошовою владою до конкретного механізму дії грошових шоків на реальний сектор з урахуванням зворотних зв'язків, тобто реакції грошової влади на зміну ситуації в реальному секторі економіки після реалізації заходів у області грошово-кредитної політики. Монетарна політика має досить складний передавальний механізм, від якості роботи якого, залежить ефективність політики в цілому. Структура трансмісійного механізму складається з каналів, що є своєрідними ланцюжками макроекономічних змінних, по яким передаються зміни в грошово-кредитній політиці, та залежить від конкретних економічних умов, поведінки економічних агентів, структури фінансової системи країни і методів грошово-кредитного регулювання [1, с. 2].

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження трансмісійного механізму має дуже важливе значення для економіки кожної країни. Тому вивченням цієї проблеми займалися багато вчених і науковців, серед них: Дж.М. Кейнс, Дж. Тобін, Ф. Мішкін. Сучасні науковці, такі як Міщенко В.І., Моїсєєв С.Р., Нікіфоров П.Ф., Унковська Т.Є. та багато інших досліджують механізм грошово-кредитної трансмісії і його вплив на економіку певної країни, а також визначають характерні для усіх країн особливості. Так, наприклад, у широкому значенні, грошовий передавальний механізм працює на трьох стадіях. На першій стадії інструмент центрального банку (облікова ставка, операції на відкритому ринку) робить вплив на ринкові процентні ставки, валютний курс, ціни на активи й умови кредитування. На другій стадії зміни у фінансовій кон'юнктурі ведуть до змін у номінальних витратах домашніх господарств і фірм. Нарешті, в процесі третьої стадії під впливом змін у сукупному попиті спостерігається коректування темпів економічного зростання. Таким чином, механізм грошової трансмісії в найзагальнішому вигляді може бути схематично представлений так (рис.1).



**Рис. 1. Схема каналів грошової трансмісії**

Відмінності між каналами грошової трансмісії проводяться на першій і другій стадіях на основі припущень про характер взаємозв'язків в економіці. Очевидно, що порушення в будь-якій ланці передавального механізму можуть призвести до зниження або навіть відсутності будь-яких результатів грошово-кредитної політики. Наприклад, незначні зміни ставки відсотка на грошовому ринку або відсутність реакції сукупного попиту на динаміку ставки відсотка розривають зв'язок між коливаннями грошової маси й обсягом випуску. Ці порушення в роботі

передавального механізму грошової політики особливо сильно виявляються в країнах із перехідною економікою.

При аналізі каналів трансмісійного механізму в перехідних економіках слід враховувати вплив двох таких чинників:

1. Передавальний механізм у перехідних економіках розвивається в умовах безперервної зміни економічної поведінки суб'єктів, становлення і розвитку технологічної та інституційної структури.

2. На трансмісійний механізм, крім впливу грошово-кредитної політики, впливає безліч внутрішніх і зовнішніх чинників. Таким чином, при реалізації монетарної політики центральний банк повинен враховувати наслідки економічних шоків, що виникають незалежно від його власного впливу, а також вплив технологічних і структурних змін у трансформаційній економіці та зміни в поведінці економічних суб'єктів.

**Метою статті** є дослідження конкретних механізмів впливу трансмісійного механізму грошово-кредитної політики на економіку країн. У статті потрібно дослідити необхідність вивчення нових моделей трансмісійного механізму, а також ефективно їх поєднання для досягнення від цього максимального результату. Порівнявши традиційну кейнсіанську модель трансмісійного механізму, що містить тільки один канал впливу сигналів грошово-кредитної політики на рівень інвестиційних витрат у реальному секторі — через зміну реальних процентних ставок, із сучасними моделями монетарної трансмісії, показати, що є недостатнім пояснення змін в інвестиціях тільки коливаннями вартості кредитних ресурсів.

Сучасні моделі трансмісійного механізму містять різні канали грошової трансмісії, але найчастіше називаються процентний і кредитний канали, канал цін активів і деякі їх модифікації.

**Виклад основного матеріалу.** Процентний канал (interest rate channel) грошово-кредитної політики, вказаний ще в роботах Дж. М. Кейнса, традиційно вважається головним каналом трансмісійного механізму і описує вплив центрального банку на економіку через регулювання процентних ставок. Цей механізм заснований на припущенні про те, що грошова влада використовує обсяг ліквідних засобів в економіці для контролю над процентними ставками і, отже, для стимулювання інвестицій та інших компонентів сукупного попиту. Основна ідея, закладена в ньому, полягає у такому: збільшення номінальної грошової маси знижує процентну ставку внаслідок ефекту ліквідності, а це, своєю чергою, стимулює зростання інвестицій і сукупних

витрат в цілому, що приводить до збільшення реального випуску [2, с. 16]. Схема функціонування процентного каналу грошової трансмісії може бути представлена так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Процентна ставка  $\downarrow$   $\rightarrow$  Інвестиції  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

У економічній літературі вплив процентного каналу іноді розбивають на два канали дії: ефект заміщення і канал доходу.

Канал (або ефект) заміщення (substitution effect in consumption) побудований на перевагах економічних суб'єктів зберігати, або витратити свої засоби у нинішній момент часу залежно від динаміки ринкової ставки відсотка. Наприклад, зниження процентних ставок робить заощадження менш привабливими, збільшуючи при цьому поточне споживання, у тому числі і за рахунок розширення кредитування, внаслідок чого росте сукупний попит і обсяг випуску. Схематично канал заміщення можна представити так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Процентна ставка  $\downarrow$   $\rightarrow$  Збереження  $\downarrow$   $\rightarrow$  Споживання  $\uparrow$   $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Сукупний попит  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Слід зазначити, що канал працюватиме, якщо в економіці широко поширені споживчі кредити, кредитні карти й інші фінансові послуги, призначені для споживачів товарів і послуг.

Канал доходу (income channel), або грошових потоків (cash flow channel), побудований на розширенні кредитування, що пояснюється зростанням грошових потоків у фірмах і зниженням ризику кредитування при зростанні грошової маси та зниженням процентних ставок, тобто підвищенням ліквідності фірм, що гарантує повернення виданих ресурсів. Крім того, зниження процентних ставок перерозподіляє дохід від кредитора до позичальника, що збільшує купівельну спроможність позичальників, їх споживання і сукупний попит. Схема роботи цього механізму виглядає так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Процентна ставка  $\downarrow$   $\rightarrow$  Грошові потоки  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ризик втрати  $\downarrow$   $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Споживання  $\uparrow$   $\rightarrow$  Інвестиції  $\uparrow$   $\rightarrow$  Сукупний попит  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Результати досліджень, проведених у декількох європейських країнах, показують, що один процентний канал не в змозі впливати на сукупний попит в умовах сучасної економіки. Це відображає значення інших каналів трансмісійного механізму в процесі грошово-кредитного регулювання.

Механізм кредитного каналу (credit channel) надає особливого значення діяльності банків у трансмісійному впливі на економіку. Цей погляд заснований на недосконалому фінансових ринків, що виникає в результаті так званого асиметричного

розподілу інформації між позичальниками і кредиторами, при цьому банки виступають як фінансові посередники, згладжуючи наслідки цієї асиметрії. Кредитний канал найбільшою мірою поширений у країнах Європи [3]. Цей механізм заснований на припущенні, що грошова влада може здійснювати вплив не лише на процентні стави, але і на рівень премії за різними фінансовими активами. Отже, фірми стикаються із зміною співвідношення між вартістю зовнішніх запозичень (шляхом емісії боргових зобов'язань або акцій) і альтернативними витратами інвестування власних засобів. Імпульси грошово-кредитної політики в таких моделях передаються по іншим каналам і не пов'язані з безпосереднім впливом на рівень процентних ставок. Велика увага приділяється проблемі асиметрії інформації у стосунках між банком і позичальником та її впливу на вартість кредитування реального сектору банками. Найчастіше в літературі в рамках кредитного каналу, виділяють два варіанти трансмісії: вузький канал, або канал банківського кредитування, і широкий (балансовий) канал.

Канал банківського кредитування (bank lending channel) працює завдяки тому, що з розширенням грошової пропозиції центральним банком в першу чергу збільшується обсяг надмірних резервів комерційних банків. Відповідно, із зростанням об'єму ліквідних засобів комерційні банки розширюють пропозицію кредитних ресурсів. І навпаки, якщо центральний банк зменшує об'єм резервів, що знаходяться у розпорядженні комерційних банків, то тим самим вимушує їх скоротити пропозицію кредитів. А оскільки значне число фірм і домогосподарств покладається на банківське кредитування, то скорочення кредитної пропозиції знижує і об'єм їх сукупних витрат [3, с.18–19]. Цей механізм найбільш характерний для економіки, в якій банки є основним джерелом позикових засобів для фірм. Схема функціонування каналу банківського кредитування може бути представлена так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Резерви  $\uparrow$   $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Інвестиції  $\uparrow$   
 $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Якщо канал банківського кредитування припускає, що розширення пропозиції кредитних ресурсів банками відбувається унаслідок збільшення їх ліквідності, то балансний канал (balance sheet channel) грошової трансмісії, заснований на ефекті зниження ризику кредитування, при збільшенні загального об'єму грошової маси в економіці. Зокрема, балансний, або широкий, канал кредитування припускає, що із зростанням грошової пропозиції відбувається зростання цін фінансових ак-



тивів, зокрема, зростання вартості акцій компаній. За цих умов банки розширюють пропозицію кредитних ресурсів, оскільки висока ціна акцій фірм-позичальників служить певною гарантією повернення засобів [4, р. 12-13]. Схема роботи цього механізму виглядає таким чином:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Капіталізація (ціна акцій)  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ризик втрат банку  $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Інвестиції  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Канал непередбаченого зростання рівня цін (unanticipated price level channel) також заснований на зниженні ризику кредитування. Проте в цьому випадку це пов'язано з припущенням, що зростання загального рівня цін (інфляція) покращує фінансове становище фірм, оскільки фінансові зобов'язання реального сектору виражені, як правило, в номінальних величинах і, відповідно, знецінюються при зростанні цін. З іншого боку, фірми мають у своєму розпорядженні реальні активи, вартість яких не змінюється при підвищенні рівня цін в економіці. Таким чином, схему передавального механізму можна представити так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ціни (неочікуване зростання)  $\uparrow$  Чисті активи  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ризик втрат банку  $\downarrow$   $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Інвестиції  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Наступний канал грошової трансмісії пов'язаний з ефектом ліквідності домогосподарств (households liquidity effect) і діє через основну складову агрегованого випуску (ВВП) – споживання. Зокрема, зростання цін фінансових активів викликає збільшення чистих активів домогосподарств (якщо допустити, що їх борги фіксовані в номінальних величинах, а заощадження зберігаються у фінансових активах). Відповідно, знижується ймовірність фінансових ускладнень, і домогосподарства збільшують витрати на споживання предметів тривалого використання і нерухомість [4, с. 3-4]. Схема цього каналу влаштована таким чином:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ціни фінансових активів  $\uparrow$   $\rightarrow$  Чисті активи домогосподарств  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ймовірність фінансових ускладнень  $\downarrow$   $\rightarrow$  Споживання товарів тривалого користування і витрати на нерухомість  $\uparrow$   $\rightarrow$  Сукупний попит  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Одним з варіантів передавального механізму, близьким, по суті, до ефекту ліквідності домогосподарств, є канал добробуту, або ефект багатства (wealth effect). Так само, як і у разі ефекту ліквідності, зростання грошової пропозиції, призводить до підвищення цін акцій і викликає збільшення багатства домогосподарств. Відповідно збільшується їх поточне споживання (у цьому випадку – всіх видів товарів), сукупний попит і, зре-

штою, — випуск [4, р. 4-5]. Схема цього каналу може бути представлена так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ціни фінансових активів  $\uparrow$   $\rightarrow$  Багатство домогосподарств  $\uparrow$   $\rightarrow$  Споживання  $\uparrow$   $\rightarrow$  Сукупний попит  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Наступним основним механізмом грошової трансмісії в економіці можна назвати канал цін активів (asset price channel). Історично першим варіантом цього механізму трансмісії є теорія q-Тобіна (Tobin's q theory) [5, с. 423]. Як і у випадку з кредитним каналом грошової трансмісії, передбачається, що із збільшенням грошової пропозиції відбувається зростання цін на акції. Проте подальші міркування будуються не на основі оцінки ризику втрат з боку кредитора, а на припущеннях щодо поведінки позичальника. Так, у міру зростання капіталізації фірми, її балансова вартість зростає і фірма має можливість нарощувати свої активи, здійснюючи нові інвестиції. Схематично це може бути представлено так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Капіталізація (ціна акцій)  $\uparrow$   $\rightarrow$  q-Тобіна Інвестиції  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Іншим важливим різновидом механізму грошової трансмісії на основі цін активів є курсовий канал (exchange rate channel), або канал валютного курсу. Значення цього механізму наголошується, у першу чергу, в країнах, що розвиваються. При цьому в країнах з режимом фіксованого валютного курсу вказаний канал не діє, оскільки внутрішні процентні стави в такій системі ендогенні. Найбільшою мірою канал валютного курсу виявляється в економіці з вільно плаваючим обмінним курсом національної валюти, де всі рухи процентних ставок відображаються на поведінці обмінного курсу [4, р.10-11]. Незважаючи на те, що в довгостроковому періоді обмінний курс визначається фундаментальними чинниками (наприклад, паритетом купівельної спроможності), його рухи в короткостроковому періоді залежать від рівноваги на ринку фінансових активів. При зниженні внутрішніх процентних ставок (наприклад, внаслідок м'якої грошово-кредитної політики) попит на національну валюту знижується, що призводить до зниження номінального і реального курсів національної валюти, а отже — до зростання чистого експорту та сукупного попиту:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Внутрішня процентна ставка  $\downarrow$   $\rightarrow$  Обмінний курс національної валюти  $\downarrow$   $\rightarrow$  Чистий експорт  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Існування курсового каналу грошової трансмісії часто береться під сумнів. Так, М. Фрідмен заперечував роль обмін-

ного курсу в механізмі грошової трансмісії, оскільки грошово-кредитна політика робить вплив на випуск і ціни безпосередньо через зміни в структурі портфелів фінансових активів й інвестиційних рішень. Рухи обмінного курсу є лише наслідком дії грошово-кредитної політики на ціни та випуск. Проте існування незалежного каналу валютного курсу можливо і в перехідних економіках з обмеженнями на рух капіталу, високим ступенем доларизації економіки, зокрема при знаходженні обмінного курсу у межах валютного коридору.

Нарешті, можна виділити окремо монетаристський канал (monetarist channel), який описує прямий ефект дії грошової пропозиції на ціни активів, причому цей ефект виявляється швидше, ніж зміни в процентних ставках [2, с. 17]. Застосування інструментів грошово-кредитної політики через зміну грошової бази веде до коригування структури активів і цін на них, що врешті-решт відображається на реальному секторі економіки. Схематично монетаристський канал можна представити так:

Грошова маса  $\uparrow$   $\rightarrow$  Резерви  $\uparrow$   $\rightarrow$  Ціни фінансових активів  $\uparrow$   
 $\rightarrow$  Кредити  $\uparrow$   $\rightarrow$  Сукупний попит  $\uparrow$   $\rightarrow$  Випуск  $\uparrow$

Окрім перерахованих, кожен центральний банк розробляє свої власні специфічні канали, що враховують національні особливості економіки [7, с. 43]. Так, наприклад, окрім вищезгаданих моделей трансмісійного механізму, в теорії і практиці грошового обігу відомі такі: інфляційний канал (inflation channel), що пояснює динаміку споживання в умовах цінової невизначеності; канал інфляційних очікувань (inflation expections channel), що характеризує вплив змін у грошово-кредитній політиці на інфляційні очікування; портфельний канал (portfolio channel), що описує ефект перерозподілу портфелів фінансових активів домогосподарств і фірм.

**Висновки.** Таким чином, встановлення переважаючих в економіці каналів грошової трансмісії дозволяє сформулювати підходи і принципи до вибору центральним банком певного режиму грошово-кредитної політики, а також зумовлює ефективність застосування широкого набору інструментів монетарного регулювання.

## Література

1. Моїсєєв С.Р. Трансмісійний механізм грошово-кредитної політики // Бізнес і банки. – 2002. – № 45. – С. 1–5.
2. Kuttner K.N., Mosser P.C. The Monetary Transmission Mecha-

nism: Some Answers and Further Questions // Federal Reserve Bank of New York, Economic Review. – 2002. – № 8 (1). – P. 15-24.

3. Bernanke Ben S., Mark Gertler. Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission // National Bureau of Economic Research. – 1995. – NBER Working Paper. – № 5146. – 47 p.

4. Mishkin F. The Transmission Mechanism and the Role of Asset Prices in Monetary Policy // National Bureau of Economic Research. 2001. NBER Working Paper № 8617. – 23 p.

5. Tobin J. Monetary Policies and the Economy: The Transmission Mechanism // Southern Economic Journal. 1978. – Vol. 44. – № 3. – P. 421–431.

6. Корчагін О. Моделі трансмісійного механізму грошово-кредитної політики // Банківський весник. – 2004. – № 11. – С. 40-44.

**Іванчук Н.В.,**

*магістр Національного університету “Острозька академія”*

## **ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

*Досліджуються теоретичні та практичні аспекти формування активів підприємства на прикладі ВАТ “Рівнеазот”. Пропонуються шляхи удосконалення структури активів та пасивів підприємства для забезпечення фінансової стійкості та ліквідності.*

*The article investigates theoretical and practical aspects of enterprise’s assets’ forming after the example of open joint-stock company “Rivneazot”. The author offers the ways to improve assets’ and liabilities structure in order to provide financial stability and liquidity.*

**Постановка проблеми.** Величина активів підприємства залежить від обсягу фінансових ресурсів, якими воно володіє. Структура покриття активів джерелами формування безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Оптимально сформовані активи, за рахунок певної структури фінансових ресурсів, дозволяють підприємству безперервно здійснювати свою діяльність, підтримувати на достатньому рівні свою платоспроможність, а також мати певний резерв коштів для швидкого реагування у непередбачуваних ситуаціях, коли раптово настане необхідність сплачувати свої борги. Тому тема дослідження є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Активи підприємства та джерела їх формування досліджували такі вчені, як І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, О.В. Авраменко, Л.Т. Соляник, М.Д. Білик, М.Я. Рупняк, В.В. Ковальов, Г.Г. Кірейцев, М.Я. Коробов, В.М. Суторміна, Є.С. Стоянова, А.Д. Шеремет та ін. Здобутки цих науковців створили вагомий підґрунтя для подальших теоретичних та практичних досліджень.

Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення формування активів підприємства на основі оцінки сучасного їх стану та джерел формування, а також вивчення теоретичних аспектів досліджуваної проблематики.

**Виклад основного матеріалу.** В економічній літературі від-

сутній єдиний підхід щодо визначення сутності активів підприємства. Згідно з Національними положеннями (стандартів) бухгалтерського обліку, активи – це ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [1].

За І.О. Бланком, активи підприємства – це контрольовані ним економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, які характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю і здатністю генерувати дохід, постійний оборот яких у процесі використання пов'язаний з чинником часу, ризику та ліквідності [2, с. 19-20].

Інші автори значно вужче розглядають активи як майно, що є у власності підприємства [3, с. 148; 4, с. 524; 5, с. 57].

Таким чином, активи підприємства можна охарактеризувати як ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, які характеризуються детермінованою вартістю, продуктивністю і здатністю генерувати дохід, постійний оборот яких у процесі використання пов'язаний з чинником часу, ризику й ліквідності та призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Джерелами формування активів підприємства виступають фінансові ресурси, які можна визначити, як сукупність грошових коштів (як у фондовій, так і у нефондовій формах), яку змогло зосередити у своєму розпорядженні підприємство на певний момент для здійснення своєї статутної діяльності шляхом вкладення цих коштів у активи підприємства для забезпечення розширеного відтворення та виконання фінансових зобов'язань.

Основними критеріями ефективності формування активів є фінансова стійкість та ліквідність підприємства.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також – затрати на його розширення та оновлення [6, с. 87]. Наявність у підприємства власного оборотного капіталу є дотриманням мінімальної умови фінансової стійкості.

Виділяють чотири типи фінансової стійкості:

– абсолютна стійкість – для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів. Платоспроможність підприємства гарантована;

– нормальна стійкість – для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики. Платоспроможність підприємства гарантована;

– нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів і довгострокових кредитів та позик, залучаються короткострокові кредити та позики. Платоспроможність підприємства порушена, але її можна відновити;

– кризовий фінансовий стан – для забезпечення запасів не вистачає джерел їх формування. Підприємству загрожує банкрутство.

Ліквідність підприємства – це його здатність здійснити перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань [7, с. 37]. Вона визначається за допомогою таких показників, як коефіцієнт абсолютної, загальної та швидкої ліквідності, алгоритм розрахунку яких наведено у табл. 1.

Таблиця 1.  
Показники оцінки ліквідності підприємства

№ п/п	Показники	Умовне позначення	Методика розрахунку	Характеристика
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<i>Кабс</i>	$K_{абс} = \frac{ГК}{ПЗ}$ , де <i>ГК</i> – грошові кошти та їх еквіваленти; <i>ПЗ</i> – поточні зобов'язання	Визначає, яку частку поточних зобов'язань підприємство може погасити на даний момент часу. Нормативне значення – не менше 0,2-0,25
2	Коефіцієнт загальної ліквідності	<i>Кзаг</i>	$K_{заг} = \frac{ОА}{ПЗ}$ , де <i>ОА</i> – оборотні активи	Показує, яка величина поточних активів припадає на 1 гривню поточних зобов'язань. Норматив – не менше 2,0

3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шв}$	$K_{шв} = \frac{OA - Z}{ПЗ}$ , де $Z$ – запаси	Враховує найбільш ліквідні поточні активи, що припадають на 1 гривню поточних зобов'язань. Нормативне значення – 1,0-1,5
---	--------------------------------	----------	---	--

Для оцінки ефективності формування активів також потрібно дослідити ліквідність балансу, що виражається в ступені покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошову готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань.

З цією метою статті активів умовно розподіляють на чотири групи, залежно від ступеня їх ліквідності [8, с. 279]:

1)  $A_1$  – абсолютно ліквідні активи (грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення);

2)  $A_2$  – активи, що швидко реалізуються (готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість);

3)  $A_3$  – активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси та незавершене виробництво);

4)  $A_4$  – активи, що важко реалізуються (основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво).

Відповідно, усі зобов'язання, залежно від строковості їх погашення, поділяють також на чотири групи:

1)  $\Pi_1$  – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав);

2)  $\Pi_2$  – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку);

3)  $\Pi_3$  – довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку та позики);

4)  $\Pi_4$  – власний (акціонерний) капітал, що є постійно в розпорядженні підприємства.

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо:  $A_1 \geq \Pi_1$ ;  $A_2 \geq \Pi_2$ ;  $A_3 \geq \Pi_3$ ;  $A_4 \leq \Pi_4$ .

Проаналізуємо склад та структуру активів ВАТ “Рівнеазот”, величину власних та позикових джерел фінансування та їх вплив на фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства більшою мірою залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів у активи. Динаміка складу та структури активів ВАТ “Рівнеазот” наведена в табл. 2 [9].



Як бачимо, величина оборотних активів зростає, але зменшується сума необоротних активів, що є в розпорядженні підприємства. На 01.01.07р. вартість майна становила 744,9 млн. грн. і зросла на 34,7 млн. грн. (4,9%) у порівнянні з попереднім періодом. Протягом року відбулося зменшення його вартості на 45,2 млн. грн. (6,1%).

Таблиця 2.  
Динаміка складу і структури активу балансу  
ВАТ "Рівнеазот" за 2005-2007 рр.

Показники	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	Відхилення (2006/2005)		Відхилення (2007/2006)	
				Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %	Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %
Валюта балансу, млн. грн. в тому числі:	710,2	744,9	699,7	34,7	104,9	-45,2	93,9
необоротні активи, млн. грн. у % до валюти балансу	540,4 76,1	528,6 71,0	197,9 28,3	-11,8 -5,1	97,8 -	-330,7 -42,7	37,4 -
оборотні активи, млн. грн. у % до валюти балансу	169,7 23,9	216,2 29,0	501,7 71,7	46,5 5,1	127,4 -	285,5 42,7	232,1 -
витрати майбутніх періодів, млн. грн. у % до валюти балансу	0,1 0,0	0,1 0,0	0,1 0,0	0,0 0,0	100,0 -	0,0 0,0	100,0 -

Найбільшу частку у складі активів ВАТ "Рівнеазот" займають необоротні активи, яка має тенденцію до зниження. Натомість, частка оборотного капіталу зростає. Наприкінці 2007 року ці показники становили 28,3 та 71,7 % відповідно.

У табл. 3 наведено динаміку джерел формування активів

ВАТ "Рівнеазот". Спостерігається тенденція до зниження суми власного капіталу підприємства, тоді як позиковий продовжує зростати. Постійно зменшується частка власних джерел у фінансуванні активів. За досліджуваний період вона змінилася з 52,4 до 34,2 %. Підвищується питома вага позикових коштів – від 47,6 до 65,8 %. Відбулося залучення зовнішніх запозичень з одночасним зменшенням величини власного капіталу, що означає посилення залежності підприємства від кредиторів.

Таблиця 3.  
Динаміка джерел формування активів  
ВАТ "Рівнеазот" за 2005-2007 рр.

Показники	На 01.01.06		На 01.01.07		На 01.01.08		Відхилення (2006/2005)		Відхилення (2007/2006)	
	На млн. грн.	%	На млн. грн.	%	На млн. грн.	%	Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %	Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %
Власний капітал, млн. грн. у % до всього	374,8 52,4		340,1 45,7		239,3 34,2		-31,7 -6,7	91,5 -	-100,8 -11,5	70,4 -
Довгострокові зобов'язання, млн. грн. у % до всього	119,9 16,9		158,2 21,2		37,2 5,3		38,3 4,4	132,0 -	-121,0 -15,9	23,5 -
Короткострокові зобов'язання, млн. грн. у % до всього	218,5 30,8		246,6 33,1		423,2 60,5		28,1 2,3	112,9 -	176,6 27,4	171,6 -
Запозичений капітал, млн. грн. у % до всього	338,4 47,6		404,8 54,3		460,4 65,8		66,4 6,7	119,6 -	55,6 11,5	113,7 -
Баланс (всього), млн. грн.	710,2		744,9		699,7		34,7	104,9	-45,2	93,9

Вплив структури активів та джерел їх формування на фінансову стійкість акціонерного товариства можна оцінити шляхом визначення типу фінансової стійкості підприємства (табл. 4).

Дані таблиці свідчать про те, що станом на перші дві дати ба-

лансу ВАТ “Рівнеазот” не мало у наявності власного оборотного капіталу. Його значення було від’ємним. На кінець 2007 р. цей показник набув додатного значення. У ВАТ “Рівнеазот” нестійкий фінансовий стан. При недостатньому обсязі власного оборотного капіталу для забезпечення запасів підприємство залуєє поряд із довгостроковими кредитами короткострокові зобов’язання. Це свідчить про порушену платоспроможність акціонерного товариства.

*Таблиця 4.  
Динаміка показників, що характеризують тип фінансової стійкості ВАТ “Рівнеазот” за 2005-2007 рр., млн. грн.*

Показники	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	Відхилення (2005/2004)		Відхилення (2006/2007)	
				Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %	Абсолютне, млн. грн.	Відносне %
Запаси	104,7	122,9	164,5	18,2	117,4	41,6	133,8
Довгострокові зобов’язання	119,9	158,2	37,2	38,3	132,0	-121,0	23,5
Короткострокові зобов’язання	218,5	246,6	423,2	28,1	112,9	176,6	171,6
Власний капітал	371,8	340,1	239,3	-31,7	91,5	-100,8	70,4
Необоротні активи	540,4	528,6	197,9	-11,8	97,8	-330,7	37,4
Власний оборотний капітал	-168,6	-188,5	41,4	-19,9	111,8	229,9	-22,0
Власний оборотний капітал + довгострокові зобов’язання	-48,7	-30,3	78,6	18,4	-	108,9	-
Власний оборотний капітал + довгострокові зобов’язання + короткострокові зобов’язання	169,8	216,3	501,8	46,5	127,4	285,5	232,0

Вкладення фінансових ресурсів підприємства у активи визначає співвідношення їх груп за рівнем ліквідності та безпосередньо впливає на ліквідність балансу підприємства. Остання визначається пропорцією фінансування активів різних ступенів ліквідності за рахунок тих чи інших груп пасивів різної терміновості. Динаміка показників ліквідності балансу ВАТ “Рівнеазот” наведена у табл. 5.

З даних таблиці видно, що ліквідність балансу ВАТ “Рівнеазот” порушена. Протягом досліджуваного періоду найбільш строкові зобов'язання значно перевищували суми найбільш ліквідних активів. На 01.01.06 р. баланс підприємства ВАТ “Рівнеазот” повністю не відповідав критеріям абсолютної ліквідності. На 01.01.07 р. найбільш строкові зобов'язання перевищували найбільш ліквідні активи, повільно реалізовані активи були меншими за довгострокові пасиви, а власного капіталу не вистачало на покриття низьколіквідних активів. На початок 2008 року з усіх чотирьох статей активів критеріям абсолютної ліквідності відповідало три. Єдиним негативним моментом було перевищення величини кредиторської заборгованості над сумою грошових коштів та їх еквівалентів

Таблиця 5.  
Динаміка показників ліквідності балансу  
ВАТ “Рівнеазот” за 2005–2007 рр., млн. грн.

Групи активів	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	Групи пасивів	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	Платіжний надлишок або нестача		
								На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08
A1	15,1	5,5	58,3	П1	152,3	218,6	274,2	-137,2	-213,1	-215,9
A2	53,1	108,7	321,4	П2	66,2	28,0	149,0	-13,1	80,7	172,5
A3	101,6	102,0	122,1	П3	119,9	158,2	37,2	-18,2	-56,1	84,8
A4	540,4	528,6	197,9	П4	371,8	340,1	239,3	168,6	188,5	-41,4

Баланс	710,2	744,9	699,7	Баланс	710,2	744,9	699,7	-	-	-
--------	-------	-------	-------	--------	-------	-------	-------	---	---	---

Наступним кроком є дослідження впливу формування активів на ліквідність підприємства.

Динаміка коефіцієнтів ліквідності ВАТ «Рівнеазот» наведена у табл. 6.

Як бачимо, коефіцієнти абсолютної, загальної та швидкої ліквідності є нижчими за нормативні значення. Це свідчить про те, що підприємство не мало достатньо коштів для погашення поточних боргів, які можуть виникнути. Отже, підприємство на моменти здійснення аналізу було неплатоспроможним і керівництву ВАТ «Рівнеазот» необхідно вжити заходів щодо підвищення ліквідних активів та зростання платоспроможності для уникнення ризику банкрутства.

Таблиця 6.  
Динаміка коефіцієнтів ліквідності  
ВАТ «Рівнеазот» за 2005-2007 рр.

Показники	На 01.01.06	На 01.01.07	На 01.01.08	Відхилення (2006/2005)		Відхилення (2007/2006)	
				Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %	Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %
Грошові кошти та їх еквіваленти, млн. грн.	15,1	5,5	58,3	-9,6	36,4	52,8	1062,5
Поточні зобов'язання, млн. грн.	218,5	246,6	423,2	28,1	112,9	176,6	171,6
Оборотні активи, млн. грн.	169,7	216,2	501,7	46,5	127,4	285,5	232,1
Запаси, млн. грн.	104,7	122,9	164,5	18,2	117,4	41,6	133,8

Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,02	0,14	-0,05	32,3	0,12	619,2
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,78	0,88	1,19	0,10	112,9	0,31	135,2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,30	0,38	0,80	0,08	127,2	0,42	210,7

Спрощений прогнозний баланс ВАТ "Рівнеазот" на 2008 р., що враховує вимоги ефективного формування активів підприємства, представлений у табл. 7.

*Таблиця 7.  
Рекомендований баланс формування активів  
ВАТ "Рівнеазот" на 2008 рік*

<b>Актив, млн. грн.</b>		<b>Пасив, млн. грн.</b>	
Необоротні активи	423,8	Власний капітал	353,2
Оборотні активи	282,6	Довгострокові зобов'язання	250,5
– запаси	179,9	Поточні зобов'язання	102,7
– грошові кошти та їх еквіваленти	20,6	– короткострокові кредити банків	33,9
– дебіторська заборгованість	82,1	– кредиторська заборгованість	68,8
Баланс	706,4	Баланс	706,4

Показники балансу було отримано на основі наступних обрахунків. Спочатку ми визначили, використовуючи середню геометричну, середньорічний темп росту чистого доходу за останні три роки, який становить 125,2 %. Ми запланували, що у 2008 р. чиста виручка зросте не менше, ніж на цю величину порівняно з 2007 роком. Вона становитиме:  $1022,2 \times 1,252 = 1279,8$  (млн. грн.). Темпи росту собівартості також не повинні перевищувати цей показник, тому виручка дорівнюватиме:  $824,7 \times 1,252 = 1032,5$  (млн. грн.). Аналогічно ми плануємо, що валюта балансу також зросте середнім темпом за останні три роки (97,8 %). Її розрахунок проводимо шляхом множення середньорічної величини валюти балансу у 2007 році та цей темп

росту:  $722,3 \times 0,978 = 706,4$  (млн. грн.).

Враховуючи, що ВАТ “Рівнеазот” є промисловим підприємством, обираємо таку структуру активів: 60 % – необоротні і 40 % – оборотні. Відповідно вони становитимуть 423,8 та 282,6 млн. грн. У складі оборотних активів необхідно, щоб середньорічна вартість запасів у 2008 році зросла не більше, ніж темп росту планованого чистого доходу. Вона становитиме:  $143,7 \times 1,252 = 179,9$  (млн. грн.). Внаслідок цього сума, що припадатиме на грошові кошти та дебіторську заборгованість, знайдеться таким чином:  $282,6 - 179,9 = 102,7$  (млн. грн.).

Для забезпечення нормальної фінансової стійкості підприємству необхідно, щоб власний капітал, плюс довгострокові зобов'язання покривали необоротні активи та запаси. Тобто, в сумі вони становитимуть:  $423,8 + 179,9 = 603,7$  (млн. грн.). Поточні зобов'язання слід сформувати у величині:  $706,4 - 603,7 = 102,7$  (млн. грн.).

Тепер повернемося до активу балансу і обрахуємо величину грошових коштів та їх еквівалентів, необхідну для дотримання мінімального рівня абсолютної ліквідності:  $0,2 \times 102,7 = 20,6$  (млн. грн.). Тому величина дебіторської заборгованості складе 82,1 млн. грн. ( $102,7 - 20,6$ ).

Для визначення величини кредиторської заборгованості у складі поточних зобов'язань, обчислимо спочатку період обороту дебіторської заборгованості. У нашому прикладі він становить 23 дні. Відповідно обсяг кредиторської заборгованості слід планувати так, щоб кошти від дебіторів надходили раніше, ніж потрібно буде сплачувати борги кредиторам, тобто період обороту кредиторської заборгованості має бути довшим, ніж у дебіторської. Враховуючи це, мінімальний період обігу кредиторської заборгованості повинен становити 24 дні. При цьому періоді обігу та собівартості необхідний обсяг кредиторської заборгованості становитиме 68,8 млн. грн. Звідси, величина короткострокових кредитів банків у сумі поточних зобов'язань дорівнюватиме 33,9 млн. грн.

При визначенні величини власного капіталу дотримуватимемося його частки хоча б 50 % у загальній величині фінансових ресурсів акціонерного товариства. Сума власних коштів становитиме:  $706,4 \times 0,5 = 353,2$  (млн. грн.). Тоді потреба у довгострокових позиках становитиме 250,5 млн. грн.

Методом простих обрахунків неважко переконатися, що складений баланс забезпечуватиме не лише дотримання нормальної фінансової стійкості, а й виконання нормативів ліквідності підприємства. Варто також зазначити, що цей варіант

не є єдино правильним, оскільки розміри власних коштів та довгострокових кредитів можна вибирати, залежно від умов отримання позичок на тривалий термін, а також планованого чистого прибутку підприємства, який дасть змогу наростити постійні пасиви. Аналогічні аспекти стосуються і структури поточних зобов'язань.

Узагальнюючи, можна сказати, що, порівняно з базисним роком, пропонований баланс передбачає суттєве зменшення найбільш строкових зобов'язань, короткострокових кредитів банків, дебіторської заборгованості, збільшення довгострокових джерел фінансування та необоротних активів.

При формуванні активів підприємства необхідно стежити не лише за його фінансовою стійкістю та ліквідністю, але й фінансовою безпекою, що відображається у якості та збалансованості сукупності фінансових інструментів, технологій, послуг, що використовуються підприємством, його стійкості до внутрішніх і зовнішніх загроз. Фінансова система підприємства повинна забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів та статутної діяльності достатніми обсягами фінансових ресурсів.

Основним критерієм забезпечення фінансової безпеки ВАТ “Рівнеазот” є наявність позитивного фінансового результату комерційної діяльності підприємства, величина якого забезпечує розвиток, впевненість у його подальшій діяльності, достатній рівень фінансової стійкості та збільшує обсяг фінансових ресурсів, щокладаються у активи підприємства.

**Висновок.** Результати дослідження дають змогу визначити основні напрями удосконалення формування активів підприємства. З метою забезпечення фінансової стійкості та ліквідності ВАТ “Рівнеазот” необхідно збільшувати питому вагу довгострокових джерел фінансування для покриття необоротних активів та підтримання у достатньому обсязі власного оборотного капіталу. Для цього потрібне досягнення високих фінансових результатів за найменших витрат, забезпечення безперервної роботи підприємства, своєчасний та оптимальний перерозподіл фінансових ресурсів, які є в його розпорядженні, а також спрямування коштів на економічний розвиток акціонерного товариства.

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 “Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України. – № 7 від 31 березня 1999 р. // [www.teraudit.com.ua](http://www.teraudit.com.ua)



2. Бланк И.А. Управление активами. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 720 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
4. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
5. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.
6. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
7. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2 (44). – С. 36-40.
8. Білик М.Д., Павловська О.В. Притуляк Н.М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
9. [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua)
10. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / К.С. Горячева. – Київ, 2006. – 19 с.

**Ільчук О.О.,**

*аспірант, Львівська комерційна академія*

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуті наукові підходи до визначення та оцінки категорії економічного потенціалу підприємства. Проаналізовано фінансовий аспект реалізації стратегії розвитку економічного потенціалу торговельного підприємства.*

*In this article were shown the scientific approaches to determination and evaluation the category of enterprise's economic potential. There has been also analyzed the financial aspect of the strategy of the development the trade enterprise's economic potential.*

Поступова інтеграція підприємств України в систему міжнародної конкуренції передбачає ефективне використання всіх наявних можливостей для досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим, актуальною є проблема управління потенціалом підприємства.

У зв'язку з цим, доцільно визначити потенціал підприємства як систему взаємопов'язаних поточних та перспективних, внутрішніх та зовнішніх можливостей, мобілізаційних здатностей (компетенцій) керівників та персоналу підприємства до перетворення доступних вхідних ресурсів (усі ресурси, які будь-яким чином пов'язані з функціонуванням та розвитком підприємства) для реалізації стратегічних цілей підприємства.

Конкретизуючи поняття економічного потенціалу як основної складової стратегічного потенціалу слід зазначити, що в економічній літературі ще немає чітко сформульованого визначення поняття “економічний потенціал”. Однак усі автори погоджуються з твердженням, що основним показником, що свідчить про конкурентоспроможність підприємства на ринку є саме економічний потенціал підприємства.

Аналізуючи економічний потенціал торговельного підприємства слід зазначити, що він має низку відмінностей від економічного потенціалу виробничого підприємства. Так, у еконо-

мічному потенціалі торговельного підприємства більшої ваги набувають інформаційні ресурси, зокрема ті, що відповідають логістичним процесам, а також маркетингова його складова та потенціал трудових ресурсів, що в сукупності відображає конкурентоспроможність торговельного підприємства.

Разом з тим, варто зазначити, що рівень конкурентоспроможності торговельного підприємства можна розрахувати на основі комплексної оцінки системи показників ефективності використання ресурсів підприємства та сприйняття споживачами. Ефективність використання різних видів ресурсів визначається оцінкою груп показників ефективності діяльності підприємства: фінансово-економічних, трудових, маркетингових, організаційно-управлінський, показників організації процесу закупівлі, продажу та обслуговування покупців тощо.

У зв'язку з цим, доцільно визначити основні критерії конкурентоспроможності економічного потенціалу торговельного підприємства(рис. 1).



**Рис. 1. Основні критерії визначення конкурентоспроможності економічного потенціалу торговельного підприємства**

Поряд з цим, необхідно зазначити, що економічний потенціал підприємства торгівлі не є статичною (незмінною) величиною. Він суттєво залежить від умов зовнішнього середови-

ща, в якому відбувається діяльність підприємства. Отже, для економічного потенціалу торговельного підприємства важливе забезпечення поєднання і координації його складових елементів разом із засобами господарювання (технологією, ринковою інфраструктурою, державними нормативними актами).

Так, Злидень І.Н., [4, С.67] зазначає, що конкурентний потенціал в першу чергу та значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів ресурсів. Конкурентний потенціал підприємства як інтегральний показник є результатом дії таз званих “локальних потенціалів”, до яких віднесемо:

- управлінський потенціал, що включає в себе організаційний потенціал та організаційний клімат;

- трудовий потенціал, до якого слід віднести: кадровий потенціал, мотиваційний потенціал, підприємницький потенціал;

- маркетинговий потенціал, що складається зі збутового, комунікаційного, товарного та цінового потенціалу;

- інформаційний потенціал, до складу якого входять: економічна інформація, комп’ютерні інформаційні системи й засоби комунікації та зв’язку;

- фінансово-економічний потенціал, що утворюється за рахунок фінансового потенціалу та інвестиційного потенціалу;

- інноваційний потенціал, який містить три складові: науковий, дослідний, інтелектуальний потенціал;

- виробничий потенціал: техніко-технологічний, природно-ресурсний та потенціал нематеріальних активів.

Ця структура потенціалу дає можливість :

- оцінити рівень розвитку кожного локального потенціалу та спрямувати ресурси у правильному напрямку;

- відповідно до означених завдань, обрати пріоритети для того, щоб використати повний набір стратегічних можливостей;

- відобразити послідовність стратегічного планування та управління як в цілому по підприємству, так і окремо по структурним підрозділам, з метою ефективного функціонування на ринку.

При цьому слід зазначити, що проводячи оцінку економічного потенціалу, всі стратегічні ресурси можна більшою чи меншою мірою описати за допомогою кількісних, зокрема фінансових показників. Тому, розробляючи стратегію управління економічним потенціалом, усі вищенаведені ресурси можна привести до єдиного знаменника, яким є грошовий вимір.

Інформацію про фінансові аспекти діяльності підприємства, пов’язані із стратегічним розвитком прийнято виділяти в фінансову стратегію, при розробці якої відбувається не тільки планування залучення, перерозподіл і використання фінансових ре-

сурсів, але й контроль попередніх етапів розробки цієї стратегії. На завершальному етапі розробки стратегії доцільно оперувати в основному кількісними (фінансовими) показниками для визначення найкращих шляхів досягнення цілей підприємства.

У зв'язку з тим, що фінансові показники є основними індикаторами розвитку і окремого підприємства, і галузі в цілому, то важливим є отримання інформації про середню норму прибутку в певному виді діяльності та динаміку зростання товарообігу тощо. Окремими питанням є залучення додаткових коштів (інвестицій) для реалізації стратегії. При цьому, будь-яке з джерел фінансування має визначені особливості, що зумовлюють його привабливість або непривабливість для підприємства. Ці особливості можуть створювати суперечливу картину при аналізі фінансово-інвестиційної та загальної стратегії. Низка проблем, що стосуються розробки фінансово-інвестиційної стратегії, крім аспектів пошуку джерел фінансування, включає також і питання формування фінансово-інвестиційної стратегії. Розрізняють два можливих варіанти її формування:

1) від визначення тимчасової послідовності напрямів інвестування (на базі загальної стратегії) – до визначення типів потенційних джерел фінансування;

2) від схеми взаємодії з джерелами фінансування, що склалися або розглядається, до інтеграції її із загальною корпоративною стратегією підприємства.

У будь-якому випадку формування фінансово-інвестиційної стратегії повинно опиратись на збалансовану оцінку джерел коштів і проектів. Тому, на нашу думку, доцільним є застосування системи збалансованих показників, запропонованої Робертом Капланом і Девідом Нортоном. Ця система трансформує стратегію компанії у взаємопов'язаний набір показників, що визначають як довгострокові цілі, так і механізм їх досягнення. [5]. Основна ідея цієї моделі – надання менеджменту підприємства компактної та найважливішої інформації, яка відображає всі сторони діяльності організації.

Інформація в такій моделі поділяється на чотири блоки, які називаються перспективами:

- “Фінанси/Економіка”;
- “Ринок/Клієнти”;
- “Бізнес-процеси”;
- “Інфраструктура/Співробітники”.

Стосовно реакції на події, показники з блоку “Фінанси/Економіка” є пізніми, на відміну від інших трьох блоків, за допомогою яких є можливість своєчасно реагувати на події. Після

визначення показників по кожному блоку вони закріплюються в причинно-наслідковому зв'язку. Саме ця особливість моделі Balanced Scorecard є основною, тому що дозволяє визначити джерело змін того чи іншого показника. Проекція фінансів є однією з головних складових Збалансованої системи показників ефективності. Фінансові результати є вирішальними критеріями оцінки поточної діяльності підприємства. Як правило, типові цілі в рамках фінансової проекції виступають за збільшення рентабельності товарообігу, рентабельності власного капіталу, чистого грошового потоку, чистого прибутку й ін.

Отже, при побудові загальної стратегії торговельного підприємства основними є фінансові її аспекти, оскільки саме фінансові показники відображають ефективність функціонування підприємства та можливість реалізації стратегії. Разом з тим, при розробці загальної стратегії необхідно враховувати такі чинники:

– зовнішнє середовище функціонування підприємства. Важливим при цьому є застосування системного підходу оцінювання потенційних споживачів та конкурентів, а також можливих загроз та перспектив на певному ринку.

– внутрішній стан підприємства, що характеризується показниками фінансово-економічного характеру, такими як обсяг товарообороту, виручка від реалізації, фінансовий результат, витрати тощо.

У підсумку, співвідношення цих показників і буде характеризувати рівень конкурентоспроможності економічного потенціалу торговельного підприємства та ефективності застосовуваної стратегії підприємства.

## Література

1. Близнюк С.В. Стратегічний маркетинг торгівельної фірми: Методичні і організаційні аспекти управління. – К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 2004.

2. Микитенко В.В., Ігнатієва І.А. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2(8). – С. 77-81.

3. Спіріна М.В. Стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8(38) – С. 176-182.

4. Зльдень І.Н. Принципи системного управління конкурентним потенціалом підприємства // Бизнес-информ – 2005. – № 7-8. – С. 66-70.

5. Нортон Д.С., Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию / Пер. с англ.: Олимп – Бизнес, 2004. – 392 с.

**Катан Л.І.,**

*к.т.н., доцент Дніпропетровського державного аграрного університету*

## **ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ РЕГІОНУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

*Розглянуті питання формування інвестиційної політики аграрного сектору регіону в умовах сталого розвитку.*

*The questions of development the investment policy of sustainability of the agriculture region of Ukraine have been investigated.*

**Вступ.** Україна володіє надзвичайно потужним природним, соціальним та виробничим потенціалом – найродючішими у світі чорноземами, достатніми корисними копалинами, окремими високотехнологічними галузями, однією з найбільших в Європі територій, вигідним геополітичним становищем. Щодо ефективності використання природного потенціалу можна навести такий приклад: максимальна врожайність, яка може бути досягнута на суглинках Франції становить до 70 ц/га з пшениці, а збирається не менше 60, то в Україні при можливих 120 ц/га у чорноземних областях збирається не більше 50 ц/га. Тому держава надає пріоритетного значення активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, спрямованої на швидке подолання кризових процесів, забезпечення необхідної адаптації підприємств АПК до умов ринкової кон'юнктури, зміцнення їх фінансового стану, утвердження в перспективі України як держави з високо-ефективним експортоспроможним сільським господарством.

Сучасне аграрне виробництво України здійснюється в складних умовах наростаючої антропогенної дії на навколишнє середовище. Це є результатом як високого господарського освоєння земельного фонду країни (72,2 %), рівня розораності (60 %, зокрема сільськогосподарських угідь 80 %), так і екстенсивного використання продуктивних угідь, що підсилює деградацію земель. Антропогенні дії на навколишнє середовище в Україні є найбільшими серед країн ЄС, а якість навколишнього середовища на значній території є загрозливою для життя людини.

Відсутність науково обґрунтованих систем раціонального сільськогосподарського природокористування зумовили значне зниження відновної здатності біосфери, екологічної стійкості агроландшафтів, природної родючості ґрунтів і розвиток ерозійних процесів.

**Постановка проблеми.** Усе це вимагає перегляду інвестиційної політики аграрного сектору як країни, так і регіонів, і переходу до нової удосконаленої політики інвестиційного розвитку з урахуванням загальнопланетарних і загальнолодських інтересів, на існуванні яких наголошував відомий український учений, громадський діяч і політик В.І. Вернадський, розвиваючи ідею переходу до ноосферної економіки, яка передбачає широку інтелектуалізацію виробництва, відродження якісного природного навколишнього середовища і забезпечення високого рівня життя.

Пріоритетність розвитку аграрного виробництва в Україні зумовлена винятковою значущістю виробництва продукції сільського господарства і продовольства в життєдіяльності людини, потребою відродження селянина як господаря землі, носія моралі та національної культури [1].

Тому на сучасному етапі розвитку суспільного виробництва, коли використання природних ресурсів постійно вимагає їх оновлення або виходить за межі їх можливого відновлення, в центрі уваги людства й одним із основних напрямів досліджень стало раціональне використання природних і матеріальних ресурсів у контексті стійкого розвитку.

Пріоритетним напрямом формування та розвитку інвестиційної політики аграрного сектору України і регіонів повинен стати вектор стійкого розвитку через механізм еколого-економічних зон. Розглядаючи використання земельних ресурсів в контексті стійкого розвитку, еколого-економічні зони є основним чинником стійкого розвитку аграрного виробництва [2, 3].

**Аналіз останніх досліджень.** Питаннями підвищення ефективності сільського господарства з позиції стійкого розвитку і розробкою теоретико-методологічних основ інвестування займаються українські вчені – економісти Борщевський П.П., Данилишин Б.М., Дорогунцов С.И., Івануха Р.А., Лисецький А.С., Саблук П.Т, Паламарчук М.М., Пистун М.Д., Царенко В.П., Чернюк Л.Г. та інші.

**Основний зміст.** Стало вже сентенцією пов'язувати інвестиційну політику держави з комплексом цілеспрямованих заходів, проведених державою зі створення сприятливих умов для усіх суб'єктів господарювання з метою поживлення інвести-



ційної діяльності підйому економіки, підвищення ефективності виробництва і рішення соціальних проблем, також визначення структурних та кількісних потреб в інвестиційних ресурсах, збільшення джерел фінансування, вибір пріоритетних напрямів фінансування та формування ефективної пропозиції для залучення інвестицій.

Регіональна інвестиційна політика ототожнюється з системою заходів на рівні регіону, які передбачають мобілізацію інвестиційних ресурсів й визначення напрямів ефективного та раціонального їх використання з урахуванням інтересів регіону, галузей та інвесторів.

У цьому контексті галузева інвестиційна політика більшою мірою пов'язується з інвестиційною підтримкою пріоритетних галузей, розвиток яких забезпечує економічну, оборонну та продовольчу безпеку країни, експорт продукції (промислової та сільськогосподарської), прискорення науково-технічного прогресу та створення оптимальних господарських пропорцій на близьку та стратегічну перспективу. Галузеві особливості пов'язані як з матеріально-технічними відмінностями окремих галузей (наприклад, сезонний характер сільськогосподарських робіт), так із часткою відповідної галузі у національній економіці, її роллю і значенням у вирішенні стратегічних і оперативних завдань, які стоять перед суспільством.

У останні два десятиліття, як альтернатива стереотипам споживчого суспільства стала формуватися концепція стійкого розвитку.

Ідеї стійкого розвитку, що набули широкого поширення після публікації в 1987 році доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку "Наше спільне майбутнє", знайшли практичне втілення в соціально-економічній і екологічній політиці багатьох держав. До 2007 року стратегії або програми стійкого розвитку прийняли більше 100 країн світу, зокрема країни ЄС, США, Канада, Японія, Китай.

Під стійким розвитком у сучасних умовах розуміють таку модель соціально-економічного розвитку, при якій досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління без позбавлення майбутніх поколінь таких можливостей унаслідок вичерпання природних ресурсів і деградації навколишнього природного середовища [4].

Порівняння результатів робіт з реалізації концепції стійкого розвитку в Україні і країнах ЄС показує, що Україна відстає від країн ЄС як за абсолютними показниками, так і за динамікою їх зміни, яка має негативні значення (табл.1).

*Таблиця 1.*  
*Види робіт з реалізації курсу на стійкий розвиток*  
*в країнах ЄС і в Україні*

Види робіт	Виконання робіт в	
	ЄС	Україні
Поліпшення кон'юнктури на ринках праці	+	-
Зниження енергоємності виробництва	+	-
Поліпшення структури паливно-енергетичного балансу	+	-
Ширше використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії	+	-
Забезпечення довготривалої тенденції випереджаючого зростання виробництва продукції сільського господарства і продовольства щодо приросту населення	+	-
Збереження якості навколишнього середовища і екологічних стандартів життя	+	-
Відносно невисокий розрив в рівні доходів різних верств населення	+	-
Концентрація ресурсів і засобів на пріоритетних інноваційних проектах і конкурентоздатних технологіях у вибраних галузях	+	-

*+ роботи ведуться з позитивними результатами;*

*– роботи не ведуться або ведуться з незначними результатами.*

Еколого-економічні зони – це тип вільних економічних зон із спеціальним режимом інвестування, де здійснюється органічне виробництво, використовуються новітні технології, функціонують агропарки або науково-технічні парення, а економічне стимулювання раціонального використання і охорони земель здійснюється відповідно до принципів стійкого землекористування.

Використання механізму таких зон особливо актуальне для країн з перехідною економікою, у тому числі і для України де ринкове середовище не може самостійно регулювати екологічні проблеми, а бюджетних коштів, що виділяються, недостатньо для того, щоб збалансувати екологічну рівновагу. Так, якщо в країнах з ринковою економікою з ВПП на одиницю населення виділяється до 6 тис. дол. США, на охорону навколишнього середовища – 1,3 % ВВП, то в Україні, де ВВП на одиницю населення набагато менше, відрахування на відновлення навко-

лишнього середовища не перевищують 0,2 % ВВП.

Світовий досвід показує, що функціонування цих зон створює умови для розвитку як аграрного виробництва, так і промислового. Вітчизняні й іноземні інвестиції швидко перетворюють традиційних імпортерів продовольства в найважливіших експортерів. Прикладом є Китай, який завжди був найбільшим імпортером зернових культур і рису. З 1980 року Китай став інтенсивно створювати на своїй території комплексні вільні економічні зони як сільськогосподарського виробництва, так і промислового. Внаслідок чого виробництво зерна в Китаї зросло за двадцятип'ятирічний період в 1,6 раза. Сьогодні Китай з імпортера зерна і рису перетворився на його експортера, який на зовнішньому ринку щорічно реалізує від 3 млн. т до 5 млн. т.

В Україні стимулом для розвитку органічного виробництва в аграрному секторі економіки країни повинне стати екологічне інвестиційне податкове стимулювання – залучення інвестицій в екологічно чисті технології та устаткування за допомогою податкових пільг.

Розглядаючи використання природних ресурсів в контексті стійкого розвитку, необхідно виділити низку специфічних принципів, які економічно та фінансово стимулювали б землекористувача.

Принцип стійкого землекористування, який стосується як стійкості прав суб'єктів земельних відносин на земельну ділянку, стійкості його використання, так і його територіальної стійкості, як необхідної умови раціонального використання землі, що забезпечить зацікавленість землекористувачів у дбайливому і господарському ставленні до землі. Економічне стимулювання раціонального використання і охорони земель, спрямоване на підвищення зацікавленості землевласників і землекористувачів в збереженні та відновленні родючості ґрунтів і захисту земель від негативних наслідків виробничої діяльності.

Стійкість землекористування забезпечується тим, що використання земельних ділянок, як правило, носить постійний характер. Цей принцип також відноситься і до формування екологічної стійкості землекористування. Впровадження екологічних вимог у земельних відносинах дозволяє забезпечити використання природоохоронних технологій виробництва, здійснення комплексних заходів щодо охорони земель від таких негативних природних і антропогенних процесів, як ерозія, засоленість, заболоченість, експлуатації об'єктів, які негативно впливають на стан земель і призводять до їх забруднення.

Принцип диференційованого підходу до ухвалення управ-

лінських рішень щодо земель різних категорій, що знаходяться в різних регіонах, який дозволяє широко використовувати правові норми при управлінні земельними ресурсами з урахуванням економічних і природних особливостей земель різних категорій.

Принцип правового захисту і відповідальності, який не допускає втручання в господарську діяльність суб'єктів земельних відносин або примусового позбавлення прав на земельну ділянку, окрім випадків, передбачених законом, і дозволяє визначити межі відповідальності суб'єктів земельних відносин за соціальні, економічні й інші несприятливі наслідки ухвалених ними рішень.

Формування ринкових земельних відносин в Україні обумовлює необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму регіональної інвестиційної політики з метою управління раціональним використанням і охороною земель, збереженням і відновленням родючості ґрунтів. Механізм фінансово-економічного стимулювання землекористувачів для здійснення землеохоронних заходів повинен ґрунтуватися на методах прямого і непрямого стимулювання. При цьому підприємствами реалізуються такі функції управління земельними ресурсами, як прогнозування і планування використання земель, їх перерозподіл, організація заходів щодо поліпшення і охорони земель.

**Висновки.** Пріоритетним напрямом формування інвестиційної політики аграрного сектору регіону в контексті стійкого розвитку через механізм еколого-економічних зон повинні бути інвестиційні проекти з урахуванням багатофункціональності аграрного виробництва в забезпечення продовольчої безпеки і стійкого розвитку як країни, так і регіону, а також розширення органічного виробництва.

У сучасних умовах в Україні пріоритетного інвестиційного стимулювання через механізм еколого-економічних зон вимагає виробництво цукрового буряка та його переробка на цукор і спирт (який у сучасних умовах використовується як екологічно чисте паливо для автомобілів). В умовах дефіциту енергоносіїв заслуговує особливої уваги і вирощування озимого рапсу, цінність якого полягає не тільки як кормової культури, але й масло якої можна використовувати як дизельне паливо.

## Література

1. Проект “Комплексної програми підтримки розвитку україн-

ського села на період до 2015 року” // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 3 – 49.

2. Чупіс А.В., Борисов А., В.А., Масенко В.К., Павловський М.О., Катан Л.І. Інвестування у аграрній сфері – Сумі: Довкілля, 2006. – 266 с.

3. Katan L, Brovko L, Dubrova N. Ecological – economic zones as the factor of the sustainability of the agriculture of Ukraine – Six Internatuinal Scientific Conference “Investmerts in Future –2007”, October 18-20, 2007 – Varne, Bulgaria – p. 268-272.

4. Glasson J., Therivel R., Chadwick A. Introduction to Environmental Impact Assessment – London, 1997. – 342 p.

**Кізима Т. О.,**

*к.е.н., докторант Тернопільського національного економічного університету*

## **ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ОДИНИЦЯ ТА СУБ'ЄКТ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН**

*У статті розглянуто погляди зарубіжних і вітчизняних вчених щодо трактування сутності поняття “домогосподарство” та запропоновано авторське тлумачення, охарактеризовано функції домогосподарств у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки, а також обґрунтовано необхідність та доцільність виділення фінансів домогосподарств у складі фінансової системи України.*

*In the article the looks of foreign and domestic scientists are considered in relation to interpretation of essence of the household concept and offered own seeing, described the functions of households in the modern terms of development of domestic economy, and also stressed the necessity and expedience of selection of finances of households in composition of the financial system of Ukraine.*

Домогосподарство, як одна з первинних економічних одиниць, сьогодні досить активно досліджується зарубіжними та вітчизняними вченими на макро– та мікроекономічному рівнях. Це і не дивно, адже домогосподарство є унікальним соціально-економічним утворенням, основою життєдіяльності будь-якого суспільства. У ньому концентруються усі аспекти людського життя: біологічні, соціальні, економічні.

Кардинальні зміни в соціально-економічних процесах, що відбуваються в Україні, характеризуються докорінною зміною ролі людини у суспільстві, суттєво розширюють “людський” аспект фінансової науки і практики, зумовлюють необхідність перегляду всіх теоретичних уявлень про людину як громадянина, платника податків, отримувача суспільних благ та основної мети існування держави. Розуміння перебігу цих процесів зумовило необхідність більш детального та всестороннього дослідження домогосподарств, що пояснюється їх усеозростаю-

чою роллю і соціальним значенням у сучасних умовах. Цим і зумовлена актуальність теми наукового дослідження.

Сучасна економічна наука володіє ефективним інструментарієм аналізу поведінки домогосподарств у сфері виробництва, споживання та заощадження. Вагомий внесок у розвиток теорії домогосподарств зробили відомі вчені минулого сторіччя Г. Беккер, Дж. М. Кейнс, А. Маслоу, Ф. Модільяні, І. Фішер, М. Фрідман. Проте вперше вчення про людину як самостійну, економічно незалежну особистість, яка є рушійною силою матеріального виробництва, розробив класик англійської політичної економії А. Сміт. Розглядаючи економічну природу людини, він виділив насамперед інтереси та спонукальні мотиви до господарської і комерційної діяльності, здатність людини формулювати передові погляди та уявлення про економічні процеси і явища. Проблемам людини і матеріального виробництва велику увагу приділяли також і класики марксизму-ленізму, проте оцінка їхньої теоретичної спадщини продовжує залишатися надзвичайно суперечливою. Заради справедливості зазначимо, що і на сьогодні не втратило свого значення вчення К. Маркса про соціальний розвиток людини – творця матеріальних благ.

У радянській фінансовій науці феномен домогосподарства взагалі не розглядався, зважаючи на економічні та ідеологічні причини. Відсутність глобальних ринкових відносин позбавляла необхідності розглядати домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин, а рішення, що приймалися домогосподарством, практично не залежали від економічних параметрів [1, с. 30].

Зміни, що відбулися в економічному житті нашої держави (здобуття Україною незалежності та перехід на ринкові засади господарювання), не змогли оминати стороною й основу життєдіяльності будь-якого суспільства і національної економіки – домашнє господарство та людей і сім'ї, що входять до його складу.

Метою цієї статті є аналіз наукових підходів, що мають місце у зарубіжній і вітчизняній економічній літературі, та наукове обґрунтування власного трактування поняття “домогосподарство”, визначення його ролі у економічній системі України, а також дослідження сучасних тенденцій розвитку фінансів домогосподарств як важливої складової фінансової системи держави.

Головні дослідження і публікації, де започатковано розв'язання цієї проблематики, належать таким вітчизняним та зарубіжним ученим, як С. Белозеров, М. Ватаманюк, В. Вітлінський, О. Гладун, В. Глухов, І. Калабіхіна, В. Леонов, Л. Миргородська, О. Мірошніченко, В. Фетисов, Ю. Янель та інші.

Водночас, невирішеними складовими проблемами залишаються комплексні дослідження економічної природи домогосподарства, його функцій та ролі у фінансовій системі України.

Вітчизняна фінансова література дає різноманітні тлумачення домогосподарств, проте найбільш вживаним є визначення, згідно з яким домогосподарством вважають сукупність фізичних одиниць – резидентів, що мають спільні економічні інтереси, функції, побут і джерела фінансування. Радянський демографічний енциклопедичний словник визначав домогосподарство як сукупність учасників розподілу, котрі є членами соціально-економічного осередку, який об’єднує людей відносинами, що виникають при організації їх сумісного побуту (веденні загального домашнього господарства, спільному проживанні тощо) [2, с. 89]. Як бачимо, у цьому визначенні основний наголос робиться на побутовому аспекті поведінки домогосподарств, і зовсім не відображена роль домогосподарств у виробничих процесах. Це і не дивно, адже за умов адміністративно-командної економіки відсутніми були будь-які інші форми власності, крім загальнодержавної, тому мова про підприємницьку чи аналогічні види діяльності домогосподарств взагалі не велася.

При проведенні Всеукраїнського перепису населення 2001 року використовувалось визначення домогосподарства як сукупності осіб (або однієї особи), які спільно проживають в одному житловому приміщенні (його частині), ведуть спільне господарство (мають спільні витрати на утримання житла, харчування тощо), повністю або частково об’єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких із цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках [3, с. 446].

В економічній енциклопедичній літературі домогосподарство трактується, в основному, як “господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою відтворення робочої сили та розвитку особистості ...” [4, с. 359] або як “господарство, яке ведуть одна або кілька осіб, що мають спільне житло, з метою розширеного відтворення передусім людини економічної на основі кінцевого споживання продуктів сфери матеріального та нематеріального виробництва” [5, с. 171]. Як бачимо, ці визначення є досить схожими і не зовсім чітко визначають домогосподарства з організаційного погляду, наголошуючи лише на спільності житла та ігноруючи спільність побуту. Адже, скажімо, не зовсім коректно буде вважати домогосподарством кількох осіб, не пов’язаних будь-якими родинними стосунками чи спільними побутово-економічними інтересами



(наприклад, тимчасових квартирантів, що проживають певний період часу в одному житловому приміщенні).

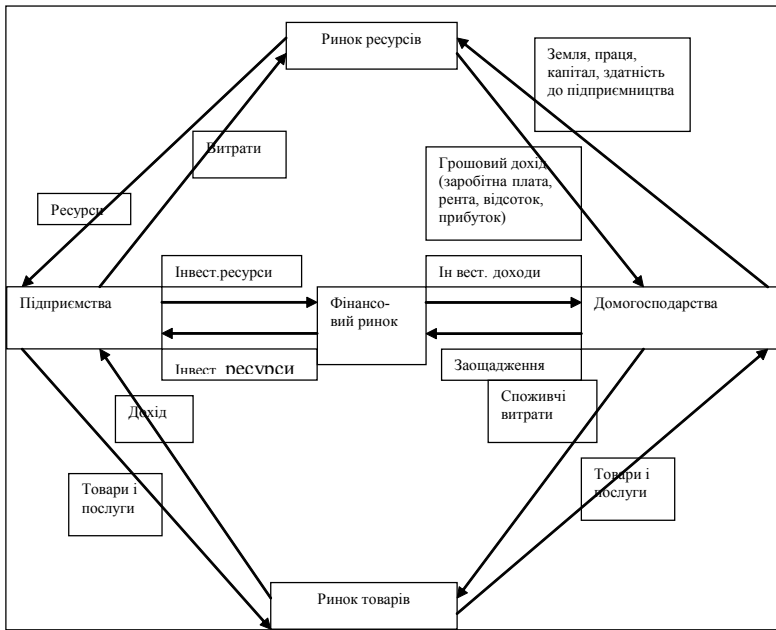
У підручнику “Політична економія” (за науковою редакцією д.е.н., професора В.Г. Федоренка) наводиться два окремих визначення домогосподарства. Згідно з першим визначенням, домогосподарством автори вважають “економічний суб’єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет” [6, с. 158]. За другим визначенням, “домашні господарства країни – це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб” [6, с. 158]. Не применшуючи наукових напрацювань визнаних учених, вважаємо, що у першому визначенні автори несправедливо залишили поза увагою необхідність ведення спільного побуту. Адже з їхнього визначення випливає, що, для прикладу, кілька незалежних один від одного осіб з одного міста чи селища можуть об’єднати свої кошти чи будь-які інші матеріальні активи, з метою спільного здійснення господарської діяльності, можуть мати спільний бюджет своїх доходів і витрат, проте до домогосподарства таку спілку зараховувати буде проблематичним. Аналогічно не можемо погодитися і з другим визначенням згаданих авторів, адже в ньому не розтлумачено, що мається на увазі під терміном “приватне господарство”. На наш погляд, до приватних господарств може належати, скажімо, і мале приватне підприємство, на якому працюють не пов’язані спільним побутом чи родинними стосунками люди; діяльність кожного з них може бути спрямована на задоволення власних потреб, проте домогосподарством цих осіб називати не доречно.

Згідно з аналізом моделі кругообігу, домогосподарство визначають як економічну одиницю, яка виконує важливу роль у кругообігу ресурсів, складається з однієї або кількох осіб, постачає економіку ресурсами та використовує отримані кошти для задоволення матеріальних та інших потреб [7; 6; 8] (рис. 1.1).

Відповідно до моделі кругообігу ресурсів приватного сектору економіки (без урахування ролі держави), кінцевими власниками усіх речових і особистих чинників виробництва є домогосподарства. Вони постачають їх на ринок ресурсів (робочої сили, підприємницьких здібностей, природних ресурсів, засобів виробництва і позикового капіталу). На цьому ринку вказані ресурси купують підприємства та організації.

Отримавши необхідні фактори виробництва, підприємства створюють товари і надають послуги (маються на увазі, в основному, предмети споживання), які реалізуються ними на ринку

продуктів. На цьому ринку їх купують домогосподарства для задоволення потреб своїх членів.



**Рис. 1. Домогосподарства в економічному кругообігу ресурсів**

Придбання домогосподарствами товарів і послуг означає здійснення ними споживчих витрат. Ці витрати є виручкою від реалізації товарів і послуг для підприємств, які доставили їх на ринок. Виручка дозволяє покривати свої витрати на закупівлю ресурсів. Розраховуючись за них на ринку ресурсів, підприємства одночасно виплачують домогосподарствам доходи за ті фактори виробництва, які вони надали економіці (зарплату за надану робочу силу, прибуток за представлені засоби виробництва і за підприємницький хист, ренту за природні ресурси, процент за позиковий капітал тощо).

Держава також бере участь у зазначеному кругообігу, причому не лише через ринки ресурсів і продуктів, але й вступаючи з домогосподарствами і підприємствами у відносини з приводу перерозподілу доходів (стягуючи податки з громадян та

підприємств і виплачуючи їм трансферти: дотації, субвенції, субсидії). Крім того, держава реалізує суспільні блага підприємствам і населенню безплатно або за зниженими цінами.

Звичайно ж, охарактеризована вище модель кругообігу (як і будь-яка інша схема) є абстракцією з низкою відхилень від деталей реальної дійсності. Проте вона характеризує основні потоки, що відображають стосунки між суб'єктами ринкової економіки.

З погляду системи національних рахунків, домогосподарства є одним із п'яти інституційних секторів національної економіки (поряд з нефінансовими та фінансовими корпораціями, сектором загального державного управління та некомерційними організаціями). Система національних рахунків – це сучасна інформаційна система показників і класифікацій, яка містить найповніші дані про згаданих суб'єктів. Класифікацію інституційних секторів економіки України розроблено на виконання Програми розвитку системи національних рахунків на період до 2010 року. При цьому використано методологічні принципи міжнародного стандарту системи національних рахунків, прийнятого у 1993 році комісією Європейських співтовариств, Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Організацією Об'єднаних Націй і Світовим банком; Міжнародні рекомендації зі статистики праці з урахуванням особливостей законодавства та економіки України.

Система національних рахунків використовує визначення домогосподарства як невеликої групи людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг.

Відповідно до системи національних рахунків ООН, до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів та ін. Приналежними до цієї інституційної одиниці також вважають осіб, які постійно або протягом тривалого часу живуть в установах: члени релігійних конфесій (у товариствах, монастирях тощо); пацієнти лікарень; особи, які утримуються в пенітенціарних установах; особи, які постійно проживають у будинках для престарілих, дитячих будинках тощо [9, с. 6].

Сектор домашніх господарств у рамках його економічної діяльності поділяють на підсектори: наймані працівники; роботодавці; самостійно зайняті працівники; отримувачі доходу від власності та трансфертів.

Наймані працівники – це фізичні особи, які відповідно до законодавства уклали письмовий або усний трудовий договір (контракт) на підприємстві, в установі й організації або у фізичної особи про умови праці та її оплату й отримують гарантовану винагороду за працю згідно з цим договором.

Роботодавцем може виступати фізична особа, яка, відповідно до чинного законодавства, використовує найману працю. Між роботодавцем і найманим працівником укладається трудовий договір у письмовій або усній формі про умови праці та її оплати, а також визначаються інші права й обов'язки сторін.

Самостійно зайняті працівники (фізичні особи, які працюють на себе) – це особи, які здійснюють трудову діяльність на самостійній основі, без залучення постійних найманих працівників. Роботодавці та самостійно зайняті особи володіють засобами виробництва, відповідають за вироблену продукцію й отримують змішаний дохід, який поєднує компенсацію за власну працю та дохід на вкладений капітал. Крім того, цей підсектор включає членів домогосподарства, які працюють безкоштовно. До них відносять осіб, котрі працюють без оплати праці разом з іншими членами домогосподарства, яке очолює родич. За роботу вони отримують частину сукупного доходу домогосподарства в опосередкованому вигляді для кінцевого споживання.

Підсектор отримувачів доходу від власності та трансфертів охоплює домашні господарства, для яких головним джерелом доходу є дохід від власності та трансфертів. Цей підсектор поділяють на такі групи:

- отримувачі доходу від власності. Дохід від власності визначають як економічну вигоду, котру отримав власник невироблених активів – матеріальних (землі) і нематеріальних (майнових прав), а також фінансових активів (акцій, депозитів, позик) внаслідок передачі їх для використання іншій інституційній одиниці;

- отримувачі пенсій. Пенсії займають основне місце серед трансфертних доходів домашніх господарств. Пенсії виплачує Пенсійний фонд, відповідно до раніше зроблених внесків і у рамках програм соціального страхування;

- отримувачі доходу від інших трансфертів. Інші трансферти, що отримують домогосподарства від Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань,

включають соціальні допомоги при тимчасовій непрацездатності; при народженні дитини; по догляду за дитиною; громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; на поховання тощо.

Домогосподарства класифікують за низкою демографічних та економічних ознак. Важливими демографічними характеристиками домогосподарств є їх чисельність, склад та місце проживання. Основним економічним критерієм, за яким поділяють домогосподарства, є рівень їхніх доходів та багатства.

Як синоніми до поняття “домогосподарство” також використовують терміни “домашнє господарство” та “сімейне господарство”.

Поняття сім'ї (родини) і домогосподарства близькі, але не тотожні. Основою домогосподарства завжди була, є та залишається сім'я – засноване на шлюбі і кровному зв'язку об'єднання людей, пов'язаних спільністю побуту і взаємною відповідальністю. Принципова відмінність між поняттями “домогосподарство” і “сім'я” полягає в тому, що домогосподарство ширше за своїм складом за рахунок осіб, що ведуть загальне з сім'єю домашнє господарство, але не пов'язані з членами сім'ї відносинами спорідненості. З цих міркувань, одна людина, що живе окремо, не вважається сім'єю, але її діяльність з самостійної організації побуту є домогосподарством, яке може складатися з однієї або кількох сімей. Сім'я є первинною суспільною одиницею, натомість домогосподарство – одиниця економічна. Термін “сімейне господарство” власне наголошує і на тісній спорідненості понять “сім'я” та “домогосподарство”, і на відмінності між ними.

В Україні нараховується близько 17,5 млн. домогосподарств. З них понад дві третини (більше 12 млн.) проживає в містах, і лише 5,5 млн. – у сільській місцевості. Цікаво зауважити, що, незважаючи на тривалий процес скорочення чисельності населення в Україні, кількість домашніх господарств збільшується. Ймовірно, це відображає тенденції до відокремлення молодих сімей, зростання кількості розлучень і, як наслідок, зменшення кількості осіб в одному домогосподарстві.

Процеси зменшення розмірів домогосподарств в Україні простежуються упродовж декількох сторіч. Якщо у XVII ст. пересічна сім'я в Україні нараховувала майже 7 осіб, у XVIII ст. – 6 осіб, у XIX ст. – понад 5 осіб, то в середині XX ст. – лише 3,2 особи. Середній розмір домогосподарства в Україні становить близько 2,5 особи. До того ж, понад 75 % домогосподарств складається з однієї, двох або трьох осіб, і менше 9 % – з п'яти та більше осіб. Водночас, частка домогосподарств без дітей сягнула 63

%, а серед домогосподарств з дітьми 65 % мають одну дитину і 30 % – двох дітей [8, с. 362-363]. Ці дані досить промовисто свідчать не лише про серйозні економічні проблеми у недалекому майбутньому, пов'язані з процесом старіння населення, але й про реальну загрозу самому існуванню українського етносу.

З огляду на те, що у сім'ях живе близько 85 % людей, і зважаючи на те, що, на відміну від сім'ї, домогосподарство може складатися з однієї особи, можна стверджувати, що у домогосподарствах проживає фактично усе населення країни.

Роль домогосподарств в економіці України важко переоцінити. Скажімо, частка домогосподарств у виробництві продукції сільського та лісового господарства становить понад 60 %, торгівлі – 15 %, будівництва – 10 %, рибальства – 6 %. Частка домогосподарств у кінцевому використанні валового внутрішнього продукту становить близько 55 % [10, с. 178]. Тобто домогосподарство є важливим елементом економічної системи держави.

Становище домогосподарств, їх роль у системі економічних відносин постійно змінюється, адже їх розвиток залежить від рівня розвитку продуктивних сил. Розвиваючись разом з останніми, вони активно впливають на розвиток економічної системи через свої потреби та інтереси. Водночас у певній історичній системі економічних відносин домогосподарства займають різне становище, що зумовлює характер їхньої діяльності та інтереси.

За адміністративно-командної (соціалістичної) економічної системи відбувалося витіснення домогосподарств підприємствами, заснованими на державній формі власності, що паралізувало їхнє економічне життя, не давало змоги реалізувати їхні потреби та інтереси повною мірою. Це стримувало розвиток національного виробництва.

В умовах ринкових відносин роль домашніх господарств у економічному розвитку суспільства значно зростає. Це зумовлено такими чинниками:

– по-перше, домогосподарства беруть активну участь у кругообігу ринкової економіки як самостійні незалежні суб'єкти господарювання, які мають власні потреби та інтереси. Приватна власність надає домогосподарствам право користуватися і розпоряджатися ресурсами, укладати будь-які угоди, використовувати будь-які придбані ресурси і реалізувати вироблювану продукцію, виходячи з власних інтересів;

– по-друге, домогосподарства одночасно діють і як виробники (продавці), і як споживачі (покупці). На ринку ресурсів домогосподарства пропонують працю і підприємницькі зді-

бності, землю, капітал. На ринку споживчих благ вони визначають свій попит на них;

– по-третє, задоволення потреб домогосподарств у різноманітних товарах та послугах є метою національного виробництва, а попит на них цього економічного суб'єкта є одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту;

– по-четверте, частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами при витратах на поточні споживчі потреби, накопичується і може стати потужним джерелом формування фінансових ресурсів держави [6, с.159].

Отже, домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин здійснюють такі основні види економічної діяльності: пропонують чинники виробництва, виробляють продукцію та надають послуги, споживають частину отриманого доходу і заощаджують.

Відповідно, фахівці виділяють чотири основні функції домогосподарств:

– постачальницьку, яка полягає у постачанні на відповідні ринки праці, капіталу та інших виробничих ресурсів;

– виробничу, суть якої полягає у виробництві готової продукції та наданні послуг, забезпеченні ними ринку (сільськогосподарська продукція, ремонтні, ремісничі та інші послуги, сімейний бізнес);

– споживчу, що зумовлена самою природою домогосподарства, яке є основним споживачем товарів і послуг на ринку;

– заощаджувальну (інвестиційну), яка має місце за умови неповного використання поточних доходів на споживання.

Таким чином, підсумовуючи вищесказане та беручи до уваги фрагменти окремих напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених, спробуємо дати власне визначення терміну “домогосподарство”, яке, на наш погляд, повніше розкриватиме суть цього поняття. Вважаємо, що домогосподарство – це невелика група осіб (або одна особа), які спільно проживають в одному житловому приміщенні, ділять спільний побут і спільно приймають економічні рішення стосовно формування своїх доходів і здійснення основних витрат з метою задоволення власних потреб.

У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки домогосподарство як господарююча економічна одиниця стає більш вагомим суб'єктом фінансових відносин, взаємодіючи з державою, підприємствами й організаціями, а також інститутами фінансового ринку. Взаємозв'язок фінансів домогосподарств з державними фінансами проявляється, перш за все, у сплаті податків фізичними особами до бюджету та державних цільових фондів, а також у формі грошових виплат (пенсії, допомоги,

фінансування послуг і пілґ), що здійснюються з бюджету та відповідних фондів. Взаємозв'язок фінансів суб'єктів господарювання і домогосподарств реалізується при використанні цінних паперів як джерела фінансування розвитку підприємств. Однак невіплата дивідендів, яка уже стала звичною практикою останніх років в Україні, блокує участь домогосподарств в інвестиційному процесі та нівелює це джерело поповнення сімейного бюджету. Вплив фінансів домогосподарств на страхування в межах фінансової системи України характеризується великою питомою вагою обов'язкового страхування і надзвичайно малою часткою добровільного страхування, а також низьким рівнем страхових премій і відшкодувань у бюджеті сім'ї.

Проте, незважаючи на певні проблеми, які мають місце в сучасних економічних реаліях, та погляди окремих вчених щодо недоцільності виділення фінансів домогосподарств в окрему сферу фінансової системи України, вважаємо, що фінанси домогосподарств найближчим часом посядуть гідне місце у її структурі і здійснюватимуть активний вплив на розвиток вітчизняної економіки, забезпечуючи неперервність відтворення робочої сили, а будучи джерелом інвестиційних ресурсів, створюватимуть одну з основ для подальшого розвитку національної економічної системи. Це можливо лише за умови приділення належної уваги з боку держави до проблем та потреб людини як найвищої цінності суспільства, її інтересів та свобод.

### Література

1. Калабихина И.Е. Некоторые аспекты теоретического анализа домохозяйства // Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 1995. – № 5.

2. Демографический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1985. – 608 с.

3. Закон України "Про Всеукраїнський перепис населення" // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51-52.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 /Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.

5. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.

6. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія: Підручник / За наук. ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 2008. – 478 с.

7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер.с англ. 11-го изд. Т.1. – М.: Республика,



1993. – 399 с.

8. Вступ до економічної теорії: Підручник. Видання третє, доповн. / За ред. З. Вагаманюка. – Львів: “Новий Світ – 2000”, 2007. – 504 с.

9. Зятковський І.В. Інституційні сектори економіки. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 34 с.

10. Гладун О.М. Домогосподарства: функції та проблеми дослідження // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 177-184.

**Костецька І.І.,**

*аспірант Львівського державного аграрного університету*

## **ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

*В умовах ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без реально підготовленого плану. Чим більш динамічним і невизначеним стає середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги необхідно приділяти розробці стратегії та оперативних дій для її реалізації.*

*Anyone plants can not working with benefit without really business plant in provided of market system of national economy. Lets more feafest and secret stay working lets biggest order will be in a plant, lets more attention need for strategy and operation work in a plant.*

**Постановка проблеми.** Планування підприємницької діяльності є одним з елементів успішного ведення бізнесу. Як відомо, воно є своєрідним економічним проектуванням майбутнього, до якого прагне підприємницька структура. Підприємство – це низка процесів прийняття рішень в умовах недостатньої інформації, тому прийняття цих рішень на плановій та системній основі знижує рівень підприємницького ризику. Робота без планів – це відповідь на події та ситуації що вже наступили, а діяльність на основі планів – це реакція на передбачені або очікувані події і ситуації та участь у їх формуванні.

Ведення підприємницької діяльності немислиме без чіткого розрахунку і бачення перспективи. Це значною мірою полегшує підприємницьку діяльність, знижує рівень її ризикованості. Планування – це процес визначення мети, завдань та заходів що необхідно здійснювати, та визначення програми діяльності і необхідних ресурсів для цього.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми бізнес-планування широко обговорюють в наукових публікаціях, виступах, нарадах. Вагомий внесок у дослідження цієї тематики внесли М.І. Андрушко, Б.В. Більський, Ю.Е. Губені, В.І. Дробот, А.П. Кісільов, А.В. Линенко.

Бізнес-планування у вітчизняній економічній літературі зазнало певного висвітлення. Однак специфіка підприємницького планування в аграрному секторі економіки показана недостатньо. Поширеним в аграрних підприємствах є видання Американської корпорації сприяння фермерському руху та агробізнесу (VOCA) “Як скласти успішний бізнес-план”.

Бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства складається для неплатоспроможного підприємства в обов'язковому порядку та має свою структуру й логіку викладу. Однак його розробка є корисною для всіх українських підприємств, які відчувають значні фінансові труднощі [6].

Серед низки завдань бізнес-плану вчений Линенко А.В зазначає, що “бізнес-план потрібен для цілеспрямованої й планомірної діяльності будь-якого підприємства як засіб самоорганізації, незамінний при встановленні контактів з потенційними партнерами й кредиторами” [5].

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити і висвітлити особливість бізнес-планування для аграрних підприємств й обґрунтувати його необхідність для розвитку підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Традиційна система планування в аграрних підприємствах знаходить своє відображення в річному плані соціально-економічного розвитку, який може бути основою для розробки бізнес-плану. Плани підприємства щодо придбання нової техніки, впровадження нового виробництва знаходять своє відображення в річному плані соціально-економічного розвитку.

Сучасні аграрні підприємства є багатогалузевими. Найчастіше підприємства розробляють бізнес-план для окремої, вже існуючої або нової галузі без створення нової юридичної особи. Для того, щоб проект, який реалізується в одній з галузей виробництва, був надійним, на думку кредитора, потрібно спланувати не тільки можливість отримання прибутку та повернення кредиту, а й показати, що фінансовий стан підприємства в цілому є стійким і не вплине на гарантії повернення кредиту, тобто інші галузі підприємства також є досить прибутковими, збитки по них не порушать графіка виплати кредиту й відсотків по ньому.

У ринковій системі господарювання бізнес-план є активним робочим інструментом управління, відправним пунктом усієї планової та виконавчої діяльності підприємства, це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.

Виробництво сільськогосподарської продукції має властиві

лише йому особливості, які необхідно враховувати при складанні бізнес-плану для агропідприємств. Як відомо, основними особливостями сільськогосподарського виробництва є:

- сезонність виробництва і залежність від природних умов (температура, вологість, світло);

- виконання робіт у певний період вегетаційного розвитку культури (обробіток ґрунту, посівна, догляд за рослинами, збирання врожаю);

- різна тривалість робочого циклу;

- організація обліку витрат на виробництво продукції не лише по культурах чи окремих групах, а й по окремих процесах і, навіть, видах робіт (передпосівний обробіток ґрунту, сівба, догляд за рослинами, збирання врожаю);

- відтворення в господарствах своїми силами і засобами частини потрібних їм засобів виробництва (корови, сад, хміль – витрати на капітальні вкладення);

- витрачання частини своєї продукції на поновлення процесу виробництва (зерно для сівби, молоко для вигоювання телят, сіно для годівлі худоби);

- неоднакова потреба в оборотних коштах протягом року (у періоди року, не пов'язані з виконанням сільськогосподарських робіт, вони потрібні лише на утримання робочої, продуктивної худоби та приміщення, а під час сівби і виконання літніх польових робіт потреба в них (пальному, запчастинах, добривах, пестицидах) різко зростає.

У зв'язку з цим структура бізнес-плану має враховувати особливості сільськогосподарського виробництва. Залежить вона від особливостей підприємницького проекту та від вимог потенційного партнера, до якого він подається.

Бізнес-плани, що стосуються основного виробництва, пов'язані в основному із зміною спеціалізації обсягів виробництва продукції. Такі зміни пов'язані з потребою в новій техніці та інших ресурсах, тому вимагають певного обґрунтування.

Бізнес-плани по створенню та розширенню галузей переробки сільськогосподарської сировини носять комплексний характер. Це означає, що бізнес-плани власне переробного виробництва тісно пов'язані з розвитком виробничої галузі підприємства, яка забезпечує сировиною таке переробне виробництво.

Бізнес-плани промислових виробництв у рамках сільськогосподарських підприємств обґрунтовують доцільність та можливість диверсифікації виробництва, а також її економічну ефективність. Диверсифікація виробництва дає можливість знизити ризики, але вона можлива у випадку, якщо в господар-

стві є ресурси для створення промислового виробництва (глина для цегельних заводів, піщані кар'єри).

Бізнес-план у сфері торгівлі сільськогосподарські підприємства найчастіше розробляють: при створенні або розширенні власної торгової мережі, за якого здійснюється будівництво; оренда або купівля нових торгових точок.

Бізнес-планування вже стало реальністю економічної практики агропромислового комплексу України. Ним користуються великі колективні підприємства, фермерські господарства, приватні підприємці. На ринку інтелектуальних послуг виник попит на цей вид діяльності.

При бізнес-плануванні в сільському господарстві потрібно також враховувати сукупність біологічних, технічних, технологічних, екологічних, соціальних та економічних чинників.

**Біологічні чинники.** Необхідно врахувати всі біологічні особливості виробництва, видові та сортові вимоги, захист рослинного і тваринного світу, карантинні правила, потребу в агрокліматичному потенціалі, біологічний цикл виробництва.

**Технічні чинники.** Аграрне виробництво використовує широкий асортимент технічних засобів, деякі можуть мати невеликий спектр застосування. Аграрне виробництво має відносно низькі темпи відтворення, технічні засоби швидко морально старіють. Вартість технік є відносно високою, порівняно з вихідним продуктом.

**Технологічні чинники.** Технології у сільському господарстві надзвичайно диверсифіковані і диференційовані. Вони спричиняються природно-кліматичними умовами, економічною ситуацією, фінансовими можливостями виробника, кваліфікацією працівників, технічною оснащеністю виробництва. Варіанти технології вимагають ґрунтової експертизи і аналізу їх економічної ефективності.

**Екологічні чинники.** Аграрне виробництво опосередковане природним середовищем, тому дотримання екологічних нормативів, правил і вимог обов'язкове. Екологічність господарської діяльності покращує соціальний імідж підприємства, полегшує співпрацю з громадськістю, місцевими органами влади, зрештою, є економічно вигідною.

**Соціальні чинники.** Розпочинаючи або розвиваючи діяльність підприємства, необхідно враховувати його вплив на соціальне середовище, настрої населення, місцеві традиції.

**Економічні чинники.** Виходячи із визначення підприємництва, прибуток для бізнес-плану є основним критерієм. Однак, економічна ефективність аграрного виробництва є меншою,

ніж в інших галузях виробництва, отримання результату є пролонгованим у часі і має значний рівень ризику [2].

Бізнес-планування – це один із науково обґрунтованих методів прийняття рішення на основі збору, аналізу й опрацювання інформації. Складання бізнес-плану відносно дешево. Єдина реальна затрата – це затрата робочого часу. Водночас бізнес-план значно знижує рівень ризику в діяльності підприємства. За даними професора Т. Сакса з Університету Тампере (США), 9 із 10 підприємців, що розпочали свій бізнес без бізнес-плану, протягом перших 5 років зазнають краху; серед тих, хто починав справу з бізнес-планом, частка невдач наполовину менша.

Метою розробки бізнес-плану є планування господарської діяльності підприємства на найближчий і віддалений періоди відповідно до потреб ринку та можливостей одержання необхідних ресурсів і залучити до нього увагу потенційних кредиторів й інвесторів.

Призначення бізнес-плану подвійне. По-перше, він може складатися для внутрішнього застосування (для себе) з метою планування власного бізнесу. По-друге, він може складатися для зовнішніх користувачів (інвесторів і кредиторів).

Основні моменти бізнес-планування такі:

- обґрунтування можливості, необхідності й обсягів випуску продукції;
- виявлення потенційних споживачів;
- визначення конкурентоспроможності продукту на ринку;
- визначення свого сегмента ринку;
- досягнення показників різних видів ефективності;
- обґрунтування достатності капіталу в ініціатора проекту й виявлення можливих джерел фінансування.

У бізнес-плані розкривається суть дій, які буде вжито, подається опис підприємства, його дій на ринку, організації, фінансування, а також показано, яким способом підприємство стане успішним [5].

Перед початком роботи зі складання бізнес-плану необхідно мати ключову інформацію, що допомагає зрозуміти бізнес-ідею. Для успішної реалізації цієї ідеї, покладеної в основу підприємницького проекту, однієї лише розробки бізнес-плану недостатньо. Діяльність з впровадження підприємницького проекту починається з розробки бізнес-плану, а закінчується набагато пізніше дати його підготовки.

Успіх впровадження бізнес-ідеї залежить від того, наскільки правильно сплановано роботу з її реалізації та ефективного управління. Процес впровадження проекту буде кваліфікова-

ним у випадку поділу його на етапи, встановлення термінів їхнього виконання та відповідальних осіб. Особливу увагу необхідно звернути на контроль за дотриманням термінів. Недотримання термінів розробки й реалізації підприємницького проекту може знизити його ефективність, відкласти на деякий час її реалізацію та доцільність [4].

**Висновки.** Бізнес-план допомагає підприємцям і фінансистам вивчити місткість та перспективи розвитку майбутнього ринку збуту; оцінити витрати з виготовлення й реалізації потрібної на цьому ринку продукції, а також порівняти їх з можливими цінами реалізації для визначення потенційної прибутковості задуманої справи; виявити всілякі “підводні рифи”, що підстерігають проект у перші роки його здійснення; визначити показники, за яким можна буде регулярно дізнаватися, чи справа йде на піднесення або є збитковою. Правильно складений бізнес-план в кінцевому підсумку відповідає на запитання, чи варто взагалі вкладати грошові кошти в цю справу, й чи окупляться усі витрати зусиль і фінансових ресурсів. Звичайно, навіть підприємець новачок намагається продумати ці проблеми, але дуже важливо скласти бізнес-план на папері відповідно до певних вимог, і провести спеціальні розрахунки. Це дає змогу передбачити майбутні труднощі й зрозуміти, чи переборні вони, визначити, де треба заздалегідь “підстелити соломки”. Адресовано бізнес-план кредиторам й інвесторам, у яких підприємець збирається залучати фінансові кошти на здійснення проекту, співробітникам підприємства, які потребують чітко визначених завдань та перспектив, нарешті, самому підприємцеві й фінансовому менеджеру, що бажає ретельно проаналізувати власні ідеї, перевірити їх розумність і реалістичність.

Отже, бізнес-план виконує такі основні функції: є інструментом, за допомогою якого підприємець може оцінити фактичні результати діяльності за певний період; може бути використаний для розробки концепції ведення бізнесу в перспективі; є інструментом залучення фінансових ресурсів; є інструментом реалізації стратегії підприємства.

### Література

1. Гарасим П.М., Більський Б.В. Деякі аспекти бізнес-планування у сільськогосподарських підприємствах // Економіка АПК, 1996. – №4. – с. 29-33.
2. Губені Ю.Е. Основи підприємництва та агробізнесу: Навчальний посібник. – Львів: Українські технології, 2002. – 256 с.

3. Бізнес-план: практ. пос. / Барроу К., Барроу П., Браун Р. – К: Знання, 2005. – 434 с.

4. Пивоваров М.Г., Линенко А.В. Бізнес-планування та особливості використання в торгівлі // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2006. – № 1. – с. 200-203.

5. Линенко А.В., Халтобіна Н.В. Особливості складання бізнес-плану // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2007. – № 2. – с. 148-150.

6. Бовтік А. Бізнес-план як інструмент стратегічного управління // Круглий стіл, 2004. – № 3 (16). – с. 9-14.



**Костюкова О.В.,**  
*аспірант Національного університету водного господарства та при-  
родокористування*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА (КРІМ ДЕРЖАВНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ)**

*У статті розглядаються найсуттєвіші аспекти розвитку  
бухгалтерського обліку у державному секторі в умовах гармоні-  
зації вітчизняної облікової практики до міжнародного досвіду.*

*The article considers the most substantial aspects of development  
of public sector accounting upon conditions of domestic accounting  
practice harmonization with international experience.*

**Вихід України на європейські ринки** зумовлює створення єдиних методологічних підходів обліку діяльності органів державного сектора (у першу чергу – бюджетних установ та організацій) з урахуванням міжнародної облікової практики. У зв'язку з цим, відбувається послідовне впровадження та вивчення наслідків реформування бюджетного обліку в рамках затвердженої Кабінетом Міністрів України Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки [9] (далі – Стратегії).

Проблеми бухгалтерського обліку в бюджетних установах розглянуті у працях М.Т. Білухи, В.А. Голощапова, Р.Т. Джоги, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, О.О. Чечуліної та інших. У той же час відкритими залишаються питання практичної реалізації Стратегії.

**Метою роботи** є розгляд трансформації системи бухгалтерського обліку діяльності органів державного сектору України (крім державних комерційних підприємств). **Завдання** полягає у розкритті передумов і визначенні переваг реформування, обґрунтуванні потреби його нормативно-правового забезпечення та здійснення організаційно-управлінських заходів, визначенні напрямів модернізації вітчизняної системи бухгалтерського

обліку діяльності органів державного сектора, а також в узагальненні найбільш суттєвих змін, що очікуються.

Слід зазначити, що поетапне введення в дію базових норм, регулюючих бухгалтерський облік, не є типовим для бюджетної сфери – історично вітчизняний бюджетний облік регулюється інструкціями, які є цілісними нормативними документами та стосуються конкретного об'єкта обліку: наприклад, Інструкцією з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ [5], Інструкцією з обліку запасів бюджетних установ [3], Інструкцією з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ [4] тощо. Нормативними актами, які встановлюють форми та порядок складання фінансової звітності установами, що отримують кошти державного та/або місцевих бюджетів, також є інструкції Державного казначейства України.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору (МСБОДС) відрізняються від вимог вітчизняного бюджетного обліку як змістом, так і характером нормативного регулювання. Вони регламентують не форми первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерських (фінансових) звітів, а правила формування показників звітності.

Регулювання обліку діяльності органів державного сектору досі здійснюється на рівні вказівок, які повинні чітко виконуватися без заглиблення в їх економічний зміст. Тобто сукупність правил, об'єднаних відповідною інструкцією, дозволяє (чи примушує?) вести облік типових операцій суто механічно і не потребує постійного звернення до стандартів, професійної літератури, певною мірою – творчості бухгалтера, перетворюючи його на рахівника. З одного боку, такий порядок здійснення обліку суттєво спрощує та пришвидшує щоденну роботу бухгалтера, зменшує ймовірність виникнення помилки. З іншого боку, таке регулювання неефективне при виникненні нестандартних ситуацій. Для забезпечення самостійного прийняття рішень при веденні обліку готуються масштабні зміни економіко-правового поля регулювання діяльності органів державного сектору, зокрема стосовно створення інституту державних бухгалтерів і їх відповідальності за ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. У протилежному випадку можуть виникнути питання щодо компетентності бухгалтера, доцільності здійсненого ним вибору за наявності декількох альтернатив тощо.

МСБОДС є узагальненою практикою обліку американської та європейської облікових систем [10, с. 27]. Внаслідок їх впро-

вадження підвищиться якість і корисність фінансової звітності органів державного сектора та забезпечується її зіставність. Своєю чергою, зіставність фінансової звітності створить умови для порівняльного аналізу показників різних установ країни, що здійснюють однакову діяльність, порівняння результатів діяльності за кілька періодів, а також порівняння їх з результатами суб'єктів господарювання державного сектора різних країн. Метою такого порівняння є незалежна професійна оцінка можливостей поліпшення роботи в установі або її підрозділі. Особливого значення зазначений порівняльний аналіз набуває в умовах активного впровадження державного фінансового аудиту, який включає в себе аудит ефективності.

Одним з основних завдань фінансової звітності, підготовленої відповідно до МСБОДС, є представлення інформації про стан суспільних фінансів зовнішнім користувачам. Державна фінансова звітність використовується рейтинговими агентствами для складання рейтингів інвестиційної привабливості країн. Громадяни також зацікавлені в розумінні фінансових операцій, здійснюваних державою, і в дієвому контролі за ними. На практиці такий контроль може бути здійснений громадськими організаціями, політичними партіями, а також засобами масової інформації.

В Україні бухгалтерський облік виконання бюджетів ведуть органи Державного казначейства, а бухгалтерський облік виконання кошторисів бюджетних установ – розпорядники бюджетних коштів. Пенсійний фонд та державні цільові фонди (соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань) застосовують методики ведення обліку, які не встановлені Державним казначейством.

Законодавством України чітко не визначено методи ведення бухгалтерського обліку в державному секторі: облік виконання бюджетів ведеться за касовим методом із застосуванням методу нарахування за окремими операціями (облік державного боргу, зобов'язань розпорядників бюджетних коштів). Операції за доходами і видатками відображаються в бухгалтерському обліку в момент проведення відповідних платежів, а операції з фінансування бюджету – в момент зарахування коштів з одночасним відображенням боргу. Водночас бухгалтерський облік у бюджетних установах і державних цільових фондах ведеться за методом нарахування, за яким операції та події визнаються в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів (або їх еквівалентів) [1, с. 61].

Модернізація вітчизняної системи бухгалтерського обліку діяльності органів державного сектора передбачає три напрями:

1. Удосконалення самої системи бухгалтерського обліку у державному секторі включає:

- розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат;

- внесення змін до головного програмного документа діяльності бюджетних установ та організацій – Бюджетного кодексу України [2], Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [6] та інших нормативно-правових актів;

- розробку та затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та звітності у державному секторі та Єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією та системою національних рахунків;

- удосконалення методики бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектора, використовуючи метод нарахувань.

2. Удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів, а саме:

- удосконалення методології складання форм звітності та, безпосередньо, самі звітні форми;

- розробку та запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів;

- удосконалення методів складання та консолідації фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів з використанням сучасних інформаційних технологій.

3. Створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме:

- модернізацію фінансово-бухгалтерських служб;

- забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору;

- адаптацію бюджетної системи, створеної на засадах програмно-цільового методу, до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку;

- посилення контролю, з боку органів Державного казначейства за дотриманням єдиних правил ведення бухгалтерського обліку і складання звітності;

- зміни програми підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб, відповідно до нових вимог обліку та звітності;

– уніфікацію програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектора, з метою забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства і суб'єктами державного сектора з використанням баз даних та інформаційних систем.

– проведення комплексних наукових досліджень з питань адаптації законодавства України міжнародному законодавству.

Наведені вище заходи умовно утворюють дві групи:

1. Нормативно-правове забезпечення.

2. Організаційно-управлінські заходи.

Стосовно контрольної функції бухгалтерського обліку слід звернути особливу увагу на підвищення відповідальності та статусу керівників фінансово-бухгалтерських служб суб'єктів держсектора і запровадження інституту державних бухгалтерів. При розробці пропозицій щодо його запровадження Державне казначейство використало досвід Франції [1, с. 61].

При порівнянні обліку за МСБОДС з чинним обліком діяльності органів державного сектора виявляються численні невідповідності міжнародній обліковій практиці. Однак просте перенесення міжнародної практики обліку на вітчизняне облікове поле вважається недоречним, оскільки призведе до виникнення процесів ігнорування прямих чинників впливу на подальше формування зазначеної підсистеми обліку. Оптимізація бухгалтерського обліку можлива лише за умови збагачення вітчизняних напрацювань облікової науки і практики за рахунок надбань світового досвіду [8, с. 141-142].

Узагальнення найбільш суттєвих змін, що очікують систему бухгалтерського обліку бюджетної сфери України, внаслідок впровадження Стратегії, наведено в таблиці 1.

Узагальнюючи вищесказане, можна дійти висновку. Модернізація бухгалтерського обліку, в тому числі обліку діяльності органів державного сектора, є не лише виконанням однієї з вимог, які повинні виконувати держави, що прагнуть міжнародної інтеграції, а й об'єктивною потребою, викликаною низкою причин. Проте при вивченні міжнародного досвіду не потрібно повністю відкидати наявну вітчизняну облікову практику. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектора повинні стати одним із джерел, до яких звертатиметься державний бухгалтер при веденні обліку.

Таблиця 1.  
Напрями реформації обліку діяльності органів  
державного сектора в Україні

№ з/п	Операції господарської діяльності ОДС	Відображення в обліку та звітності	
		з урахуванням чинної облікової системи в Україні	з урахуванням МСБОДС [7]
1	2	3	4
1.	Виправлення суттєвої помилки, яка пов'язана з попередніми періодами	Якщо помилка поточного або минулого періоду пов'язана з обліком активів – коригуються сальдо відповідних рахунків активів. Якщо помилка пов'язана з обліком доходів або витрат – коригується рахунок „Результати виконання кошторису” за поточний період.	Сума виправлення суттєвої помилки, яка пов'язана з попередніми періодами, відображається у звітності шляхом коригування сальдо нерозподілену надлишку або дефіциту на початок періоду, якщо помилка поточного періоду – коригується сальдо нерозподіленого надлишку або дефіциту за поточний період (МСБОДС 3).
2.	Визнання доходів	Фінансування з бюджету визнається доходом ОДС в періоді отримання. За операціями госпрозрахункового характеру дохід визнається як валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають у результаті цього надходження.	Дохід визнається як валове надходження економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду, коли чисті активи/власний капітал зростають внаслідок цього надходження, а не через внески власників. Суми, зібрані представником органу державної влади чи іншої урядової організації, не є економічними вигодами або потенціалом корисності, що надходять до суб'єкта господарювання, і не ведуть до збільшення активів чи зменшення зобов'язань, тому виключаються з доходу (МСБОДС 9).

№ з/п	Операції господарської діяльності ОДС	Відображення в обліку та звітності	
		з урахуванням чинної облікової системи в Україні	з урахуванням МСБОДС [7]
1	2	3	4
3.	Переоцінка запасів	Переоцінка здійснюється у випадку, якщо балансова вартість запасів не дорівнює їх справедливій вартості.	Запаси оцінюються за найменшою з двох оцінок: собівартістю або чистою вартістю реалізації. Запаси оцінюються за найменшою з двох оцінок – собівартістю або поточною відновлюваною собівартістю, якщо їх утримують з метою: розподілу без оплати або за номінальною платою, споживання в процесі виробництва товарів для розподілу без оплати або за номінальною платою (МСБОДС 12).
4.	Калькуляція собівартості придбаних запасів	Собівартість запасів включає вартість придбання та переробки. Витрати на доставку та приведення їх у теперішній стан списуються на витрати діяльності юридичної особи.	Собівартість запасів включає всі витрати на придбання, переробку та інші витрати, що виникли під час доставки запасів до їх теперішнього місцеперебування та приведення їх у теперішній стан (МСБОДС 12).

№ з/п	Операції господарської діяльності ОДС	Відображення в обліку та звітності	
		з урахуванням чинної облікової системи в Україні	з урахуванням МСБОДС [7]
1	2	3	4
5.	Визнання собівартості списаних запасів	Собівартість списаних запасів може визначатись за балансовою вартістю, якщо вони не є взаємозамінними, або, в іншому випадку, за середньозваженою величиною.	Собівартість одиниць використаних запасів, які не є взаємозамінними, та вироблених товарів або наданих послуг, призначених для конкретних проектів, визначається шляхом використання конкретної ідентифікації їхньої індивідуальної собівартості. Для запасів різного характеру або використання можуть бути формули собівартості: „перше надходження – перший видаток” (ФІФО) або за формулою середньозваженої собівартості (МСБОДС 12).
6.	Коригування сум, визнаних у фінансових звітах, для відображення подій, які відбуваються у проміжок часу між датою звітності та датою подання звіту	В обліку вітчизняних ОДС не проводиться.	Коригуються суми, визнані в фінансових звітах, для відображення подій, які коригують після дати звітності, якщо: а) події, які свідчать про умови, що існували на дату підготовки звіту (події, що їх коригують після дати підготовки звіту); б) події, які свідчать про умови, що виникли після дати підготовки звіту (події, що їх не коригують після дати підготовки звіту) (МСБОДС 14).



№ з/п	Операції господарської діяльності ОДС	Відображення в обліку та звітності	
		з урахуванням чинної облікової системи в Україні	з урахуванням МСБОДС [7]
1	2	3	4
7.	Утримання інвестиційної нерухомості	В обліку вітчизняних ОДС такі об'єкти окремо не визнаються. Витрати на утримання основних засобів, переданих в оренду, компенсуються за рахунок орендаря.	Подальші видатки, пов'язані з інвестиційною нерухомістю, додаються до її балансової вартості, якщо існує ймовірність одержання суб'єктом господарювання майбутніх економічних вигод або потенціалу корисності протягом усього терміну експлуатації інвестиційної нерухомості. Усі інші подальші видатки слід визнавати як витрати того періоду, в якому вони понесені (МСБОДС 16).
8.	Нарахування амортизації основних засобів	Нарахування амортизації здійснюється наприкінці року у фіксованих відсотках від вартості певної групи основних засобів, незалежно від терміну їх експлуатації.	Систематично здійснюється розподіл вартості основного засобу, що амортизується, протягом терміну його корисної експлуатації (МСБОДС 17).

Результатом реалізації Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі стане: підвищення підзвітності та прозорості використання бюджетних коштів, порівнянність фінансових показників суб'єктами господарювання державного сектора, що сприятиме зростанню довіри до уряду країни з боку її громадян і міжнародних організацій, а також поява нових шляхів збільшення ефективності використання обмежених бюджетних ресурсів.

### Література

1. Бариніна М. Органічний закон: інновації у внутрішньому контролі Франції // Фінансовий контроль. – 2007. – № 5. – С. 59-63.
2. Бюджетний кодекс України від 21.06.01 р. – № 2542-III.

3. Інструкція з обліку запасів бюджетних установ. Затверджено Наказом Державного казначейства України від 08.12.2000 р. № 125.

4. Інструкція з обліку коштів, розрахунків та інших активів бюджетних установ. Затверджено Наказом Державного казначейства України від 26.12.03 р. № 242.

5. Інструкція з обліку основних засобів та інших необоротних активів бюджетних установ. Затверджено Наказом Державного казначейства України від 17.07.2000 р. № 64.

6. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-XIV.

7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектора: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

8. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.

9. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2007 р. за № 34.

10. Сушко Н. Сучасний стан бухгалтерського обліку у державному секторі та перспективи його реформування // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 25-31.

**Кравцова Л.І.,**

*к.е.н., доцент, Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

**Сологуб С.М.,**

*к.е.н., доцент, Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Київ*

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ДЕРЖАВНОЇ АКЦІОНЕРНОЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ

*У статті узагальнено основні законодавчі та нормативно-правові акти, якими регулюються процеси реформуванням державної власності. Окреслено послідовність кроків при створенні державної акціонерної компанії. Розглянуто особливості формування статутного капіталу ДАК.*

*An article generalizes main legislative and legal acts, which regulate processes of state property reforming. It describes the sequence of steps (acts) during creation of state stock association. An article examines features of forming of the chartered capital.*

**Постановка завдання.** Залізничний транспорт є однією із базових галузей економіки, стабільне та ефективне функціонування якої є необхідною умовою для національної безпеки і цілісності держави, підвищення рівня життя населення.

**Актуальність проблеми.** Формування ринкових відносин як стратегічного напрямку розвитку економіки України передбачає нагальну потребу реформування галузі. При виконанні поставленого завдання досить актуальним представляється дотримання процедур реформування, відповідно до чинного законодавства.

**Аналіз напрацювань з цієї проблеми.** В Україні вже багато років проводиться робота з роздержавлення майна, але віддаючи належне законодавчим та урядовим структурам, які розробили та прийняли цілу низку нормативно-правових актів для виконання цього завдання, варто зауважити, що в наукових колах дослідженню та систематизації цих процесів приділяється незначна увага.

**Мета статті.** Підсумовуючи вищевикладене, зазначаємо, що в цій статті зроблено спробу узагальнити та упорядкувати велику кількість законодавчих актів, пов'язаних із процесом реформування державної власності, та окреслити послідовність кроків при виконанні задач роздержавлення з метою усунення ускладнень при створенні прозорої процедури в ході корпоративних перетворень.

**Основний матеріал.** Оптимізація обраних стратегічних ініціатив може бути досягнута шляхом вибору корпоративної моделі організації діяльності державних підприємств шляхом створення асоціацій, корпорацій, концернів, холдингових компаній тощо.

Як зазначається у концепції реформування залізничної галузі, на базі Укрзалізниці, залізниць, підприємств, установ та організацій галузі прийнято рішення про створення державної акціонерної компанії (ДАК), 100 відсотків акцій якої належатимуть державі.

Одним із важливих напрямів роботи при акціонуванні є формування статутного капіталу новоствореної компанії.

Процедура здійснення цього процесу в межах чинного законодавства регулюється значною кількістю нормативно-правових документів.

Порядок та послідовність кроків з визначення розміру статутного капіталу акціонерної компанії при корпоратизації регулюються Методикою оцінки майна, що затверджена постановою Кабінету Міністрів № 1891 від 10.12.2003 р.

Згідно з постановою, з цією метою складається Акт оцінки цілісного майнового комплексу, вихідні дані до якого беруться з передавального балансу.

Передавальний баланс, всоєю чергою, формується на підставі даних зведеного акту інвентаризації, яка проводиться за рішенням уповноваженого органу управління.

**Передавальний баланс підприємства** – баланс підприємства, складений на дату оцінки відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку за результатами інвентаризації, в якому, у випадку акціонування підприємства, зазначається переоцінена вартість необоротних активів.

**Послідовність кроків з інвентаризації майна при акціонуванні.**

1. Інвентаризаційна комісія утворюється органом, уповноваженим управляти державним майном.

2. Представники органу, уповноваженого управляти державним майном, до складу комісії не включаються.

3. Інвентаризація майна проводиться у два етапи: попередня та повна інвентаризація.

4. Відповідальність за правильність проведення інвентаризації, своєчасність подання та достовірність її результатів покладається на голову інвентаризаційної комісії та її членів.

5. Орган, уповноважений управляти державним майном, назначає дату попередньої інвентаризації необоротних активів з метою складення їх основного переліку та дати оцінки.

6. Дата попередньої інвентаризації необоротних активів встановлюється на будь-яке число місяця, яке передує даті оцінки, з метою складення їх основного переліку для проведення незалежної оцінки, по якій необоротні активи будуть включені до передавального балансу.

7. Повна інвентаризація майна підприємства призначається на кінець останнього дня місяця, що встановлений згідно з рішенням органу, уповноваженого управляти державним майном підприємства, яке підлягає акціонуванню. Дата повної інвентаризації співпадає з датою оцінки.

8. Не більше ніж за 15 календарних днів від початку попередньої інвентаризації, але не пізніше ніж за 10 календарних днів до дати оцінки проводиться попередня інвентаризація необоротних активів та затвердження її результатів, оформлених у перелік необоротних активів № 1, органом, уповноваженим управляти державним майном.

9. Матеріали попередньої інвентаризації (зведений акт № 1 та перелік необоротних активів № 1) подаються державному органу приватизації у термін, що не перевищує 26 календарних днів від дати оцінки.

Процедура проведення попередньої інвентаризації відбувається з метою проведення незалежної оцінки необоротних активів суб'єктом оціночної діяльності.

Відбір суб'єкта оціночної діяльності та укладення з ним договору на оцінку майна здійснюється державним органом приватизації на конкурентних засадах у тритижневий строк, але не пізніше ніж за п'ять днів до дати оцінки.

1. На другому етапі проводиться повна інвентаризація, яка передбачає інвентаризацію інших активів та зобов'язань, складення додаткового переліку необоротних активів за наслідками уточнення інвентаризаційною комісією результатів попередньої інвентаризації необоротних активів на дату оцінки (перелік необоротних активів № 2).

2. Матеріали повної інвентаризації та перелік необоротних активів № 2 подаються комісії з корпоратизації з метою їх роз-

гляду та схвалення у термін, що не перевищує 20 календарних днів від дати оцінки.

3. Протягом 5 днів комісія з корпоратизації схвалює протокольним рішенням, а керівник органу, уповноваженого управляти державним майном, затверджує матеріали повної інвентаризації (зведений акт № 2 та перелік необоротних активів № 2), які подаються до державному органу приватизації у термін, що не перевищує 25 календарних днів від дати оцінки.

4. Крім зведеного акта до матеріалів інвентаризації майна додаються, оформлені в установленому порядку, інвентаризаційні описи та інші матеріали інвентаризації, а також матеріали, що підтверджують вжиття максимально можливих заходів, згідно із законодавством, щодо стягнення з дебіторів простроченої заборгованості (у тому числі сумнівної та безнадійної), довідка з підтвердними документами щодо списання, продажу, передачі в оренду, до статутних фондів господарських товариств майна (у тому числі основних засобів), довідка про вибуття необоротних активів за період від дати включення до переліку підприємств, що підлягають корпоратизації до дати оцінки, інші додаткові матеріали на вимогу комісії з корпоратизації або органу, уповноваженого управляти державним майном, довідка щодо врегулювання інвентаризаційних різниць, виявлених під час інвентаризації.

Процес інвентаризації регулюється, по-перше, Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69, яка визначає загальні засади інвентаризації, відповідно до Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України № 250 від 03.04.1993 р., а, по-друге, – Положенням про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення терміну дії договору оренди або його розірвання), затверджене Кабінетом Міністрів України від 2 березня 1993 р. № 158, та Методикою оцінки майна, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 10 грудня 2003 р. № 1891, якими визначаються особливості інвентаризації.

У процесі проведення інвентаризації необхідно додатково проводити роботу з виділення переліку майна, що не включається до статутного капіталу ДАК.

До майна, що не включається до статутного капіталу, належить:

– **Майно, що не підлягає приватизації, в т. ч.:**

1. Об'єкти, що мають загальнодержавне значення.  
2. Об'єкти, діяльність яких забезпечує соціальний розвиток, збереження та підвищення культурного, наукового потенціалу та духовних цінностей.

3. Об'єкти, які забезпечують життєдіяльність держави в цілому.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>1</sup>*

– **Державний житловий фонд, що обліковується на балансі підприємства, в т. ч.:**

1. Житлові будинки.
2. Окремі квартири.
3. Гуртожитки.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>2</sup>*

– **Об'єкти, що обліковуються на балансі підприємства і належать до таких, які мають особливий режим приватизації, а саме:**

1. Довгострокові фінансові інвестиції.
2. Об'єкти незавершеного будівництва.
3. Об'єкти соціально-побутового призначення.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>3</sup>*

Після того, як на підприємствах визначаться із переліком майна, що не включається до статутного капіталу компанії, інвентаризаційна комісія проводить основну роботу з інвентаризації.

**До основних завдань інвентаризації майна належать:**

1. Виявлення фактичної наявності всіх видів активів, що обліковуються на балансі.

2. Встановлення відповідності основного призначення фактично наявних активів їх опису в інвентаризаційних картках (інвентарний номер, виготовлювач, рік випуску, первісна вартість, термін корисного використання, наявність відновлювальних ремонтів тощо).

3. Встановлення лишку або нестачі активів.

4. Виявлення майна, що непридатне до експлуатації і не підлягає відновленню.

*1. Виявлення фактичної наявності активів відповідно до даних бухгалтерського обліку.*

### ***Заходи щодо відображення розходжень у фактичних і бухгалтерських даних:***

1. У разі виявлення невідповідності залишкової вартості об'єктів основних засобів їх ринковій вартості проводиться **переоцінка за справедливою вартістю** усєї групи основних засобів, до якої належать ці об'єкти.

2. При виявленні придатних до використання об'єктів основних засобів, залишкова вартість яких дорівнює нулю, інвентаризаційною комісією оформляється пропозиція про визначення їх **справедливої або ліквідаційної вартості**.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>4</sup>*

*II. Виявлення майна, що не обліковане на балансі підприємства.*

При виявленні майна, що не оприбутковане, йдеться про об'єкти як в матеріальній, так і в нематеріальній формі.

До об'єктів у матеріальній формі включається рухоме та нерухоме майно.

За стандартами бухгалтерського обліку до нерухомості належать земельні ділянки, незавершене будівництво, будівлі, споруди та передавальні пристрої. Ідентифікація рухомих речей відбувається за наступною класифікацією: обладнання, наземні, водні та повітряні транспортні засоби, товарно-матеріальні цінності, незавершене виробництво тощо.

У процесі виробничої та комерційної діяльності на підприємстві також виникає необхідність у використанні засобів, що в силу своєї специфіки носять нематеріальний характер – це і певні знання виробництва продукції в умовах, відмінних від умов конкурента, і різноманітні ліцензії, авторські права, контракти, секретні технології, патенти, дозволи, майнові права, що дають можливість займатися тим або іншим бізнесом і дозволяють збільшувати доходи у разі їх наявності. Такі засоби отримали назву нематеріальних активів.

У законодавчих і нормативно-правових актах України поняття “нематеріальний актив” отримало такі тлумачення:

*Об'єкти оцінки у нематеріальній формі* – об'єкти оцінки, які не існують у матеріальній формі, але дають змогу отримувати певну економічну вигоду. До об'єктів у нематеріальній формі належать фінансові інтереси (частки, паї, акції), опціони, інші цінні папери та їх похідні, векселі, дебіторська, кредиторська заборгованість тощо), а також інші майнові права.<sup>5</sup>

*Нематеріальний актив* – об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.<sup>6</sup>



*Нематеріальний актив* – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.<sup>7</sup>

**Види нематеріальних активів:**

1. Права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище).

2. Право користування майном (земельною ділянкою, приміщенням).

3. Право на комерційне позначення (на торговельні марки, фірмове найменування).

4. Право на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, захист від недобросовісної конкуренції тощо).

5. Авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для ЕОМ, компіляції даних (бази даних), виконання фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо).

6. Незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи.

7. Інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

**Заходи щодо майна, що не було оприбутковане на підприємстві:**

1. Інвентаризаційною комісією складається протокол про їх виявлення.

2. **За справедливою вартістю** це майно оприбутковується і зараховується на результати господарської діяльності підприємства.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>8</sup>*

**III. Встановлення нестачі цінностей.**

**Заходи щодо усунення нестачі цінностей:**

1. Втрата цінностей у межах встановлених норм природного збитку списується на витрати виробництва і обігу після покриття нестач за рахунок лишків з пересортиці.

2. Наднормативна нестача цінностей, а також втрати від їх псування відшкодовуються винними особами, або, у випадку виявлення зловживання, відповідні матеріали надаються до правоохоронних органів.

3. Для визначення вартості нестачі цінностей їх розмір визначається відповідно до оцінки, встановленої згідно з чинним законодавством для обчислення шкоди від розкрадання, нестачі, знищення та псування матеріальних цінностей (**За ринковими цінами**).

4. Списання вартості наднормативної нестачі ТМЦ відповідно чинного законодавства.

Інструкцією з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>9</sup>*

*IV. Виявлення майна, що непридатне до експлуатації*  
**Здійснення заходів з майна, що непридатне до експлуатації, в тому числі,**

**– за основними засобами:**

1. Включення до окремого інвентаризаційного списку.

2. Здійснення списання за згодою органа управління, до якого входить підприємство, та у відповідності з процедурою списання, визначеною уповноваженим органом управління.

3. **Проведення незалежної оцінки**, придатних до експлуатації, підприємством окремих вузлів, деталей, агрегатів, матеріалів тощо та їх оприбуткування.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>10</sup>*

**– за незавершеним будівництвом:**

1. Складання підприємством акта про припинення будівництва.

2. Прийняття рішення про ліквідацію об'єкта незавершеного будівництва міністерством або відомством, до сфери управління якого відноситься підприємство.

3. Отримання погодження від органів приватизації на ліквідацію об'єкта незавершеного будівництва та списання витрат на нього.

4. Списання об'єкта незавершеного будівництва з балансу, яке здійснюється відповідно до чинного законодавства.

5. **Проведення незалежної оцінки** матеріалів, що отримані від розбирання об'єкта незавершеного будівництва, та їх оприбуткування.

*Дія вищенаведених заходів регулюється низкою нормативно-правових документів.<sup>11</sup>*

На підставі даних повної інвентаризації, що затверджена органом, уповноваженим управляти державним майном, складається передавальний баланс підприємства.

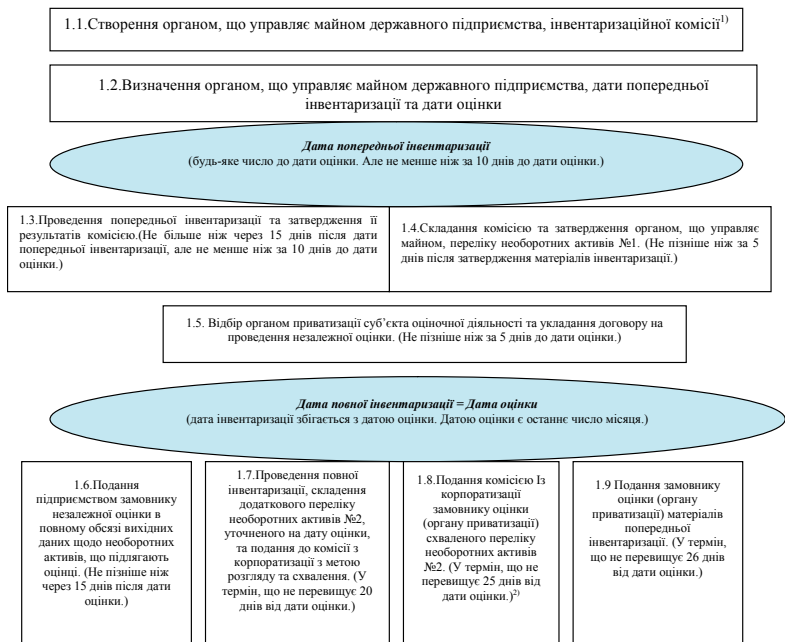
Дані передавального балансу підтверджуються аудиторською фірмою. Метою аудиторської перевірки є підтвердження правильності ведення бухгалтерського обліку підприємства на дату оцінки, складення передавального балансу на дату оцінки за результатами переоцінки необоротних активів підприємства.

Процедура визначення розміру статутного капіталу державної акціонерної компанії ґрунтується на даних передавального балансу, в основу якого покладено результати інвентаризації підприємств.

**Схематичне зображення процедури формування статутного капіталу ДАК**

**I. Проведення інвентаризації майна державного підприємства в два етапи:**

**(Розділ II. Методики оцінки майна)**



## II. Визначення розміру статутного капіталу державної акціонерної компанії

### (Розділ IV. Методики оцінки майна)

#### Проведення незалежної оцінки

2.1. Подання органом приватизації у комісію з корпоративної матеріалів незалежної оцінки з метою надання їх підприємству для складання передавального балансу. (У термін, що не перевищує 48 днів від дати оцінки.)

2.2. Складання підприємством передавального балансу на дату оцінки і подання його разом з висновками аудиторської перевірки до комісії з корпоративної. (У термін, що не перевищує 52 днів від дати оцінки.)

2.3. Складання комісією з корпоративної Акту оцінки майна, подання для рецензування до державного органу приватизації та затвердження за результатами рецензування керівником цього органу. (У термін, що не перевищує 55 днів від дати оцінки.)<sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> До складу інвентаризаційної комісії не входять представники органу, що управляє майном, та державних органів приватизації.

<sup>2)</sup> У разі несвоєчасного подання підлягають поверненню з метою призначення нової дати оцінки.

<sup>3)</sup> Здійснюється протягом 2-х місяців від дати оцінки. У разі неможливості затвердження з поважних причин термін може бути продовжено, але не більш ніж на 45 календарних днів.

Форма Акту оцінки майна є типовою і затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 1891 від 10.12.2003 р.

Визначення розміру статутного капіталу акціонерної компанії є матеріальним і фінансовим підґрунтям для правової легітимізації новоствореної ДАК та запровадження подальшої господарської діяльності.

Процес юридичного оформлення правового статусу ДАК та процедура проведення емісії його акцій є предметом для наступних теоретичних узагальнень.

### Література

1. Закон України „Про приватизацію майна державного підприємства“ від 04.03.1992 р. № 2163-ХІІ.

2. Закон України „Про приватизацію державного житлового фонду“ від 19.06.1992 р. № 2482-ХІІ, Закон України „Про приватизацію майна державних підприємств“ від 04.03.1992 р., п. 2163–ХІІ, Закон України „Про передачу об’єктів права державної та комунальної власності“ від 03.03.1998 р., № 147/98-ВР.

3. Закон України „Про приватизацію майна державних підприємств“ від 04.03.1992 р., № 2163– XII, Закон України „Про передачу об’єктів права державної та комунальної власності“ від 03.03.1998 р., №147/98-ВР, Закон України „Про особливості приватизації об’єктів незавершеного будівництва“ від 14.09.2000 р., № 1953-III, Порядок внесення в статутні фонди ВАТ, що створюються в процесі приватизації, і вилучення з них фінансово-майнових активів підприємства, затверджений наказом ФДМ України від 16.02.1997 р., № 235.

4. Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні“, від 12.07.2001 р., № 12658-III, Положення (стандартом) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби“, затвердженим наказом Міністерства фінансів України, від 27.04.2000 р., № 92, Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69.

5. Національний стандарт № 1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав“ від 10.09.03 р. № 1440.

6. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (ст.1), 22.05.97 р. № 283/97-ВР.

7. Наказ Міністерства фінансів України “Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 “Нематеріальні активи” (Положення, п. 4), від 18.10.99 р. № 242.

8. Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні“, від 12.07.2001 р. № 12658-III, Постанова КМУ Про затвердження Національного стандарту № 4 „Оцінка майнових прав інтелектуальної власності“ від 03.10.2007 р. № 1185, Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 11 серпня 1994 р. № 69, Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення терміну дії договору оренди або його розірвання), затверджене Кабінетом Міністрів України від 2 березня 1993 р. № 158, Порядок визначення оціночної вартості об’єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік, затверджений наказом ФДМ України від 13.12.2005 р., № 3162.

9. Закон України „Про визначення розміру збитків завданих підприємству, установі, організації розкраданням, знищенням (псуванням), недостачею або втратою дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння та валютних цінностей“ від 06.06.1995 р., № 217195-ВР, Порядок визначення розміру збитків від розкрадання, нестачі, знищення (псування) матеріальних цінностей, затвер-

джений постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 р., № 116, Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення терміну дії договору оренди або його розірвання), затверджене Кабінетом Міністрів України від 2 березня 1993 р. № 158.

10. Господарський кодекс України, Закон України „Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні“ від 12.07.2001 р., № 12658-III, Відомчі Інструкції (Положеннями, що приймаються з галузі тощо).

11. Положення про інвентаризацію майна державних підприємств, що приватизуються (корпоратизуються), а також майна державних підприємств та організацій, яке передається в оренду (повертається після закінчення терміну дії договору оренди або його розірвання), затверджене Кабінетом Міністрів України від 2 березня 1993 р. № 158, Порядок списання витрат по об'єктах незавершеного будівництва, що ліквідуються, затверджений наказом Міністерства статистики України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, Державного комітету у справах містобудування і архітектури, від 28.09.1995 р., № 243/150/156/195.

**Курець В.С.,**

*здобувач Львівського національного університету імені Івана Франка*

## **ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВИДАТКІВ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ШКІЛ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

*У статті вивчається ефективність формального підходу при плануванні видатків на утримання закладів шкільної освіти на прикладі сільськогосподарського спрямування району. Розглянуті чинники, які впливають на формування видатків.*

*The questions about effectiveness of the account formula in planning of expenses on keeping of institutions of school education on the example of agricultural direction of the district are investigated in this article. The factor are which have influence on forming of exhenses.*

**Вступ.** Фундаментальне значення в розвитку нашого суспільства має загальна середня освіта. Сьогодні її реформування є найбільш системним, масштабним та забезпеченим [4]. Адже школа є особливим соціальним організмом, який обслуговує все суспільство і змінюється, залежно від потреб суспільства. Призначенням школи є підготовка дітей до громадянства, передача знань і культури від одного покоління до іншого, розвиток здібностей і талантів [3]. Тому інтереси подальшого соціального й економічного розвитку країни вимагають постійного удосконалення наукового рівня планування та фінансування видатків на утримання загальноосвітніх шкіл.

**Мета** – дослідити ефективність застосування на практиці розрахункової формули в плануванні бюджетних видатків на утримання загальноосвітніх шкіл на прикладі Рогатинського району Івано-Франківської області.

**Результати.** У процесі переходу нашої держави від адміністративно-командної системи планового господарства до соціально орієнтованої ринкової економіки важлива роль відведена освітянській галузі. Саме тут з особливим розмахом застосовувався “залишковий принцип” економічного забезпечення, побудований на жорсткій детермінації фінансових від-

носин, якнайширшому обмеженні прав розпорядників кредитів і постійному дефіциті коштів. Такий принцип себе не виправдав, що посприяло відставанню економічної бази освіти від вимог сучасної організації навчально – виховного процесу в кінцевому підсумку – важкий фінансовий стан закладів загальноосвітніх шкіл, який вони переживають сьогодні.

Включення загальної середньої освіти до сфери ринкових відносин вимагає впровадження нових принципів економічної діяльності, що ґрунтується на економічній самостійності закладів освіти.

Прийняття Верховною Радою України у червні 2001 року Бюджетного кодексу України стало поштовхом до початку реформ міжбюджетних відносин і фіскальної децентралізації, що сприяє підвищенню прозорості та об'єктивності бюджетного процесу [9].

Завдяки прийняттю Бюджетного кодексу, система фінансування освіти набула прозорості та формується для областей, районів і міст обласного значення за чіткими правилами. Величина міжбюджетного трансферту на освіту різним адміністративним одиницям розраховується через об'єктивні показники: кількість учнів у закладах відповідного типу і кількості дітей віком від 3 до 6 років [1].

Бюджетний кодекс України поклав край формуванню дефіцитних бюджетів (тепер у кінці року заклади не отримують додаткові кошти), а також системі торгів і домовленостей. Области, райони та міста обласного значення отримують величину міжбюджетних трансфертів на освіту безпосередньо від Мінфіну України відповідно до формули [9].

Ефективність розрахункової формули і доцільність застосування її на практиці при плануванні бюджетних видатків нами досліджено на прикладі загальноосвітніх шкіл Рогатинського району Івано-Франківської області за 2001–2006 років.

Для визначення впливу показників (норматив річної вартості навчання одного учня в школі, кількість учнів, коефіцієнт наповнюваності тощо), закладених у розрахункову формулу, проведений кореляційний аналіз щільності зв'язку. У процесі аналізу встановлено, що щільність зв'язку між чисельністю учнів, нормативом вартості навчання одного учня і обсягом бюджетних видатків є доволі високою.

Відповідно, при плануванні бюджетних видатків значний вплив чинять такі фактори, як кількість учнів у закладах шкільної освіти та норматив вартості навчання одного учня.

Отже, чим більша кількість учнів навчається у загальноос-



вітніх школах району, і чим вищий норматив вартості навчання, тим вагоміші і видатки на утримання цих шкіл.

Враховуючи той факт, що планування бюджетних видатків здійснюється, виходячи із загальної кількості учнів у шкільних закладах району, виникає суперечлива ситуація: згідно з розрахунком, за формулою [1] школи з повним наповненням класів покривають витрати малокомплектних шкіл, а звідси і неправильний розподіл коштів між шкільними закладами району.

Формульний підхід до розробки кошторисів вигідний великим навчальним закладам і оголошує “поза законом” малі та середні сільські школи. Тому відділи освіти державних адміністрацій перерозподіляють кошти між навчальними закладами так, щоб створити мінімальні фінансові можливості для їх існування, тобто забезпечити бодай витрати на заробітну плату та енергоресурси. Практично всі районні ради власним коштом збільшують фінансування, визначене за формулою Мінфіну в середньому на 10–15 %, що дозволяє хоч якось задовольнити інші, не менш важливі потреби навчальних закладів [7, с. 98].

На сучасному етапі соціально-культурного розвитку нашої держави нагальна проблема в освітянській сфері – це малокомплектність шкіл, тобто таких, де немає деяких класів, або мала наповнюваність класів.

Якщо 10–15 років тому це було типовим явищем лише для загальноосвітніх шкіл I ступеня, де через це два–три класи об’єднували в один, то сьогодні малокомплектність зросла й поширилася на загальноосвітні школи I–II та I–III ступеня, що стало характерною ознакою більшості сільських шкіл.

У районі, який досліджується, станом на 01.01 2006 р. нараховувалось 59 загальноосвітніх шкіл, з яких 15 шкіл I ступеня, 29 шкіл I–II ступеня, і 15 шкіл I–III ступеня. Із загальної кількості малокомплектними є 14 шкіл I ступеня, більше 10 – I–II ступеня і більше 5 – I–III ступеня.

Малокомплектні школи суттєво ускладнюють здобуття повноцінної освіти дитини в сільській місцевості.

Колишній Міністр освіти і науки України С.М. Ніколаєнко в своїй доповіді на сесії Верховної Ради 10 січня 2006 року зазначив, що “українське село було і залишається оберегом національної культури й духовності. У кожному селі, де є діти, повинна бути школа обов’язково, як мінімум – початкова школа” [6].

Зосереджуючи увагу на плануванні бюджетних видатків цих шкіл, С.М. Ніколаєнко висловився про те, що “це питання є проблемою на сьогодні, і необхідно коригувати відповідні коефіцієнти у формульному розрахунку фінансування навчаль-

них закладів з малою наповнюваністю” [5, 6].

На прикладі Рогатинського району Івано-Франківської області, в якому переважає мережа малокомплектних шкіл, нами проведено дослідження ефективності планування бюджетних витратків за новою методикою планування, розрахунковою формулою.

У процесі дослідження встановлено, що планування бюджетних витратків за розрахунковою формулою є доцільним при плануванні бюджетних витратків для закладів зі значною кількістю учнів. Для таких депресивних районів, як Рогатинський, з великою кількістю сіл, в яких мала чисельність населення з наявністю значної мережі закладів шкільної освіти, більшість яких через недостатню кількість учнів – малокомплектні, вносимо пропозицію – у розрахункову формулу при плануванні бюджетних витратків включити коригуючий коефіцієнт наповнення ( $K_k$ ) на розвиток шкільної освіти [8].

Нами проведений аналіз фактичних витратків структури статей витрат малокомплектних закладів шкільної освіти досліджуваного району за період 2001–2006 років. Застосувавши метод питомої ваги встановили, що значну частину в обсязі витратків згаданих шкільних закладів, за рахунок зменшення інших статей витрат, становлять умовно постійні, згідно з Бюджетним кодексом України, захищені статі витрат “Оплата праці працівників бюджетних установ”, питома вага яких у загальному обсязі статей витрат становить в середньому 83 відсотки та “Оплата комунальних послуг та енергоносіїв”, питома вага яких у загальному обсязі статей витрат становить 7 відсотків. Збільшення умовно постійних захищених статей витрат відбулося за рахунок зменшення сум інших статей витрат, які є змінними залежно від кількості учнів в школах району, яким відводиться незначна питома вага в загальному обсязі витрат, що негативно впливає на шкільний процес загальноосвітніх шкіл.

На основі питомої ваги фактичних витрат умовно постійних статей, ми зробили розрахунок коригуючого коефіцієнта наповнення ( $K_k$ ) на розвиток шкільної освіти [3].

Застосування коригуючого коефіцієнту наповнення ( $K_k$ ) у розрахунковій формулі в процесі планування витратків малокомплектних загальноосвітніх шкіл, забезпечить збільшення коштів на необхідну величину для покриття умовно постійних статей витрат і, відповідно, збільшення коштів для інших статей витрат – змінних, залежних від кількості учнів у закладах шкільної освіти.

На основі наукового дослідження було здійснено прогнозування необхідної суми витрат на 2007 рік на покриття умовно постійних, згідно з Бюджетним кодексом, захищених статей: “Заробітна плата”, “Нарахування на заробітну плату”, “Оплата комунальних послуг та енергоносіїв” із застосуванням коригуючого коефіцієнта наповнення (Кк) для забезпечення малокомплектних загальноосвітніх шкіл району [4].

Додаткова прогнозована сума бюджетних видатків на 2007 рік становила 5 млн. 99 тис. грн., а бюджетний запит обсягу видатків загальноосвітніх шкіл району на 2007 рік станом на 01.09.06. становив 22 млн. 994 тис. грн. Отже, необхідна сума обсягу бюджетних видатків для оптимального функціонування загальноосвітніх шкіл району становить 28 млн. 093 тис. грн [4].

Оскільки метою дослідження є ґрунтовний аналіз використання нової методики планування бюджетних видатків на утримання закладів шкільної освіти на практиці та розробка методів її удосконалення, то ми вносимо пропозицію про збільшення обсягу витрат на утримання малокомплектних шкіл, увівши у розрахункову формулу коригуючий коефіцієнт наповнення на покриття умовно постійних статей витрат “Оплата праці працівників бюджетних установ” та “Оплата комунальних послуг та енергоносіїв”. У районі, який обрано об’єктом дослідження, коригуючий коефіцієнт наповнення для малокомплектних шкільних закладів освіти становить в середньому 50 відсотків [4].

Застосовуючи коригуючий коефіцієнт наповнення в розрахунковій формулі, обґрунтовано збільшується сума видатків на необхідну величину для покриття витрат на оплату праці працівникам та оплату комунальних послуг та енергоносіїв. Відповідно, збільшуються витрати за іншими статтями економічної класифікації на утримання загальноосвітніх шкіл району, що покращить їх фінансово-господарський стан.

**Висновок.** Підсумовуючи зазначене, констатуємо: хоча нова методика планування бюджетних видатків на утримання загальноосвітніх шкіл є більш досконалою, порівняно з попередньою, проте вона потребує доопрацювання, оскільки на практиці планування витрат за розрахунковою формулою здійснюється, виходячи із загальної чисельності учнів, які навчаються в міських та сільських школах району, при цьому не враховується наповнюваність класів у цих школах, хоча витрати на утримання шкільних приміщень не залежать від кількості учнів. Відповідно, загальноосвітні школи з повним наповненням класів покривають витрати малокомплектних шкіл, а

звідси й неправильний розподіл коштів між школами.

Отже, для збереження мережі малокомплектних загальноосвітніх шкіл, відповідно, на нашу думку, доцільно проводити планування бюджетних видатків шкільних закладів окремо за кожною школою із застосуванням у розрахунковій формулі коригуючого коефіцієнта наповнення, який забезпечить збільшення коштів для нормального функціонування малокомплектних закладів шкільної освіти.

### Література

1. Бюджетний кодекс України. Закон від 21.06.2001 р. № 2542 – III (зі змінами і доповненнями).
2. Каленюк І.С. Економіка освіти: Навч. посіб. – К.: Знання України. – 2003. – С. 103.
3. Курець В.С. Нова модель планування обсягів витрат загальноосвітніх шкіл // Розвиток фінансової системи України в умовах ринкової трансформації: Зб. матеріалів III Всеукраїнської міжвузівської науково-практичної конференції вчених, викладачів та практичних працівників, 16 – 17 лютого 2006 р. Т. I – Вінниця: Книга – Вега, 2006. – С. 189-191.
4. Курець В. "Пропозиція про впровадження коригуючого коефіцієнта наповнення про плануванні видатків малокомплектних загальноосвітніх шкіл України" Міністрові фінансів України Азарову М.Я. ( 30.11.2006. № 31-17010-02 / 23-9291 / 12228 ).
5. Ніколаєнко С.М. Творити освіту нового типу // Освіта України № 59 – 60.12.08.2005. – С. 1.
6. Ніколаєнко С.М. Сільська школа – осередок духовності // Освіта України. – № 2-3.13.01.2006 р. – С. 2–3.
7. Поза межами можливого: школа якою вона є // За ред. М. Мосієнко. – Шкільний світ, 2004. – 264 с.
8. Струк Н. Курець В. Загальноосвітня школа в нових умовах господарювання // Освіта і управління. –Т. 9. – № 1. – 2006. – с. 165 – 168.
9. Хобзей П. Процеси децентралізації у сфері освіти в Україні. // Управління освітою. – № 6 (54). – 2003. – С. 8 – 9.

**Левицька О.О.,**  
*аспірант Київського національного економічного університету імені  
Вадима Гетьмана*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА НА ЕТАПАХ ПІДГОТОВКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ**

*У статті розглядається сутність управлінського обліку витрат виробництва інноваційного продукту. Розроблено класифікацію витрат виробництва при реалізації інноваційного проекту для потреб управлінського обліку. Вивчено методи обліку виробничих витрат інноваційної діяльності.*

*The essence of the administrative accounting of charges of production of an innovative product is examined. The classification of charges of production at realization of the innovative project is developed for requirements of the administrative accounting. The methods of the accounting of production costs of innovative activity are investigated.*

Протягом останніх років потреба в управлінському обліку на вітчизняних підприємствах значно зросла. Це зумовлено конкуренцією на ринках товарів, сировини, продукції та послуг, обмеженістю ресурсів підприємств і необхідністю прийняття управлінських рішень на основі обґрунтованої, своєчасної та достовірної інформації.

У витратах виробництва відображається рівень організації управлінського обліку на підприємстві, оскільки діяльність управлінського персоналу спрямовано у підсумку на мінімізацію сукупних затрат живої та уречевленої праці – поєднання основних засобів, сировини та матеріалів за допомогою праці робітників підприємства. Менеджмент суб'єкта господарювання забезпечується необхідною інформацією для прийняття виважених та обґрунтованих рішень про обсяги та співвідношення витрат ресурсів, завдяки веденню ефективного управлінського обліку.

Вивчення аспектів управлінського обліку займає сьогодні одне з найважливіших місць у наукових працях вітчизняних

вчених-обліковців М.В. Кужельного, М.Т. Білухи, В.В. Сопка, В.С. Рудницького, В.І. Єфименка, В.Г. Швеця, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, Б.І. Валуєва, З.В. Гуцайлюка, В.С. Леся, М.Г. Чумаченка та інших.

Подальших досліджень потребують особливості організації управлінського (внутрішньогосподарського) обліку з урахуванням організаційно-економічних особливостей діяльності підприємства (технологічних параметрів виробництва, структури економічної служби, потенційних можливостей щодо питань ефективності використання виробничих ресурсів тощо), поставлених завдань та мети зазначеного виду обліку. Особливо ці питання є актуальними на етапах виробництва інноваційного продукту.

Метою роботи є дослідження теоретико-методичних аспектів системи управлінського обліку витрат виробництва інноваційного продукту. Досягнення мети передбачає виконання таких завдань:

1) уточнити економічну сутність управлінського обліку витрат виробництва та обґрунтувати його відмінності від фінансового;

2) удосконалити класифікацію витрат виробництва інноваційного продукту для прийняття управлінських рішень;

3) обґрунтувати використання такого нормативного методу обліку витрат, який є оптимальним при здійсненні інноваційного проекту.

Окремі науковці вважають, що головним завданням управлінського обліку є облік витрат на виробництво. Хоч таке твердження і звужує предмет управлінського обліку, під яким розуміють факти господарського життя (що стосуються процесів постачання ресурсів та їх споживання, а також результатів діяльності підприємства у звітному періоді та у перспективі), воно також має підстави для існування. За оцінками зарубіжних дослідників, на кожен грошову одиницю вартості збуту продукції 95 % іде на різні витрати. Саме тому важливою передумовою планування діяльності менеджерів центрів відповідальності є знання динаміки цих витрат [1, с. 151].

Не варто забувати, що витрати виробництва також є об'єктом фінансового обліку. Але метою фінансового обліку є забезпечення звітною інформацією про витрати виробництва зовнішніх користувачів. Тому для реалізації цієї мети, при здійсненні фінансового обліку формуються узагальнені дані про виробничі витрати суб'єкта підприємницької діяльності за такими елементами: "Матеріальні затрати", "Витрати на опла-

ту праці”, “Відрахування на соціальні заходи”, “Амортизація”, “Інші витрати”, що відображаються у Звіті про фінансові результати (ф. № 2). Витрати на технологічні інновації класифікуються за статтями: “Дослідження і розробки”, “Придбання нових технологій”, “Виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва”, “Придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов’язані з упровадженням інновацій”, “Маркетинг, реклама”, “Інші витрати”, відповідно до форми державного статистичного спостереження ф. № 1-інновація “Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства”.

У цей же час управлінський облік витрат виробництва має на меті забезпечити інформацією управлінців підприємства для прийняття ними правильних рішень щодо найефективнішого використання основних засобів, виробничих запасів та робочої сили. Така інформація повинна бути найдокладнішою, оперативною, кваліфіковано обґрунтованою. За свідченнями закордонних спеціалістів, менеджери надають перевагу своєчасній інформації, яка може бути не зовсім точною, а не уточненій, що надана тоді, коли вплинути на процес формування витрат уже неможливо. Не можна зменшити роль такої інформації в процесі виконання інноваційного проекту (програми), де чільне місце займають експеримент, ризик, невизначеність.

Управлінський облік виробничих витрат ведеться за різними об’єктами, що визначається специфікою діяльності суб’єкта господарювання. Чим більше видів продукції виготовляє підприємство, тим більше об’єктів (рахунків) аналітичного обліку відкривають в управлінському обліку. В середині таких рахунків витрати обліковують за елементами, які групують у статті. Наприклад, за рахунком 23 “Виробництво” в управлінському обліку відкривають субрахунки за видами виробництв – основне, допоміжне, інноваційне тощо, а в їхній розвиток – аналітичні рахунки щодо видів продукції (робіт, послуг).

В управлінському обліку творчо застосовують різні методи калькуляції собівартості продукції та класифікації витрат, залежно від поставленої мети перед менеджерами підприємства. Фінансовий облік виробничих витрат жорстко регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, а класифікація витрат обмежується групами, передбаченими у Звіті про фінансові результати (витрат на технологічні інновації – у ф. № 1-інновація “Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства”).

Водночас, дані управлінського і фінансового обліку переважно визначають за однаковими первинними документами, а сума витрат виробництва в цілому по підприємству є однаковою, незалежно від того, за якою системою організації обліку її відображають.

Одним із найважливіших аспектів управлінського обліку витрат є їх класифікація. Об’єктивний аналіз та оцінка поведінки усіх елементів витрат виробництва інноваційного продукту дає можливість менеджерам приймати рішення щодо ефективного управління інноваційним виробництвом.

Розглянемо детальніше класифікацію витрат виробництва в управлінському обліку:

1. За залежністю від рішень управлінського персоналу підприємства витрати поділяють на релевантні – залежні від їх рішень, та нерелевантні (об’єктивні) – такі, що на них не поширюються рішення менеджерів визначеного центру відповідальності. Наприклад, при здійсненні інноваційної діяльності до релевантних витрат можна віднести вартість придбаного технологічного обладнання, необхідного для виготовлення інноваційного продукту, так як рішення про необхідність придбання було прийнято управлінським персоналом. Амортизаційні відрахування, що автоматично виникають при використанні цього устаткування, є нерелевантними витратами, оскільки альтернативи нарахування амортизації не існує.

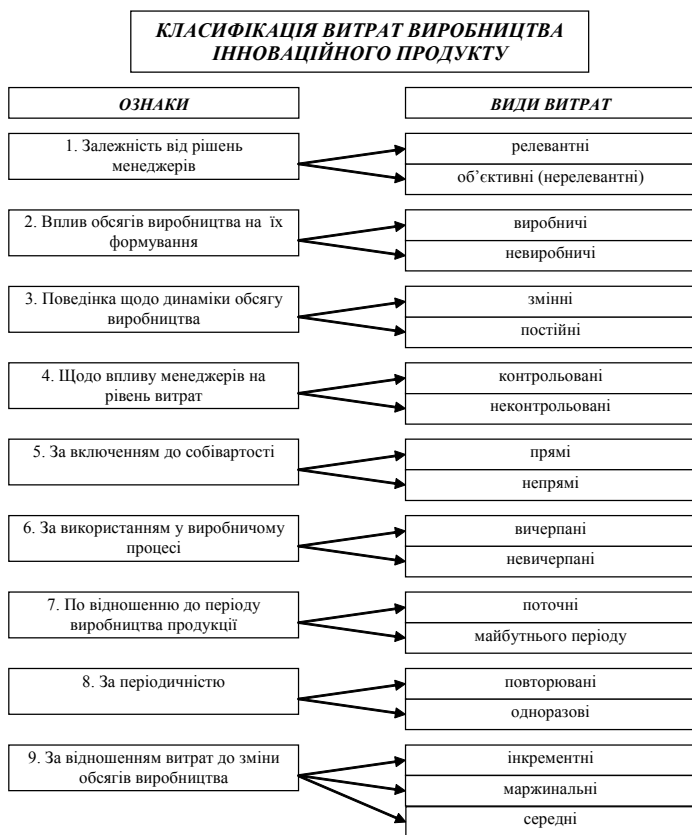
2. *За впливом обсягів виробництва на їх формування* – виробничі та невиробничі. Виробничі витрати безпосередньо пов’язані з технологічними особливостями переробки сировини і матеріалів в готову продукцію (виконання робіт, послуг) – кінцевий інноваційний продукт. Невиробничими витратами в інноваційній діяльності, наприклад, можуть бути витрати на підвищення кваліфікації персоналу підприємства, презентаційні витрати з обміну досвідом та ін.

3. *Відповідно до поведінки, щодо динаміки обсягу виробництва* інноваційного продукту витрати поділяються на змінні та постійні. Змінними вважаються витрати, що безпосередньо пов’язані з виробництвом інноваційної продукції: сировина, матеріали, оплата праці основних робітників з нарахуваннями, витрати на обслуговування виробництва. Постійними ж здебільшого залишаються витрати на утримання та експлуатацію приміщень і споруд, їх амортизація, заробітна плата невиробничого персоналу з нарахуваннями по обов’язковому соціальному страхуванню та ін. Однак такий поділ витрат є досить умовним, адже змінні витрати є постійними в розрахунку на одиницю продукції, а за



тривалий період часу будь-які витрати змінюються.

Цікаво те, що на практиці деякі змінні витрати реагують на динаміку обсягу виробництва не прямолінійно, а еластично. Наприклад, із впровадженням інноваційних підходів до організації праці на підприємстві підвищується її продуктивність, тоді витрати на її оплату та за низкою інших елементів, що є класично прямими, зменшуються навіть у розрахунку на одиницю продукції, так як у цей же час знижуються витрати енергії на роботу обладнання у зв'язку із зменшенням періоду обробки деталей, витрати на подачу пари, тепла, кисню, на технологічні потреби тощо.



**Рис. 1.** Класифікація витрат виробництва інноваційного продукту для потреб управлінського обліку

4. *Щодо впливу управлінського персоналу на рівень витрат* виробництва їх поділяють на контрольовані та неконтрольовані. До контрольованих належать витрати, які менеджер відповідного центру відповідальності може безпосередньо контролювати. Усі релевантні витрати є контрольованими. Неконтрольовані витрати виникають за межами компетенції управлінця визначеного центру відповідальності. Наприклад, при впровадженні інноваційного проекту оплата праці, витрати сировини та матеріалів є контрольованими витратами, а амортизація основних засобів, відрахування на соціальні заходи, штрафи та стягнення – неконтрольовані витрати.

5. *За включенням до собівартості готового інноваційного продукту* витрати класифікуються на прямі та непрямі. Зокрема, у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” розглядається класифікація витрат за їх включенням до виробничої собівартості продукції. Таким чином, до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) відносять: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, загальновиробничі витрати. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат включаються витрати на обслуговування й управління виробництвом, що змінюються прямопропорційно (або майже так) до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати підлягають розподілу на кожен об’єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, обсягу діяльності тощо), відповідно до фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (чи практично незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об’єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, обсягу діяльності тощо), відповідно до нормальної потужності.

Перелік та склад постійних і змінних витрат виробництва встановлює підприємство [1, с. 154-162].

Управлінський облік контролює формування витрат на виробництво інноваційного продукту. При цьому дуже важливою є деталізація обліку за елементами витрат, статтями, центрами відповідальності, об’єктами обліку витрат та іншими особливостями, необхідними для здійснення ефективного управління.

Ми вже розглянули вище, які витрати включаються до складу виробничої собівартості. Витрати сировини, матеріалів тощо

є прямими витратами, що переносяться на об'єкти обліку. Відтак, необхідно вибрати оптимальний варіант оцінки, за якою можна буде списувати і включати в затрати на виробництво інноваційної продукції. Існують такі методи оцінки матеріальних цінностей при їх відпуску: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO); собівартості останніх за часом надходження запасів (LIFO); нормативних затрат; ціни продажу [4].

Розглянемо детальніше нормативний метод обліку витрат, за допомогою якого можна значно підвищити якість управління виробництвом, що є особливо актуальним в умовах реалізації інноваційного проекту. Застосування цього методу дає змогу виявити відхилення витрат не наприкінці звітної періоду, а безпосередньо в ході виробництва в момент їх виникнення. Нормативний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції передбачає ведення роздільного обліку витрат за нормами і відхилень від цих норм. Для його впровадження і нормального функціонування потрібно:

- 1) розробити довідник (номенклатуру-цінник) на всі види виробничих запасів та інших предметів праці, що використовуються у виробництві;

- 2) вибрати один із методів оцінки виробничих запасів при їх списанні на виробництво;

- 3) розробити нормативи витрат за кожним елементом на виробництво окремих видів продукції, робіт послуг як у кількісному, так і вартісному вираженні;

- 4) впровадити систему і порядок ведення сигнальної документації щодо відображення відхилень від норм;

- 5) скласти облікові реєстри аналітичного обліку, де передбачити рядки з роздільним обліком витрат: за нормами, відхилення від норм, зміни норм, фактичні витрати [5, с. 204-205].

За наявності розроблених норм витрат можна визначити до початку виробництва інноваційної продукції її нормативну собівартість, а в ході виробничого процесу зафіксувати відхилення, зміни норм та визначити фактичну собівартість. Будь яким відхиленням (економії чи перевитратам) повинно бути знайдено логічне пояснення і обґрунтування. При використанні нормативного методу відхилення від норм виявляються під час виробництва при здійсненні конкретної операції, що дає змогу визначити місце, причини і винуватців змін норм.

## Література

1. Герасим П.М., Журавель Г.П., Хомин П.Я. Курс управлінського обліку: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 314 с.
2. Гироль С.В. Управлінський облік витрат виробництва // Методика обліку, аналізу і аудиту в контексті світової та вітчизняної практики її вдосконалення: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих учених. Київ, 27-28 квітня 2005 р. – К.: КНЕУ, 2005. – 291 с.
3. Матвіїв М.Я., Хомин П.Я. Бухгалтерський облік на малих підприємствах за різними формами: Навчальний посібник – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”. Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. за № 246. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 02.11.1999 р. за № 751/4044.
5. Скрипан О. Управлінський облік витрат на виробництво // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2002. – Вип. 6. – С. 203-207.

**Левицька С.О.,**  
*д.е.н., професор Національного університету водного господарства  
та природокористування*

## **ОБЛІКОВІ ФОРМАТИ: ХАРАКТЕРИСТИКА, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

*Статтю присвячено дослідженню питань інтеграції та гармонізації обліку в Україні. Розглянуто існуючі види обліку, їх характерні риси.*

*The publication is devoted to the study of integration and harmonization of accounting in Ukraine. The existing types of accounting and their characteristic features are considered.*

Розвиток ринкової економіки в Україні, формування нових господарських структур на основі різних форм власності, входження України в СОТ, а відтак, розширення міжнародних економічних зв'язків диктують необхідність подальшого удосконалення бухгалтерського обліку. На підтвердження сказаному: Світова організація торгівлі в одному із своїх регламентних документів визнає необхідність застосування членами СОТ міжнародних стандартів у сфері бухгалтерського обліку для дотримання встановлених вимог щодо подолання бар'єрів у торговельних операціях [18]. Питання *гармонізації вітчизняного та міжнародного обліку діяльності суб'єктів господарювання в Україні з урахуванням національних особливостей та потреб* – одне з визначальних напрямів економіко-правового регулювання на державному рівні.

Етапи формування ринкових відносин зумовлюють зміни в завданнях бухгалтерського обліку: в радянський період це був контроль за формуванням собівартості продукції в процесі виробництва, на даний час вітчизняні науковці визнають організацію бухгалтерського обліку як один із елементів адміністративного менеджменту. Раціональна організація бухгалтерського обліку – фактор достовірної, повної, об'єктивної інформації, що є основою для аналізу, контролю, прийняття внутрішньогосподарських управлінських рішень, здійснення оперативного та перспективного планування.

Тема класифікації господарського обліку досить актуальна.

Проте, серед науковців відсутня єдність у поглядах щодо доречності класифікації, виділення окремих видів (підсистем) обліку.

**Питанням розвитку господарського обліку**, його науково-теоретичній основі та практичній реалізації облікових принципів присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: М. Чумаченко, Ф. Бутинець, Б. Валуєв С. Голов, В. Палій, В. Сопко, Я. Соколов, В. Івашкевич, Л. Нападовська, І. Білоусова, М. Пушкар та ін.

Перехід від планово-розподільчої до ринкової економіки вимагає перегляду методологічної основи господарського обліку як комплексної облікової системи (до складу якої входить не тільки бухгалтерський облік), уточнення його об'єктів, технології збору та обробки даних.

**Стаття передбачає** дослідження концептуальних основ наявних сьогодні видів господарського обліку.

Для досягнення цього поставлено перелік завдань:

– узагальнити сучасне бачення структурного змісту та взаємозв'язок видів господарського обліку;

– дослідити значення бухгалтерського обліку у господарській діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання (СГ);

– обґрунтувати основні взаємозв'язки та відмінності між бухгалтерським та управлінським обліком.

**На сьогодні господарський облік в Україні об'єднує:**

– **бухгалтерський** – призначений забезпечувати повне, комплексне відображення господарської діяльності за відповідний звітний період;

– **управлінський (внутрішньогосподарський)** – для забезпечення власних потреб в інформації усіх рівнів управління, і є комерційною таємницею конкретного підприємства

– **податковий** – це система накопичення інформації, необхідної для розрахунків податків та обов'язкових платежів, контролю за їх сплатою, наданням про них своєчасної звітності контролюючим органам;

– **динамічний** – система реєстрації фактів господарського життя, головною метою якої є вимірювання ефективності господарської діяльності;

– **актуарний** – система, що використовує метод подвійного запису і надає інформацію про зміну ринкової вартості підприємства;

– **соціальний** – розширення меж бухгалтерського обліку за двома напрямками – збільшення складу показників бухгалтерської звітності та концентрація уваги на обліку соціальних витрат, основна частина яких пов'язана з екологією (екологічно орієнтований облік);

– **креативний** – облік, в основі якого будь-який науковий метод, що не відповідає загальноприйнятій практиці або встановле-

ним стандартам і принципам; є результатом облікової політики та використовується без прямого порушення законодавства [5, с. 8];

– **стратегічний (прогнозний)** – фінансовий аналіз проблем, що пов'язані із зобов'язаннями, контролем, готівкою та потенціалом [7].

Паралельно функціонує статистичний облік – збір та узагальнення статистичної інформації:

– за показниками господарської діяльності суб'єктів (вид господарського обліку);

– за визначеними на державному рівні соціально-економічними явищами та процесами.

Очевидним є використання зазначеними видами господарського обліку даних бухгалтерського обліку, як гаранта достовірності, об'єктивності та співставності інформації.

Проаналізуємо визначення поняття “бухгалтерський облік” (табл.1).

Таблиця 1.  
Основні дефініції поняття “бухгалтерський облік”

Джерело інформація	Визначення бухгалтерського обліку
1	2
	<i>Відповідно до правового поля</i>
Закон № 996-XIV [10]	Процес виявлення, вимірювання, реєстрація, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень
	<i>Відповідно до економічних тлумачень</i>
Фінансовий словник [8, с. 303]	Система збирання, обробки, інтерпретування інформації про господарську діяльність підприємства (організації, установи) і передавання цієї інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття управлінських рішень
Економічна енциклопедія [9, с. 119]	Система документального, суцільного й неперервного спостереження та контролю за господарською діяльністю підприємств (установ, організацій) та їх об'єднань; виконує інформаційну та контрольну функції, спрямовані на забезпечення реалізації завдань управління та менеджменту
	З погляду вітчизняних науковців

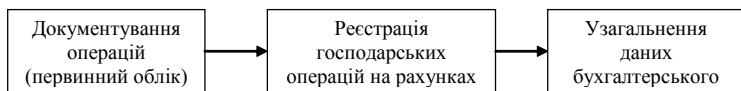
Білуха М.Т. [1, с. 8]	Безперервне документально обґрунтоване відображення використання капіталу підприємства і процесів господарської діяльності на основі натуральних, трудових і грошових вимірників із метою контролю та активного впливу на них через систему управління
Швець В.Г. [25, с. 11]	Процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про господарську діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень
Сопко В.В., Сопко О.В. [23, с. 3]	Економічна наука господарювання. ...Як система знань, бухгалтерський облік містить значну кількість правових, математичних знань, поєднуючи в собі значну кількість елементів також економічних наук (статистики, фінансів, аналізу господарської діяльності тощо)
Кужельний М.В., Лінник В.Г. [12]	Система суцільного, безперервного та взаємопов'язаного відображення господарської діяльності підприємства, засіб узагальнення всіх господарських операцій у вартісному вираженні
Грабова Н.М. [5, с. 7]	Система безперервного, суцільного, документально обґрунтованого і взаємопов'язаного відображення господарських засобів, їхніх джерел, господарських процесів і результатів діяльності в грошовому вираженні для забезпечення інформації, необхідної для управління і контролю
Бутинець Ф.Ф. [2, с. 29]	Упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації у грошовому вираженні про майно, зобов'язання підприємства та їх рух шляхом суцільного, безперервного та документального відображення всієї господарської діяльності підприємства
Ткаченко Н.М. [24, с. 8]	Сукупність правил і процедур, які забезпечують підготовку, оприлюднення інформації про результати діяльності підприємства, установи, організації та його фінансовий стан і відповідність вимогам законодавчих актів і стандартів бухгалтерського обліку; це комплексний синтетичний облік усіх засобів і коштів та всієї економічної діяльності підприємства, фірми
Верига Ю.А., Деньга С.М. [3]	Це передусім економічна наука, наука про ведення господарства, керування, управління ним
Сопко В.В. [20]	Це мистецтво запису, класифікації та узагальнення у грошовій оцінці операцій, які мають хоча б частково вартісний (фінансовий) характер, з наступною інтерпретацією результатів



Узагальнюючи інформацію в таблиці, можна стверджувати, що бухгалтерський облік:

- за допомогою системи рахунків реєструє здійснені господарські операції;
- передбачає повне, послідовне документування операцій;
- забезпечує дотримання чинних облікових принципів, регламентованих П(С)БО 1 [19];
- передбачає узагальнення та збереження інформації про активи, зобов'язання, власний капітал та фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання (СГ);
- застосовує загальні методи (документування, інвентаризацію, оцінку, калькування, рахунки й подвійний запис, баланс, узагальнення даних на звітну дату).

Ведення бухгалтерського обліку здійснюється в послідовності:



**За видами** бухгалтерський облік поділяють на облік підприємницької діяльності (діяльність підприємств, організацій, об'єднань, що фінансують діяльність власними коштами) та облік бюджетної сфери (діяльності бюджетних установ та організацій).

**За формами** бухгалтерський облік можна класифікувати:

- а) залежно від способу відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку: з використанням повного або спрощеного Плану рахунків;
- б) залежно від рівня деталізації інформації на рахунках бухгалтерського обліку: аналітичний, синтетичний;
- в) залежно від ступеня автоматизації обробки інформації: за допомогою ручної обробки, з частковою автоматизацією, автоматизований;
- г) залежно від періоду, за який узагальнюється інформація: бухгалтерський облік за звітний період, бухгалтерський облік за певний часовий проміжок (оперативний).

Досить дискусійною є думка вітчизняних науковців щодо взаємозв'язку та/або підпорядкованості бухгалтерського, статистичного, податкового та управлінського обліку (табл. 2). На наш погляд, узагальнення концептуальних основ зазначених видів обліку підтверджує їх самостійність.

Зупинимось на сучасному трактуванні поняття “управлінський облік”, який повністю підпорядковано запитам менеджерів підприємства. Його дієвість забезпечується орієнтацією на конкретні

господарські завдання, вирішення яких ґрунтується на відповідній інформації про витрати і доходи.

Таблиця 2

Критерії	Види обліку			
	Бухгалтерський облік	Статистичний	Податковий	Управлінський (внутрішньо-господарський)
1	2			3
Користувачі	Зовнішні, внутрішні	Зовнішні, внутрішні	Зовнішні, внутрішні	Внутрішні
Відкритість даних	Доступні всім	Доступні всім, за виключенням певного переліку комерційної інформації	Доступні всім	Комерційна таємниця
Обов'язковість ведення	Обов'язковий	Обов'язковий	Обов'язковий для платників податків та обов'язкових платіжів	Необов'язковий
Базисна теорія	Подвійного запису	Документальне підтвердження операцій, явищ, подій	Відображення господарської операції в податковому законодавстві	Облік за центрами відповідальності
Звітність	Фінансова, затверджена на державному рівні	Статистична, затверджена на державному рівні	Податкова, затверджена на державному рівні	Внутрішня
Періодичність звітності	Місячна, квартальна, річна	Декадна, місячна, квартальна, річна	Місячна, квартальна, річна	Оперативна

Об'єкт обліку та звітності	Господарська діяльність суб'єкта	Господарська діяльність суб'єкта, соціально-економічні явища та процеси	Господарська діяльність суб'єкта	Виробнича діяльність суб'єкта
Мета обліку	Складання фінансової звітності для потреб користувачів	Складання статистичної звітності для проведення державних статистичних спостережень	Складання податкової звітності для сплати податків та обов'язкових платежів	Надання інформації керівництву для здійснення ефективного управління діяльністю СГ
Принципи	Принципи обліку, регламентовані П(С) БО 1	Обов'язковість, систематичність, достовірність	Регламентовані чинною системою оподаткування	Обумовлені завданнями управлінського характеру
Базова структура	Балансове рівняння: Актив = Капітал + Зобов'язання	-----	-----	Залежить від поставленої мети
Залежність від статутної діяльності СГ	Залежить від економіко-організаційної структури СГ	Залежить від економіко-організаційної структури СГ	Залежить від економіко-організаційної структури СГ	Залежить від економіко-організаційної структури та технологічних процесів СГ
Відображення часу (націленість)	Здійсненні господарські операції	Здійсненні господарські операції, зареєстровані явища, процеси	Здійсненні господарські операції	Здійсненні операції виробничого циклу
Критерії точності	Абсолютна точність	Абсолютна точність	Абсолютна точність	Можливі відхилення

Ступінь відповідальності	Адміністративна відповідальність	Адміністративна відповідальність	Адміністративна відповідальність	Дисциплінарна (догана, зауваження, тощо)
Елементи методу обліку	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки й подвійний запис, баланс і узагальнення даних на звітну дату	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання; додатково для статистичних спостережень за господарською діяльністю СГ – рахунки й подвійний запис, баланс і узагальнення даних на звітну дату	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунки й подвійний запис, узагальнення даних на звітну дату	Документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання – обов’язково; рахунки й подвійний запис – застосовуються в пріоритетному, але не обов’язковому порядку
Обмеження	Нормативні акти	Нормативні акти	Нормативні акти	Немає
Використання вимірників	Вартісні, натуральні (обмежено)	Вартісні, натуральні	Вартісні	Грошові, кількісні, якісні, трудові
Групування витрат	За елементами витрат	За елементами витрат, статтями калькуляції	За критеріями віднесення витрат до валових	За статтями калькуляції, за способами включення до собівартості, за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат та ін.
Порядок розрахунку результатів	Фінансовий результат від усіх видів діяльності	-----	Прибуток до оподаткування як різниця валових доходів та валових витрат, скоригована на амортизацію виробничих необоротних активів	Залежно від мети обліку, розраховують прибуток або маржинальний дохід як різницю діяльності окремого центру відповідальності

Відповідно до потреб підприємства, бухгалтери забезпечують кваліфіковану реалізацію методів бухгалтерського обліку, а обліковці — реєструють операцію на рахунках бухгалтерського обліку. Влучно відмінність між бухгалтерським та управлінським обліком охарактеризував С. Голов: "...Можна сказати, що бухгалтері-аналітики – це Нострадамуси бізнесу, а бухгалтері-рахівники – Нестори-літописці" [4, с. 20].

Узагальнюючи висновки вітчизняних науковців, можна виділити основні характеристики управлінського обліку:

– управлінський облік спрямований на майбутнє, у зв'язку з чим поєднується з плануванням;

– управлінський облік не керується загальноприйнятими бухгалтерськими стандартами (хоча вони застосовуються на етапі збору інформації);

– в управлінському обліку зосереджується увага на конкретних сегментах господарської діяльності (тобто на окремих видах продукції, яку виробляють і реалізують на певних сферах ринку та території збуту, а також на різних рівнях управління тощо), а не на всьому підприємстві в цілому, як у бухгалтерському обліку;

– управлінський облік не є обов'язковим, і керівництво самостійно вирішує питання щодо його ведення;

– управлінський облік, як правило, ведеться децентралізовано.

До особливостей методології управлінського обліку сьогодні науковці зараховують:

– забезпечення вибору таких варіантів дій, які сприяли б скороченню затрат при одночасному максимальному задоволенні потреб споживачів;

– можливість безперервного удосконалення виробництва на усіх етапах життєвого циклу продукції;

– можливість постійного співставлення вартості кожної функції затрат з вигодами, отриманими внаслідок здійснення цих затрат;

– забезпечення удосконалення лише тих властивостей продукту, які споживач згоден оплатити [16, с. 28].

Методологія управлінського обліку ґрунтується на методах бухгалтерського обліку і виходить за його межі за рахунок поєднання в собі дисциплін економічного напрямку. Отже, **управлінський облік сам по собі не має специфічного методу, а є лише конгломератом, результатом еволюційного розвитку обліку, який спрямовується для задоволення потреб користувачів.**

За словами Н.Л. Нападовської, сучасний управлінський облік – не суто облік, а оптимізація господарської діяльності. Розширення впливу на господарську діяльність вимагає використання нових методів управлінського обліку, до яких слід віднести управлін-

ський облік, спрямований на управління якістю, облік по функціях, стратегічний управлінський облік [17, с. 340].

На нашу думку, управлінський облік активно розвивається, залишаючи внутрішньогосподарському роль невід’ємної складової. Бухгалтерський та внутрішньогосподарський облік взаємопов’язані об’єктами, методами, первинною документацією, розмежувати їх на конкретному підприємстві важко.

В. Моссаковський та Т. Кононенко вказують на те, що “Законом “...необґрунтовано поставлено знак рівності між внутрішньогосподарським та управлінським обліком... До функцій бухгалтерії не включено ні розробку господарської діяльності, тобто не визначено, хто має виконувати цю роботу...” [15, с. 12].

Це свідчить про необхідність внесення змін до Закону України про бухгалтерський облік, включення в методичні рекомендації з управлінського обліку до його складу планування та економічного аналізу собівартості продукції. Щоб запровадити управлінський облік потрібні відповідні фахівці, обізнані не лише в обліку, а й у таких дисциплінах, як стратегічний аналіз, оперативне планування, прогнозування, розробка управлінських рішень. На наш погляд, не слід усі ці функції покладати на бухгалтера.

*Управлінський облік у сучасному науково-практичному трактуванні є окремим елементом менеджменту діяльності, який в основі своїй використовує інформацію внутрішньогосподарського обліку і показники фінансової звітності в цілому.*

**Види господарського обліку не спричиняють поділ системи бухгалтерського обліку, яка для обслуговування управління є єдиною, а формують окремі облікові системи.** Можна вважати, що універсальний для формування звітності бухгалтерський облік доповнюється внутрішньогосподарським обліком виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції, що часто виконують функції планування, нормування, аналізу собівартості продукції і підготовки проектів управлінських рішень виробничого характеру, сприяють системному підходу до управління господарською діяльністю як основи збереження єдності бухгалтерського обліку.

Цілком погоджуємось з поглядом вітчизняних науковців щодо гармонізації облікових систем, в основі яких – результати діяльності суб’єктів господарювання. Кінцевий результат діяльності бюджетної установи, підприємства, небюджетної неприбуткової організації, відображений у формах фінансової, податкової, статистичної звітності для співставлення, контролю та аналізу на мікро– і макрорівнях мають мати єдині методичні підходи щодо їх визначення.

Досягненню цього передують низка змін нормативного поля, що

регламентує економічне, обліково-аналітичне забезпечення діяльності СГ, реалізацію зовнішнього та внутрішнього контролю.

Реальним питанням на сьогодні є реалізація на державному рівні методологічних засад трансформації бухгалтерського обліку як напрямку розвитку інформатизації суспільства, зокрема в розрізі:

1. Формування наукової думки щодо критеріїв ефективного інформаційного джерела в процесі управління діяльністю СГ з урахуванням реалій економічного розвитку України.

2. Побудови уніфікованого з міжнародною практикою понятійного апарату бухгалтерського обліку (бюджетної сфери та підприємницької діяльності).

3. Науково-практичної діяльності державних, навчальних, професійних структур з обґрунтування концепції бухгалтерського обліку як базового інформаційного джерела систем управління.

4. Розробки концептуальних основ побудови організації обліку з урахуванням економіко-організаційних характеристик СГ різних галузей національної економіки.

### Література

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку. Підручник. – К.: 2000. – 692 с.

2. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч. I: 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.

3. Верига Ю.А., Деньга С.М. Еккаунтинг ефективності вкладення капіталу в торговельну сферу. 4.1. Теоретичні аспекти системи еккаунтингу: Монографія. – Полтава, 2002. – 355 с.

4. Голов С. Гармонізація фінансової звітності відповідно до плану дій „ Україна – ЄС” // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 7-17.

5. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник / За ред. М.В. Кужельного. – 6-те вид. – К.: А.С.К., 2002. – 266 с. – (Економіка. Фінанси, Право).

6. Гуцайлюк З. Деякі питання реформування системи бухгалтерського обліку: концепція та реалізація // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 10. – С. 11-17.

7. Гуцайлюк З. Прогнозний (статистичний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14-19.

8. Загородній А.Г. Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 3-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 587с.

9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. / Ред. кол.: С.В. Мочерний та ін. – К. Видавничий центр “Академія”, 2000 – 864 с.

10. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-XIV із змінами і доповненнями.

11. Ільченко Л., Системний підхід до обліку витрат на виробництво // Наукові записки. – № 4. – 2005.

12. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К., 2001. – 334 с.

13. Моссаковський В. Концепція побудови бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 10. – С. 18-25.

14. Моссаковський В. Про управлінський облік // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 10. – С. 37-44.

15. Моссаковський В., Кононенко Т. Концепція обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11.

16. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни "Управлінський облік" / Державний комітет статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту: Уклад. Л.В. Нападівська. – К., 2006. – 296 с.

17. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

18. Пархоменко В. Принципи і підходи регулювання та регламентації бухгалтерського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 3-7.

19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. – № 87. Зареєстроване в Міністерств юстиції України 21.06.99 р. за № 391/3684.

20. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – К., 2000. – 578 с.

21. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 500 с.

22. Сльозко Т., Управлінський облік чи управлінська стратегія // Бухгалтерський облік і аудит. – № 2. – 2006. – 49-54 с.

23. Сопко В.В., Сопко О.В. Бухгалтерський облік: Основи теорії та концептуальні засади побудови: Навч.-метод. посібник. – К: Товариство "Знання" України, 2002. – 231 с.

24. Ткаченко Н.М. Терор етико-методологічні проблеми формування бухгалтерського фінансового обліку. – К.: А.С.К., 2001. – 348 с.

25. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. К.: Знання, 2004. – 447 с.

26. Spiceland J.D., Sepe J.F., Tomassini L.A. Intermediate Accounting, 2-nd ed. The McGraw-Hill Companies, Inc., 2001. – 1092 p.



**Македон В.В.,**

*к.е.н., доцент, Дніпропетровський університет економіки та права*

## **ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ**

*У статті розглянуто використання лізингу, як фінансового інструменту здійснення операцій злиттів та поглинань, з метою підвищення організаційного та економічного ефекту діяльності компанії. Розглянуто можливі схеми використання лізингу у зазначених процесах інтеграцій.*

*The use of leasing is considered in the article, as a financial instrument of realization of operations of confluences and absorptions, with the purpose of increase of organizational and economic effect of activity of company. The possible charts of the use of leasing are considered in the noted processes of integrations.*

Лізинг представляє собою вид інвестиційно-підприємницької діяльності, яка пов'язана з придбанням майна і передачею його у користування на підставі договору фізичній або юридичній особі на певний термін і за певну плату. З одного боку, лізинг є різновидом орендних операцій, які мають деякі особливості, наприклад право викупу майна орендарем, вплив потреб орендаря на майно, яке купується орендодавцем. З іншого боку, лізинг несе в собі деякі риси кредитних стосунків, як вкладення коштів в основний капітал на основі повернення. Кредит тут виступає у формі майна, яке передається у використання [2].

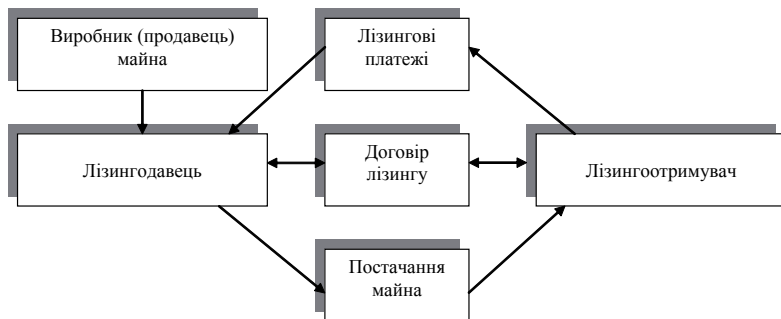
Поточний стан ринку лізингових послуг свідчить про те, що незабаром відбуватиметься його зростання. Так, за кількістю лізингових компаній на 1 млн. чоловік Україна відстає від багатьох розвинених країн майже у 10 разів. У той же час поточний дефіцит капітальних інвестицій досягає в деяких галузях 90 % від потреби. Обсяг же лізингових операцій складає, за деякими оцінками, всього близько 3-6 % інвестицій в основні фонди, тоді як, наприклад, у США він досягає 30,9 %. Частка лізингу у ВВП в Україні становить менше 1 %, що також в декілька раз менше, ніж у розвинених країнах, де цей показник досягає 4 % і вище.

В цілому український ринок лізингу характеризується нестійкістю, викликаною в основному коливаннями попиту, а також низькою різноманітністю. Більшість операцій здійснюються шляхом фінансового лізингу з подальшим викупом майна лізингоотримувачем. Переважно лізингові компанії прагнуть здійснювати dtkbrs операції, на суму від 1 млн. грн., здійснюючи економію на операційних витратах та формуючи прибуток не за рахунок великих оборотів, а за рахунок високої лізингової мережі. Лише деякі компанії готові працювати з невеликими за обсягами фінансування проектами. При цьому у країнах з розвинутим фінансовим ринком, лізингові операції мають популярність у інтеграційних схемах компаній, а саме при здійсненні операцій злиттів та поглинань.

У вітчизняному та закордонному науковому середовищі найбільш відомі роботи таких вчених, які займаються питаннями фінансування діяльності підприємства за допомогою лізингових операцій: Василенко Д., Внукова Н., Гохан П., Гвардін С., Різник С. У той же час використання лізингу, як джерела фінансування інтеграційних операцій компаній мало вивчено. Саме цьому напрямку фінансових операцій присвячена ця стаття.

Найбільш вживаним інструментом лізингових операцій є фінансовий лізинг. Фінансовий лізинг припускає виплату лізингових платежів, які покривають повну або значну частину вартості амортизації устаткування, витрати та прибуток лізингодавця. Така форма лізингу характеризується, зазвичай, наявністю третьої сторони (виробника або постачальника), високою вартістю предметів операції і неможливістю розірвання договору протягом основного терміну оренди. Після закінчення терміну контракту лізингоотримувач може придбати майно.

Саме фінансовий лізинг може використовуватися для цілей поглинання компаній. Так, однією з форм фінансового лізингу є зворотній лізинг, при якому власник майна продає його лізинговій компанії, а потім укладає з нею договір лізингу на це майно [4]. Таким чином, власник отримує велику частину вартості майна, при цьому зберігає можливість користуватися їм, вносячи лише періодичні платежі лізинговій компанії. Кошти, отримані від операції зворотного лізингу, можна використовувати для поповнення оборотних коштів, а також виробничих й інвестиційних цілей, зокрема для здійснення операцій злиттів і поглинань. У загальному вигляді схему здійснення лізингової операції можна представити таким чином (рис. 1.):



**Рис. 1. Схема лізингової операції**

За своїм економічним змістом фінансовий лізинг близький до довгострокових фінансових вкладень, тому основну роль на цьому ринку відіграють фінансові та лізингові компанії, тісно пов'язані із банками. На ринку лізингових послуг можна виділити такі групи компаній:

1. Афілійовані лізингові компанії банків та інших фінансових інститутів, які займають значну частку ринку. Окрім податкових пільг, для банків лізинг несе також антициклічну функцію, компенсуючи негативні явища банківських операцій (наприклад, підвищення банківської ставки відсотка). Завдяки своїй афілійованості, такого роду компанії мають можливість залучати відносно дешеві кредити. Зазвичай вони здійснюють свої операції у координації із контролюючими їх діяльність фінансовими інститутами. Крім того, працюючи з клієнтами свого банку, такі лізингові компанії отримують можливість зменшити свої ризики.

2. Каптивні компанії (дочірні фірми промислових і торгових компаній), які головним чином виконують функцію розширення продажів продукції материнської компанії. Об'єкти лізингу такого роду компаній складаються більш ніж на 60 % з продукції головної компанії.

3. Незалежні лізингові компанії. Зазвичай такого роду компанії невеликі, спеціалізуються на певному географічному і товарному сегменті ринку. В Україні об'єктами лізингу у них є переважно дешеве устаткування, або таке, яке раніше вже використовувалося, для придбання якого, зазвичай, використовуються власні кошти [4].

4. Іноземні лізингові компанії. На сьогодні більшість іноземних компаній, які отримали ліцензію на здійснення лізин-

гової діяльності, орієнтовані на здійснення одноразових операцій. Лише деякі з них мають довгострокові плани розвитку в цій сфері.

Окремо можна виділити консультаційні компанії лізингового ринку, які здійснюють юридичну підтримку лізингових операцій, консультують у сфері податкових питань, питаннях обліку, а також здійснюють агентську діяльність, сприяючи знаходженню лізингоотримувача або лізингодавця на певний об'єкт майна.

Успішність діяльності лізингової компанії багато в чому залежить від її здатності залучати відносно дешеві ресурси для фінансування лізингових операцій. Відповідно, перевагу при цьому мають афільовані із банками структури, хоча банки охоче здійснюють кредитування і незалежних від них лізингових компаній. Можливості для залучення грошових коштів також існують у сфері випуску облігацій та векселів. Сьогодні момент вони використовуються ще недостатньо широко, однак аналітики прогнозують збільшення їх застосування [2].

За рахунок своїх особливостей лізинг дає можливість для гнучкіших умов здійснення угод. Так, різноманітні види забезпечення, які можуть бути такими: поручительства, банківські гарантії, застава, аванс, страхування та ін. Основним видом є аванс (більше 50 % усіх операцій).

Потенційний лізингоотримувач, як правило, здійснює відбір необхідного йому майна і здійснює узгодження ціни та термінів постачання із продавцем. Далі лізингодавець здійснює підготовчу роботу із потенційними лізингоотримувачами для проведення аналізу можливості укладення лізингової угоди за цим майном. Вивчаються технічні специфікації, заявки на об'єкти лізингу, здійснюється аналіз бізнес-планів проектів, аналізується вартість, попит на об'єкти лізингу, лізингові платежі, сума авансу, тривалість договору, періодичність платежів [1].

Оцінити привабливість проекту для лізингової компанії можливо шляхом розрахунку відповідного коефіцієнта, який дорівнює відношенню наведених на початку терміну дії договору лізингових платежів (з коефіцієнтом дисконтування, який дорівнює рентабельності капіталу підприємства) і вартості предмету лізингу.

1. Організаційна стадія. На цьому етапі лізингодавець укладає договір купівлі-продажу з постачальником, а також інші договори.

2. Експлуатаційний етап. На цьому етапі здійснюється користування об'єктом лізингу, здійснюються лізингові платежі,

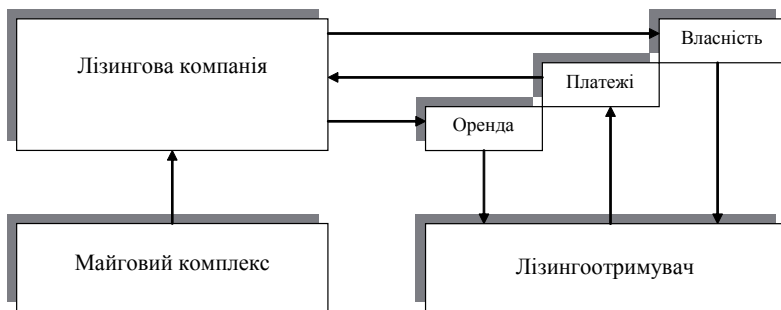
здійснюється моніторинг економічних показників реалізації проекту.

Цікавою практикою здійснення лізингових операцій є організація лізингу “під ключ”. При такій формі лізингу здійснюється передача у тимчасове користування або довгострокову оренду створеного орендодавцем (при необхідності за узгодженням з майбутнім орендарем) малого підприємства, підготовленого на початок самостійної господарської діяльності. У цьому випадку об’єктом лізингу виступає цілісний господарський комплекс [3]. На сьогодні така форма лізингових стосунків носить лише експериментально-пілотний характер, проте всі переваги даної схеми дозволяють говорити про широкую перспективу її застосування як для малих, так і для середніх підприємств. У рамках поглинань компаній, придбання контролю над активами, така схема може бути представлена так:

1) лізингова компанія здійснює придбання майнового комплексу, над яким необхідно отримати контроль майбутньому лізингоотримувачу;

2) лізингова компанія передає майновий комплекс у користування лізингоотримувачу, з правом викупу після закінчення терміну дії договору за заздалегідь обумовленою ціною;

3) за підсумками договору, майно передається у власність лізингоотримувачу (рис. 2.).



**Рис. 2. Схема організації лізингової операції при злитті або поглинанні**

Використовувати такий варіант фінансування можливо лише за деяких умов. Так, поглинання має бути дружнім, підприємство має бути з такої сфери діяльності, у якій основним активом є майновий комплекс; враховуючи можливості і обме-

ження лізингових компаній, швидше за все таке підприємство (майновий комплекс) повинно мати достатньо ліквідне устаткування (інше майно), повинно відповідати середньому за розміром бізнесу [5].

Таким чином, можливе застосування двох основних схем для фінансування злиття і поглинань компаній за допомогою лізингу:

1) шляхом зворотного лізингу – отримання необхідних для здійснення такого роду операцій коштів за рахунок продажу і подальшої оренди у лізингової компанії потужностей, які вже є у компанії;

2) шляхом придбання майнового комплексу, який цікавить компанію, лізинговою компанією та подальшої передачі цього майна у лізинг компанії з передачею його у власність після закінчення договору.

### **Література**

1. Гвардин С.В. Финансирование слияний и поглощений. – М.: Бином. 2006. – 195 с.
2. Гохан Патрик. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М: Альпина, 2006. – 742 с.
3. Капрони Р., Кисіль С., Рязанова Н., Василенко Д. Лізинг в Україні. – К.:МФК, 2001. – 142 с.
4. Різник В. Поняття лізингу в законодавстві України // Лізинг в Україні. – 2005. – № 1. – С. 11-12.
5. Смирнов А.Л. Лизинговые операции / Банк внешнеэкономической деятельности. – М.: Изд-во АО "Консалт-банкир", 2005. – С. 136.
6. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. – Харків: ХДЕУ, 2004. – 472 с.

**Маковська О.В.,**

*асистент, Хмельницький національний університет*

**Ларіонова К.Л.,**

*к.е.н., доцент Хмельницького національного університету*

## **ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИНИКНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ З УРАХУВАННЯМ РЕАЛІЙ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У статті наведено результати дослідження виникнення економічної кризи з урахуванням реалій вітчизняної економіки.*

*The article provides the results of the research of origin of economic crisis is taking into account realities of domestic economy*

**Актуальність дослідження.** Діяльність підприємств у конкурентному ринковому середовищі, в умовах реформування економічної системи, формування нових економічних і фінансових відносин у державі зумовлює появу реальної загрози банкрутства майже для кожного підприємства, незалежно від його фінансового стану і становища серед конкурентів.

На фоні економічної, політичної, фінансової нестабільності, недосконалості ринку товарів і послуг, системи інвестування, зростання кількості банкрутств вітчизняних підприємств, характерним є зростання інтересу до проблем дослідження кризових явищ, природи їх виникнення, механізмів попередження та ліквідації наслідків.

**Аналіз останніх публікацій.** Ставлення до кризових явищ в економіці змінювалося протягом майже трьох століть. Дослідженням природи економічних криз та ґрунтовним описом кризових процесів займалися такі відомі економісти, як Жан Шарль Леонар Симон де Сисмонді, Д. Рікардо, К. Маркс, Й. Шумпетер, М. Кондратев, С. Кузнецьк, К. Жюгляр, Дж. Кітчін тощо.

На сьогодні українськими вченими досить ґрунтовно вивчено та досліджено розвиток, характер і наслідки кризи національної економіки в цілому та окремо взятого підприємства. У той же час не можна не відзначити наявність розбіжностей у їх поглядах, а то й різне тлумачення сутності одних і тих же еко-

номічних категорій і понять, причинно-наслідкових зв'язків кризи і її кінцевого результату – банкрутства.

**Метою статті** є дослідження виникнення економічної кризи з урахуванням реалій вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Функціонування та розвиток економічної системи тісно пов'язані і цей зв'язок має діалектичний характер, що і відображає можливість і закономірність появи та розвитку криз. Функціонування – це те середовище, яке спонукає розвиток, але разом з тим і стримує. А розвиток, своєю чергою, руйнує більшість процесів функціонування, але при цьому створює нові умови для більш стійкого його здійснення. Виникає циклічна тенденція розвитку, яка відображає періодичне настання криз. Таким чином, виникнення криз пояснюється самою природою економічної системи.

Ця закономірність відома досить давно, її досліджували видатні економісти. Теорії, які пояснюють циклічність, можна звести до двох великих груп: екстернальні (зовнішні) та інтернальні (внутрішні) теорії.

Екстернальні теорії пояснюють цикл впливом зовнішніх факторів: війн, важливих політичних подій, відкриттям нових родовищ, демографічною ситуацією, наукових та технічних відкриттів, нововведень. Інтернальні теорії звертають увагу на механізм усередині самої економічної системи, який дає імпульс економічному циклу. Більшість сучасних економістів підтримують позицію синтезування екстернальних та інтернальних теорій. Пояснюючи найбільш довгі цикли, вони надають вирішальне значення коливанням інвестицій і обсягів виробництва капітальних благ. Вихідною причиною непостійних та змінних коливань циклу є такі зовнішні чинники, як технічні нововведення, демографічна ситуація, політичні потрясіння і т. ін. Проте частота та регулярність циклів залежать від внутрішніх факторів, наприклад, таких, як сукупні чисті інвестиції, темпи росту виробництва.

З цього приводу український економіст М.Туган-Барановський у 1917 р. писав: “Найзагадковішою та вражаючою особливістю капіталістичного розвитку є притаманна йому циклічність. Зростання капіталістичного виробництва йде не за прямою, а за хвилеподібною лінією... Капіталістичний цикл складається з трьох фазисів: промислового підйому, кризи та промислового застою...” [1, С. 419].

Англійський економіст Джон М. Кейнс відзначав: “В економічному циклі є й ще одна характерна риса, що наша теорія повинна пояснити, якщо вона правильна, саме явище кризи,



тобто раптову й різку, як правило, зміну зростаючої тенденції понижуючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває" [2].

У 50-х роках XIX ст. в працях К. Маркса, К.І. Родбертуса-Ягецова, К. Жюгляра та інших вчених встановлено, що кризи періодичні та органічно приналежні до капіталістичного устрою. Подальші дослідження показали, що криза є лише однією фазою циклу, який складається з трьох основних: підйому, кризи та депресії [3]. Встановлена К. Марксом та іншими вченими циклічність у розвитку соціально-економічної системи зберігається і сьогодні.

Цілком логічним є припущення, що у життєвому циклі окремого підприємства також можливі спади та піднесення, кризові ситуації. І зовсім не обов'язково, щоб внутрішні ритми розвитку підприємства співпадали з ритмами загального розвитку економіки.

У сучасній науковій літературі має місце активний пошук загальноприйнятого уявлення про кризовий стан підприємства. Дехто з науковців вважає, що поняття кризи стосується лише процесів макроекономічного розвитку. Інші автори визначають кризовий стан підприємства як закономірність, властиву діяльності підприємства в умовах формування ринкової системи, яка пов'язана з життєвим циклом підприємства та зумовлена зовнішніми і внутрішніми чинниками. Головним тут вважається те, що на кожній стадії життєвого циклу поява кризової ситуації може бути зумовлена як різноманітними причинами, і привести до схожих наслідків, так і різноманітними причинами. При цьому відзначається, що кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Вони відбиваються в коливаннях обсягів виробництва продукції, виникненні глибокого спаду виробництва і складностей зі збутом продукції, надмірному зростанні заборгованості за податковими та іншими платежами, розбалансованості товарних та неузгодженості грошових потоків.

Позиція другої групи науковців є більш міцною, адже давно було доведено (і про це говорилося вище), що ритми розвитку підприємства не завжди збігаються з ритмами загального розвитку.

Але є у ній і слабке місце. Вхідження підприємства в кризовий стан автори визнають закономірністю, яка притаманна для його діяльності в умовах формування ринкової системи. Якби це було справді так, то в Україні в період піку кризи, який припав на часи активного запровадження ринкових механізмів, не

було б жодного ефективно працюючого підприємства.

Дещо інший підхід практикується відомими російськими економістами Г.П. Івановим [4], О.П. Градовим [5] у вивченні економічних явищ механізму кризового стану підприємства. Він полягає у відстежуванні ланцюжків економічних подій, що знаходяться між собою у жорсткому причинно-наслідковому зв'язку, підсумковим явищем яких є криза та банкрутство підприємства. Початковою ланкою цих ланцюжків може бути будь-яка складна ситуація, що виникає у діяльності підприємства. Причинна залежність кризових ситуацій, яка прихована в самій змішаній економіці, викликана постійною зміною ринкових орієнтацій споживача.

Отже, знання теорії циклів можна успішно використовувати на практиці господарської діяльності підприємств.

По-перше, воно дає можливість з великою ймовірністю далі передбачити хід циклу. Знаючи те, що за ростом повинен йти спад, можна прогнозувати момент виникнення наступного, а значить, уникнути “перегріву” в період підйому і завчасно підготуватися до банкрутства. Як результат – можливість впливати на скорочення періоду кризи.

По-друге, можна підготуватися і своєчасно застосувати профілактичні заходи. Для цього слід володіти знаннями про класифікацію криз і чинників, що їх зумовлюють, інформацією або реальним досвідом подолання критичних ситуацій, системою заходів і механізмів, що забезпечують вихід підприємства зі стану банкрутства, кадровим потенціалом, підготованим для роботи в таких умовах.

Усе сказане свідчить про можливості управління кризами на рівні підприємства.

У сучасних умовах розвитку економіки України реалізація антикризових заходів на підприємствах стикається з багатьма проблемами, серед яких варто виділити: недостатність підготованих фахівців у цій сфері управління підприємством, брак теоретичних науково-обґрунтованих розробок, у тому числі неможливості точного об'єктивного визначення масштабів розвитку економічної кризи, її характеристик, напрямів та ступеня розповсюдження. Це зумовлює необхідність дослідження динаміки кризових процесів на рівні підприємств. З огляду на це, доцільно дати тлумачення поняттю “криза підприємства”.

Термін “криза підприємства” описує в сучасній економічній літературі різноманітні феномени в життєвому циклі підприємства – від просто перешкод у функціонуванні підприємства через різноманітні конфлікти до ліквідації підприємства. Біль-

шість підприємців розуміють кризу підприємства як незапланований і небажаний, обмежений у часі процес, що істотно перешкоджає або навіть робить неможливим функціонування підприємства. Тобто, з практичного бізнес-орієнтованого погляду, криза – це будь-яка нестандартна ситуація, в якій виникає ризик втрати прибутку або власного майна.

Є дещо інший погляд таких фахівців, як С. Беляєв, В. Кошкин, Г. Иванов [4], що загалом зводиться до розуміння кризи підприємства тільки як банкрутства. З даними тлумаченнями поняття кризи підприємства можна певною мірою погодитися, якщо визнати, що стан банкрутства підприємства – це один з об'єктивних проявів завершальної стадії кризового процесу на підприємстві, апогей розповсюдження кризових проявів.

Однак таке визначення поняття кризи підприємства не зовсім адекватно характеризує динаміку процесів, що пов'язані з розвитком кризи взагалі. Тому орієнтація антикризової діяльності на підприємстві тільки на запобігання банкрутству стає не завжди обгрунтованою і, як правило, малоефективною.

Про масштаби проблем банкрутства підприємств, на яких спостерігається фінансова криза і які уже оголошені банкрутами, можуть свідчити такі факти. Станом на 1 січня 2008 року в процедурі банкрутства перебувало 14 047 підприємств, в тому числі 424 – державні та 190 – підприємства, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 %. Останніми роками спостерігається стійка тенденція до зростання кількості фінансово неспроможних підприємств. Так, у 2007 році господарськими судами України було порушено 13 792 справи про банкрутство, що складає 129,1 %, порівняно із попереднім роком (відповідно 10 683 справи). За 2007 рік припинено 12 669 справ, що на 75,8 % більше, ніж за 2006 рік (відповідно 7 205 справ). У 2007 році відновлено платоспроможність на 431 підприємстві, з них 39 – державні, 27 – підприємства, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25 %. У 2007 році ліквідовано 11 348 підприємств (2006 рік – 6 968). Отже, необхідно зазначити, що відбувається збільшення підприємств – потенційних банкрутів та погіршення фінансового стану підприємств України. Зазначені тенденції зумовлюють необхідність розвитку й актуалізації питань антикризового управління.

Криза підприємства має кілька стадій. Перша – зниження обсягів виробництва і прибутку, погіршення фінансового стану підприємства. Друга – збитковість виробництва, зростання кредиторської та дебіторської заборгованості, значне погіршення фінансового стану. Третя – неспроможність. Підприємство має

недостатньо коштів для виконання зобов'язань перед кредиторами, фінансування радикальних заходів для зміни становища, існує реальна загроза зупинки виробництва і банкрутства.

На кожному етапі розвитку негативних тенденцій стан підприємства має свої особливі ознаки. Ознаки неспроможного підприємства – це зовнішні критерії, за якими можна визначити причини кризи. Ознаки проявляються у значеннях показників і тенденціях їхньої зміни, що характеризують стан підприємства. До цих показників належать: сума прибутку, величина витрат, рентабельність, фондовіддача, фондоозброєність, продуктивність праці, чисельність персоналу, плинність кадрів, середня заробітна плата, показник дотримання трудової дисципліни, конфліктність та ін. Негативні тенденції існують, якщо значення показників не збігаються з нормативними, є закономірне співвідношення чи зниження значень.

Чинники, які можуть призвести до фінансової кризи, поділяються на:

1. Зовнішні (екзогенні) чинники, які не залежать від діяльності господарюючого суб'єкта й включають: спад кон'юнктури економіки в цілому; зниження купівельної спроможності населення; значний рівень інфляції; нестабільність господарського й податкового законодавства; нестабільність фінансового й валютного ринків; збільшення конкуренції в галузі; криза галузі; сезонні коливання; збільшення монополізму на ринку; дискримінація господарюючого суб'єкта органами влади й управління; політична нестабільність у країні знаходження господарюючого суб'єкта або в країнах виробників-постачальників сировини; конфлікти між власниками.

Вплив зовнішніх чинників кризи має частіше стратегічний характер. Вони забезпечують фінансову кризу на підприємстві, де менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або неправильно функціонує система раннього попередження й реагування, однією з умов якої є прогнозування банкрутства.

2. Внутрішні (ендогенні) чинники, які залежать від господарюючого суб'єкта: низький рівень менеджменту; дефіцити в організації структури; низький рівень кваліфікації персоналу; недоліки у виробничій сфері; порушення в поставках; низький рівень маркетингу й втрата ринків збуту продукції; прорахунки в інвестиційній політиці; брак інновацій і раціоналізаторства; дефіцит у фінансуванні; відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз інформаційне забезпечення, контроль).

Таким чином, можна зробити висновок, що типові наслідки впливу причин і чинників на фінансово-господарський стан господарюючого суб'єкта: втрата клієнтів і покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень і контрактів із продажу продукції; неритмічність виробництва; збільшення собівартості й різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних коштів і наявність наднормативних запасів; поява внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів; підвищення тиску на ціни; постійне зменшення обсягів реалізації і, внаслідок, недоодержання виторгу від реалізації продукції.

Якщо розглянути досвід західних компаній, то у них останнім часом змінився сам підхід до кризових ситуацій. Зміни торкнулися в першу чергу комунікативних стратегій у період лих і катастроф, що стало предметом спеціального вивчення і аналізу. Проте таке стрімке зростання розвитку більшості компаній багато в чому випереджає зростання кваліфікації їхніх співробітників і керівників. І як це не сумно усвідомлювати, виживають тільки найталановитіші та нестандартно мислячі, ті керівники, які можуть творчо використовувати потенціал іноземного менеджменту.

Розроблена *O'Connors* 1987 року Соціально-політична теорія кризової ситуації розглядає вплив комплексу символів культури та ідеологій, які набули матеріальної сили, на характер сприйняття реальності [5, С. 14]. Якісне сприйняття індивідуумом символів і особистого досвіду впливає на його сприйняття реальності. “Дійсної” реальності не існує — сприйняття індивідуума знаходиться під впливом придбаного у минулому особистого досвіду. Зокрема, соціально-політична перспектива планування і реалізації дій з ліквідації кризової ситуації передбачає, що:

1. Усі кризові ситуації характеризуються розбиттям на дрібніші складові соціального конструювання реальності.
2. Компанії переживатимуть кризу керівництва і культурних норм унаслідок події, яка зумовить пильнішу увагу як з боку внутрішньої, так і з боку зовнішньої аудиторії.
3. Працівники компанії, ймовірно, ставитимуть під сумнів цінності компанії в період кризової ситуації.
4. Планування і реалізація дій з ліквідації кризових ситуацій навряд чи можуть бути успішними без реформування керівництва і культурних норм організації.

Розглядаючи гострий етап кризової ситуації, варто використати досвід антикризової комунікації фахівців компанії *PEPSI*

і *ALPAC*, які розробили шість методичних рекомендацій щодо діяльності в період максимального загострення кризи:

1. Ставитися до кризової ситуації якнайсерйознішим чином.

2. Поважати і підтримувати рішення влади щодо контролю якості продуктів харчування і лікарських засобів.

3. Відкрито демонструвати свою турботу про споживачів.

4. Оперативно і відкрито вирішувати питання комунікації, спираючись при цьому на обмежене число осіб, що виступають від імені організації.

5. Безперешкодно поширювати інформацію щодо гарантії якості продукції компанії.

6. Поширювати інформацію про відсутність безпеки для здоров'я, особливо після того, як офіційно доведено, що виявлений шприц не несе ніякої загрози.

Варто зазначити, що вищенаведені рекомендації послужили добру службу цим компаніям протягом усього періоду випробування, допомогли *ALPAC* і материнській компанії *PEPSI* зберегти довіру своїх споживачів.

**Висновки.** Знання теорії циклів можна успішно використовувати на практиці господарської діяльності підприємств з метою запобігання і передбачення кризових ситуацій. Дослідження виникнення кризових ситуацій ґрунтується на врахуванні найбільш суттєвих елементів кризи в умовах дії ринкових чинників.

## Література

1. М.Туган-Барановський Політична економія. – К.: Наукова думка, 1994. – 453 с.

2. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я.А. Лейманна. – М.: ИГ "Прогресс", 2003. – 320 с.

3. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дькова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 471 с.

4. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому выздоровлению / Под ред. Т.П. Иванова. – М.: Закон и право, 1995. – 320 с.

5. Карпов К. PR-комунікації в кризових ситуаціях // Антикризисний менеджмент. – 2007. – № 4. – С. 13-16.

**Мамонтова Н.А.,**

*к.е.н., доцент Національного університету „Острозька академія”*

## **БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті досліджуються основні теоретичні аспекти здійснення бюджетування на підприємствах, а також окреслюються перспективні шляхи його застосування в Україні.*

*The article investigates the main theoretical aspects of budgeting in enterprises and also outlines longterm ways of its use in Ukraine.*

**Актуальність дослідження.** Діяльність будь-якого підприємства пов'язана із чинниками ризику та невизначеністю майбутнього. Зовнішнє середовище характеризується мінливістю і здатністю породжувати нестандартні ситуації, що можуть по-різному впливати на результати діяльності господарюючого суб'єкта. Саме тому важливо докладати зусиль щодо передбачення майбутніх подій, незважаючи на важкість виконання цього завдання, яке досягається шляхом планування. Воно буває різних видів, проте, першочерговим, на нашу думку, є фінансове планування, адже саме останнє дозволяє управляти формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів на підприємстві, забезпечуючи безперерійну діяльність та передбачаючи можливі фінансові ускладнення з метою їх усунення.

Велику роль у системі фінансового планування відіграє бюджетування, відсутність якого призводить до різних негативних наслідків, зокрема, незлагодженості руху грошових потоків. Саме бюджетування покликане допомагати керівникам ефективно управляти підприємством, приймати своєчасні та обґрунтовані рішення щодо надходження та використання фінансових ресурсів.

**Аналіз публікацій.** У науковій літературі багато описано про необхідність та роль планування. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства досліджували низка як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких С. Ковтун, І.

Бланк, В. Савчук, Ч.Ф. Лі, Д.І. Фінерті, І. Мейтленд, С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан та ін. Праці цих науковців сформувавали вагоме теоретичне і практичне підґрунтя для здійснення подальших досліджень у сфері розробки фінансових планів.

**Метою статті** є дослідження теоретичних аспектів здійснення бюджетування на підприємстві та надання практичних рекомендацій щодо застосування цього методу на підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу.** Вітчизняні підприємства в період зміни власності з державної на колективну і приватну не приділяли належної уваги плануванню, а окремі взагалі відмовились від нього, оскільки воно втратило елемент директивності.

Процес фінансового планування на підприємстві передбачає складання різних видів фінансових планів, зокрема перспективних, поточних (бізнес-планів) та оперативних. Деякі вчені [5, с.105, 521] розглядають лише довгострокові та короткострокові фінансові плани.

Поряд з тим, у практиці фінансового планування зарубіжних фірм набуло поширення складання бюджету руху грошових коштів. Це дозволяє спрогнозувати потреби підприємства у основних активах і товарно-матеріальних запасах, період здійснення платежів до бюджету, погашення заборгованості кредиторам і банкам, виплати дивідендів тощо. Уся ця інформація наводиться у бюджеті руху грошових коштів, який показує проєктовані прибутки і видатки підприємства протягом визначеного періоду. Варто зазначити, що залежно від специфіки діяльності підприємства, його галузевої приналежності, терміновості отримання або здійснення платежів, бюджети руху грошових коштів складаються на місяць, рік, що використовується для планування, та щоденно або щотижнево, що дає змогу здійснювати поточний контроль за грошовими коштами.

Бюджетування виступає одним із методів фінансового планування, який враховує та контролює надходження та видатки всіх рівнів управління і дає змогу аналізувати як отримані фінансові показники, так і прогнозовані.

Бюджет є фінансовим планом, який охоплює всі сторони діяльності підприємства, дозволяє співставити всі понесені витрати та отримані результати на майбутній період часу [3, с. 18].

Основною метою розробки плану надходження і витрат грошових коштів є прогнозування у часі валового і чистого грошових потоків підприємства і забезпечення постійної платоспроможності на всіх етапах планового періоду [1, с. 414].



Варто зазначити, що при складанні бюджету менеджеру слід використовувати хоча б 3 варіанти розвитку підприємства: песимістичний, найбільш ймовірний та оптимістичний.

Кожне підприємство має свою власну специфіку діяльності, яка безпосередньо впливає на рух грошових коштів. У процесі здійснення бюджетування необхідно спроектувати цикл руху грошових коштів, а також створити можливості для поповнення оборотного капіталу та ефективного управління інвестиціями.

У цьому випадку високим є значення ліквідності, оскільки менеджери завжди повинні бути готовими оплачувати зобов'язання компанії та використовувати несподівані можливості. Тому у короткостроковому фінансовому плануванні необхідно зрівноважувати вимоги до ліквідності з втратами від того, що не використані можливості вигідного вкладення оборотних коштів [6, с. 483].

На нашу думку, саме бюджетування покликане забезпечити фінансовими ресурсами підприємство, тобто спланувати оптимальні потоки грошових коштів, які забезпечать безперерійну діяльність підприємства в довгостроковому періоді, оскільки всі бюджети повинні бути збалансованими.

У розвинутих країнах складання бюджетів є досить поширеним явищем на підприємствах, проте не варто копіювати все те, що є за кордоном, зважаючи на дещо відмінні економічні умови, які там присутні. Необхідно адаптувати здобутки зарубіжних корпорацій до вітчизняних умов господарювання.

Звичайно, система планування за часів адміністративної економіки суттєво відрізнялась від ринкової. Досі існують дискусії серед вчених щодо віднесення української економіки до ринкового типу і більшість з них характеризують її як транзитивну (перехідну). Саме тому через цю особливість на сучасному етапі необхідно створити вітчизняну систему фінансового планування, яка б враховувала позитивний досвід, сформований у попередній період, та використати зарубіжний досвід корпорацій, який ґрунтується на багаторічних результатах фінансового планування в ринкових умовах.

На окремих підприємствах України впроваджено бюджетування, проте лише частково і воно, на жаль, поки що не стало масовим явищем у нашій теперешній дійсності. Тільки деякі великі підприємства повністю у своїй діяльності використовують бюджетування, що дозволяє їм ефективно управляти своїми фінансами.

Інформаційною базою для бюджетування є дані бухгалтер-

ського та управлінського обліку. Воно повинне враховувати головні цілі діяльності підприємства, до яких належать максимізація прибутку чи вартості фірми.

Основними методичними підходами до складання бюджету є:

1) бюджетування через нарощення, що передбачає коригування фактичних показників попереднього періоду з врахуванням стратегічних цілей та обмежуючих чинників. Цей спосіб є дешевим, але характеризується відсутністю аналізу ефективності затрат і автоматичним перенесенням досягнутих результатів на наступний період;

2) бюджетування „з нуля”, яке вимагає обґрунтування кожних запланованих витрат і вибору найбільш вигідного напрямку використання ресурсів. Перевага цього методу в тому, що він дає можливість визначити проблеми і вирішити їх ще на стадії планування, а недоліком є висока вартість, оскільки цей спосіб вимагає суттєвих витрат коштів і часу [3, с. 61].

Для успішного втілення бюджету в життя необхідно розробити організаційну та фінансову структуру підприємства, які дають змогу визначити обсяг повноважень між структурними підрозділами та граничну величину коштів, які надходять до них і ними витрачатимуться.

Існують різні види бюджетів, зокрема з погляду послідовності підготовки документів для складання основного бюджету виділяють дві закінчені складові бюджетування: підготовка операційного та фінансового бюджету [3, с. 195-196].

До операційних бюджетів належать:

- 1) бюджет продажів;
- 2) бюджет виробництва;
- 3) бюджет виробничих запасів;
- 4) бюджет прямих витрат на матеріали;
- 5) бюджет інших прямих витрат;
- 6) бюджет виробничих накладних витрат;
- 7) бюджет прямих витрат на оплату праці;
- 8) бюджет комерційних витрат;
- 9) бюджет управлінських витрат;
- 10) бюджет доходів та витрат (прогнозний звіт про прибутки і збитки).

До фінансових бюджетів належать:

- 1) бюджет капітальних вкладень;
- 2) прогноз звіту про рух грошових коштів;
- 3) прогноз балансу [3, с. 196].

На нашу думку, варто скласти загальний бюджет, який би об'єднував показники з усіх деталізованих бюджетів. На окре-

мих підприємствах це й проводиться, але у формі фінансового плану. Деякі науковці подають практичні приклади застосування процесу бюджетування на підприємствах. Зокрема, воно проходить такі етапи [4]:

- 1) розгляд вихідного балансу підприємства;
- 2) прогноз обсягів збуту і цін кожного виду товарів за місяцями і загалом за рік, також відображається поквартально відсоток продажу та передоплати і залишки кожного виду продукції включно до кінця 1 місяця наступного року;
- 3) планування вартості прямих матеріалів (визначається вартість матеріалів в розрахунку на одиницю продукції, їх залишки за місяцями, частки оплати в кожному місяці до наступного року);
- 4) розрахунок накладних витрат (змінних накладних витрат на одиницю продукції та постійних за місяць, розподіл за продукцією амортизації обладнання, ремонту, інших витрат);
- 5) визначення затрат на реалізацію та управління (змінюються витрати на одиницю реалізованої продукції за кожним видом та постійні за місяць, також наводиться річний відсоток за кредит, ставки податків та обов'язкових платежів, планована закупка обладнання за місяцями, планована сума дивідендів);
- 6) прогноз виручки (від реалізації кожного виду товарів за місяцями і загалом за рік, складається сумарний графік надходження грошових коштів);
- 7) розробка плану виробництва продукції (у розрізі кожного виду продукції за місяцями і за рік, визначення очікуваних обсягів збуту, запасів продукції на кінець місяців, необхідний обсяг виробництва продукції);
- 8) складання плану споживання основних матеріалів (для кожного виду товару та визначення графіка сумарних платежів за матеріали);
- 9) складання плану оплати основного персоналу (за окремим видом товару і за місяцями та з річним підсумком);
- 10) розробка бюджету накладних витрат (постійних і змінних за кожним видом продукції);
- 11) складання бюджету кінцевих запасів продукції (в розрізі кожного виду на кінець року);
- 12) розрахунок очікуваних витрат на реалізацію та управління (за окремими видами продукції з врахуванням фактичних і планових витрат);
- 13) розбиття платежів за податками та обов'язковими платежами за місяцями і в цілому за рік;
- 14) планування сплати ПДВ;

15) складання прогнозного звіту про прибутки за місяцями і за рік;

16) складання бюджету грошових коштів;

17) зведення прогнозного балансу.

Наведені етапи ілюструють західну методику здійснення бюджетування і яскраво показують, що за основу беруться показники прогнозу реалізації продукції у наступних періодах, виходячи з яких починає плануватися виробнича програма.

В Україні ж навпаки, прогноз фінансових показників здійснюється на основі змін виробничих потужностей, а не внаслідок оцінки майбутнього рівня попиту на продукцію підприємства чи вивчення очікувань споживачів.

З метою полегшення виконання бюджетів, а також своєчасного аналізу відхилень, необхідно застосовувати певні методи їх контролю.

І. Мейтленд [2, с. 108-109] зазначає, що існують легко застосовувані методи контролю, регулярні та ті, які здійснюються з найнижчого рівня. До першої групи належить безпосередня перевірка менеджером первинних документів щодо здійснення операцій. Поряд з тим необхідно визначити періодичність проведення перевірок, залежно від конкретного стану справ на підприємстві. Також варто чітко визначити обов'язки кожного працівника на найнижчому рівні організації підприємства, оскільки саме там отримуються доходи та здійснюються витрати. Кожен підлеглий повинен вести облік фінансових даних або з повнотою передавати їх в систему обліку компанії.

Також автор зазначає, що доходи і витрати слід розглядати стосовно їх видів, сум та термінів і при заповненні виконання бюджету необхідно дотримуватись певної періодичності, беручи дані з першоджерела або інших документів підприємства [2, с. 121].

**Висновки.** Основним призначенням бюджетування на підприємстві є забезпечення його діяльності необхідними фінансовими ресурсами, тобто планування оптимальних грошових потоків підприємства, які забезпечуватимуть безперебійну діяльність у довгостроковому періоді.

Основними напрямками впровадження та поліпшення бюджетування на підприємствах України є:

1) створення вітчизняної системи фінансового планування, яка б враховувала минулий позитивний досвід його здійснення в інших країнах та особливості транзитивної економіки;

2) обґрунтування показників бюджетів на основі прогнозів обсягів продажу компанії, вивчення очікувань споживачів;

3) складання загального бюджету, який би об'єднував показники з усіх деталізованих бюджетів;

4) розширення інформаційної бази для здійснення фінансового планування;

5) широке застосування математичних моделей при складанні прогнозів, а також обов'язковий аналіз чутливості загальних показників прогнозованого балансу;

6) використання достатньо потужних програмних продуктів, що дозволяють швидко моделювати велику кількість можливих значень балансових та інших звітів;

7) впровадження системи бюджетного управління на підприємстві, що містить комплекс технологій для здійснення фінансового планування, фіксації доходів та витрат внаслідок здійснення діяльності, а також дозволяє отримувати однаково складену звітність від усіх структурних підрозділів, оцінювати і планувати основні фінансові показники.

### Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.

2. Мейтленд Иаин. Бюджетирование для нефинансовых менеджеров / Пер. с англ. под редакцией С.Л. Каньгина. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002. – 204 с.

3. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами. – Х.: Фактор, 2005. – 336 с.

4. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. – Издательский дом. „Максимум”, 2005. – 884 с.

5. С. Росс и др. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Лаборатория Базовых знаний, 2001. – 720 с.

6. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.-XVIII, 686 с.

**Мартин О.М.,**

*к.е.н., доцент Львівського державного університету безпеки життєвості*

## **ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ**

*Розглядаються напрями вирішення реальних фінансових проблем іпотеки сільськогосподарських земель в Україні. Обґрунтовано необхідність прийняття низки змін до законів України.*

*On the basis of studying the present stage of formation of the market of grounds of agricultural in Ukraine the ways of possible settlement of real financial problems of mortgage of the credit are demonstrated. Necessity pass the series changes of laws of mortgage of the credit are grounded.*

Формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель і створення прошарку власників землі є однією з найактуальніших проблем у реформуванні економічних відносин, пов'язаних із землекористуванням. Без цього ринку в Україні неможливим є подальше підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва і розвиток ринкових перетворень в аграрному секторі. Від успішного його функціонування залежить продовольча безпека держави, раціональне й еколого-безпечне використання її найціннішого багатства – земельних ресурсів. На цьому етапі становлення ринку сільськогосподарських земель відбувається підготовка до іпотечного кредитування. Позитивною стороною цього процесу є зростання ролі банківського капіталу на ринку землі і залучення капіталу в аграрну сферу. Особливо це має значення для України, де існує дуже низький платоспроможний попит на землю.

У вітчизняній економічній літературі останні роки питанню розвитку іпотеки сільськогосподарських земель як форми ринкових операцій із землею приділяється значна увага. В Україні цю проблему досліджують відомі вчені-аграрники – П.І. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, І.Р. Михасюк, Є.Й. Майовець, А.М.

Третяк, В.М. Трегобчук, Л.В. Паламарчук, В.В. Юрчишин. Проте низка важливих питань залишаються невіршеними, зокрема, обґрунтування іпотеки земель в умовах відсутності купівлі-продажу сільськогосподарських земель.

Іпотечне кредитування під заставу земельних ділянок у світовій практиці виникло з появою приватної власності на землю і кредитної справи. Іпотечне кредитування широко використовується в розвинутих країнах. У цих країнах частка кредитів під заставу землі сягає близько 95 % інвестиційних ресурсів фермерів [1]. У країнах з розвинутою ринковою економікою сільським виробникам під заставу землі та нерухомості надають до 40 % кредитних ресурсів [2], при цьому основну частку кредитів складають середньострокові та довгострокові кредити. На заставлені земельні ділянки накладається заборона, не дозволяється їх продаж до погашення одержаних позик. У випадку несплати в термін земельної позики або відсотків за неї заставлена земля переходить до кредитора.

Широковикористовується іпотека в країнах Східної Європи. Законодавство Чехії та Словаччини передбачає застосування так званих “стін захисту”, тобто чітке відокремлення від інших видів діяльності банку активів, пасивів і всіх операцій, пов’язаних з іпотекою. Спеціалізовані іпотечні банки діють у Польщі й Угорщині. Законодавством цих країн встановлена верхня межа іпотечного кредиту. У Польщі вона становить 80 % від вартості земельної ділянки, яка надається під заставу, в Угорщині – 70 %. Іпотечний банк Угорщини займається виключно довгостроковим кредитуванням терміном не менше п’яти років [1]. Крім нього функціонує ще один ліцензований банк, що надає іпотеку.

Досвід Угорщини для України є корисний також у напрямі створення в Угорщині в останні роки земельного фонду, який викупує земельні ділянки у громадян, що одержали їх у держави внаслідок роздержавлення (паї) і не бажають на них працювати, та заставлені сільськогосподарські угіддя іпотечного банку, оскільки він не займається сільськогосподарським виробництвом [3].

У сучасній Німеччині іпотечні банки надають позики під заставу земельних ділянок і випускають боргові зобов’язання. Згідно із Законом “Про іпотечні банки” іпотечна позика не може перевищувати 3/5 вартості земельної ділянки, яка заставляється. Кредити надаються на 6, 10, 15, 20 років за 8-9 % річних [4].

Першими документами в Україні у напрямі запровадження

іпотеки землі є Указ Президента України “Про заходи щодо розвитку іпотечного ринку в Україні” від 8.08.2002 р. № 655, а також “Концепція створення національної системи іпотечного кредитування”, у яких визначено основні напрями формування іпотечного ринку. В Україні іпотека земель частково унормована Законом України “Про заставу”, відповідно до якого предметом іпотеки можуть бути приватизовані земельні ділянки та багаторічні насадження громадян [5]. Іпотечний кредит під земельні ділянки, що належать на праві власності не тільки окремим громадянам, але і юридичним особам передбачає Земельний кодекс України, прийнятий 25 жовтня 2001 р., а також закон України “Про іпотеку” від 05.06.2003 р. Проте складність іпотечного кредитування щодо земельних ділянок, труднощі становлення ринку землі об’єктивно зумовлюють потребу прийняття законів України “Про іпотеку землі” та “Про Земельний (іпотечний) банк”.

Розвиток іпотечного кредитування є надзвичайно актуальним в Україні. Сьогодні банки практично не надають довгострокові кредити сільськогосподарським виробникам. Разом з тим, у період ринкових реформ у сільському господарстві не повнолювався основний капітал. На сьогодні потреба сільського господарства в техніці забезпечена лише на 50 %, з яких 75 % техніки повністю зношено [6]. В Україні лише 10 % сільськогосподарських виробників потребує короткострокові кредити, близько 16 % – середньострокові, 64 % виробників потребує довгострокові кредити (терміном до 20 років) [1].

Сьогодні в сільському господарстві практично не залишилось джерел забезпечення кредитів, оскільки основний капітал галузі через фізичне і моральне зношення має невелику залишкову вартість. Тільки земля може використовуватись як гарантія довгострокових кредитів. Вітчизняні економісти вважають, що в Україні 67,3 % усіх земель – потенційне джерело іпотечних операцій [7]. Проте розвиток іпотечних операцій, на наш погляд, буде залежати від багатьох обставин. По-перше, це зацікавленість банків у здійсненні іпотечних операцій. Іпотечне кредитування повинно мати довгостроковий характер. По-друге, іпотечне кредитування потребує державного регулювання, зокрема, визначення заставної ціни земельної ділянки, а також півсоткової ставки за користування іпотечним кредитом. Відсутність на даний момент механізму встановлення ринкової ціни, на основі співвідношення між попитом на землю і її пропозицією, орієнтиром заставної ціни могла б служити нормативна чи стартова ціна земельної ділянки, якою



буде експертна грошова оцінка, проведена відповідно до методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України від 11 жовтня 2002 року № 1531. За умови відсутності експертної оцінки для цього можна використовувати нині чинну грошову оцінку землі, здійснену відповідно до затвердженої Постанови Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 року № 213 “Методики грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”.

На наш погляд, застава землі економічно вигідною може бути лише за умови стійкого відтворення, цільового використання кредиту, наявності власного обігового капіталу й ефективного господарювання на землі, тобто одержання прибутку від використання іпотечної позики. Іпотека земель передбачає дотримання ринкових принципів її функціонування: по-перше, це припинення мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення і наявності регульованого ринку землі, і по-друге, це жорсткий державний контроль за операціями із земельними кредитами. Іпотека землі означає, що при невиконанні умов кредиту відшкодування грошових коштів здійснюється за допомогою продажу земельної ділянки.

У сучасних умовах, коли доцільніше продовжити мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, в Законі України “Про іпотеку землі” слід передбачити всі можливі варіанти економічних відносин в умовах іпотечного кредитування. По-перше, закон повинен запровадити механізм перерозподілу землі, рух землі до ефективного власника. Так, в умовах, коли сільськогосподарське підприємство не може повернути кредит, банк може надати цю землю в довгострокову оренду ефективно працюючим сільськогосподарським підприємствам. Це сприятиме ефективному використанню землі, як найважливішого економічного ресурсу, і формуванню оптимальних за розмірами господарських одиниць в аграрній сфері.

По-друге, в законі обов’язково варто запровадити вимогу цільового призначення іпотечних кредитів під заставу сільськогосподарських земель і спрямовувати їх на купівлю сільськогосподарської техніки, впровадження нових технологій, реалізацію заходів, пов’язаних з підвищенням продуктивності землі, збереження і примноження їх родючості.

По-третє, в сучасних умовах, коли існує мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, тобто заборонено вільно купувати і продавати земельні ділянки, в законі необхідно врегулювати механізм застави права оренди сільськогосподарських земель. На наш погляд,

на цьому етапі розвитку ринку сільськогосподарських земель визнання в законодавчому порядку права оренди сільськогосподарських земель предметом іпотеки є дуже актуальним. У законі доцільно з метою захисту інтересів власників земельних ділянок при передачі орендованої землі в іпотеку, передбачити нижчі розміри кредиту. Наприклад, якщо банки видаватимуть позику для землевласників, які не здали землю в оренду, під 60 % вартості землі, то орендар під орендовану землю, на наш погляд, може одержати позику під 30 % вартості землі. Застава права оренди в Україні актуальна з огляду на проблеми фінансування аграрного сектора вітчизняної економіки. При цьому залишатимуться гарантії власності на землю для селян, навіть у випадку неповернення кредиту стягнення звертатиметься на право орендувати землю, а не на власність. Запровадження такої норми закону сприятиме розвитку і стимулюванню довгострокової оренди сільськогосподарських земель.

По-четверте, в законі слід закріпити положення про те, що банк не може стати власником земельних ділянок, під які одержано іпотечний кредит. Він повинен в умовах відсутності купівлі-продажу землі надати її в оренду з вимогою цільового використання – виробництва сільськогосподарської продукції. А коли буде запроваджена купівля-продаж землі, то банк повинен продати закладені землі на аукціоні тільки сільськогосподарським виробникам або державі.

По-п'яте, на першому етапі розвитку іпотечного кредитування в законі доцільно передбачити механізм виокремлення прибуткових і перспективних господарств на основі обґрунтованих і детально розроблених бізнес-планів, які в першу чергу могли б отримати іпотечні кредити.

У найближчій перспективі іпотечне кредитування орендованих земель вимагає жорсткого регулювання і контролю з боку держави, оскільки тут існує загроза втрати селянами своїх земельних ділянок. Цьому сприятиме створення державного Земельного (іпотечного) банку. У Законі України “Про державний (іпотечний) банк” необхідно передбачити:

- по-перше, умови кредитування під заставу землі;
- по-друге, умови надання довгострокового кредиту для купівлі земельної ділянки;
- по-третє, умови здійснення інвестиції в землю з метою підвищення її родючості і збереження продуктивних властивостей ґрунту;
- по-четверте, забезпечення механізму регулювання процесу ціноутворення на землю та попередження їх різким коливан-

ням, а також встановленню занижених цін на землю;

– по-п'яте, забезпечення механізму перерозподілу землі на користь того власника, який ефективніше й екологічнобезпечніше працює на землі.

Отже, розвиток іпотеки на ринку землі в Україні передбачає на цьому етапі створення правових й інституціональних передумов. Створення широкого правового поля розвитку інфраструктури ринку землі і заснування відповідних фінансових установ, зокрема, державного Земельного (іпотечного) банку, а також системи державної реєстрації прав на земельні ділянки забезпечить активний розвиток іпотечного кредитування на цьому етапі становлення ринку землі. Іпотечним кредитуванням в першу чергу будуть користуватись землевласники, які не здали землю в оренду. В умовах орендних відносин іпотека може використовуватись лише за умови жорсткого державного регулювання. Це сприятиме залученню інвестицій в аграрний сектор економіки, стимулюванню підприємницької діяльності і ефективному землекористуванню, формуванню оптимальних за розміром господарських структур.

### Література

1. Смолінська С.Д. Організаційно-економічні передумови запровадження іпотеки сільськогосподарських земель в Україні // Економіка АПК. – 2006. – № 2. – С. 125.
2. Михасюк І., Майовець Є. Аграрний сектор АПК: Проблеми і шляхи вирішення. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – С. 135.
3. Шимон В.І. Досвід створення та функціонування системи реєстрації земель і системи іпотечного кредитування в Угорщині // Землевпорядний вісник. – 2002. – № 1. – С. 48-50.
4. Паламарчук Л.В. Деякі аспекти організації іпотеки землі за кордоном // Землевпорядкування. – 2003. – № 1. – С. 54-57.
5. Закон України від 2.10.1992 р. № 2654-ХІІ “Про заставу” // Відомості Верховної Ради. – 1992. – № 47. – С. 642.
6. Данкевич А.Е. Світовий досвід оренди земель // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 143.
7. Корецька С.О. Удосконалення регулювання земельних відносин // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2002. – № 3. – С. 76.

**Москалюк В.В.,**

*аспірант Львівської комерційної академії*

## **ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛADOVA ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

*У статті автором аргументується взаємозв'язок облікової політики та прибутковості банківської установи, показано залежність прибутковості від прийнятої облікової політики комерційного банку. Визначено цільові завдання облікової політики в банківських установах.*

*In the article by an author the intercommunication of registration policy and profitability of bank establishment is argued, dependence of profitability is shown on the accepted registration policy of commercial bank. The having a special purpose tasks of registration policy are certain in bank institutions.*

**За посилення конкуренції** в банківській сфері відчутні переваги мають банки, де сформована чітка підсистема управлінського обліку, яка містить елементи планування і прогнозування діяльності. Самостійно опрацьовуючи процедури управлінського обліку, банки наражаються на низку нерозв'язаних теоретико-методичних питань, особливо щодо обліку доходів і витрат.

**Потребу та напрями** удосконалення обліку, аналізу та планування банківської діяльності у своїх працях обґрунтовують автори: О.Д. Заруба, Л.М. Кіндрацька, Л.О. Примостка, І.М. Парасій-Вергуненко, Л.В. Нападовська[6], К.Є. Раєвський, Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок, С.М. Міщенко[3, 4], Набок Руслан[5], Чумак Роман [8], що вивчають питання взаємозв'язку облікової політики як складової управлінського обліку та доходності банківської установи. Вивчення актуального питання формування облікової політики як складової системи методології бухгалтерського обліку вже давно привертає увагу дослідників. Разом з тим, у вітчизняній літературі вказана проблема розроблена недостатньо. Нерозкрито і значення облікової політики як складової системи управління банку, що залежить від цілей

його діяльності. Визнання облікової політики складовою системи методології бухгалтерського обліку та системи управління свідчить про необхідність переосмислення цього поняття та наповнення його новим економічним змістом.

**Мета роботи** полягає в обґрунтуванні та удосконаленні використання облікової політики. Відповідно до поставленої мети, визначено основні завдання, спрямовані на її досягнення: дослідити економічну сутність облікової політики в банках; проаналізувати застосування облікової політики з метою розробки класифікації, на основі якої формуватиметься інформаційна база управління діяльністю комерційного банку.

**Методичною й теоретичною** основою дослідження є чинна нормативна база з питань бухгалтерського обліку, наукові праці та спеціальна література вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, матеріали науково-практичних конференцій, матеріали органів статистики та НБУ щодо діяльності банків. При дослідженні теоретичних аспектів облікової політики використовувалися методи абстрагування, індукції та дедукції, за допомогою яких визначено загальні тенденції розвитку облікової політики; історико-логічний метод – для дослідження філософського аспекту облікової політики. Методи теоретичного узагальнення, групування та структурних і аналітичних порівнянь використовувалися для визначення та уточнення економічної та правової сутності облікової політики.

**Облікова політика щодо** формування доходів (витрат) банку залежить від специфіки його діяльності, що характеризується роботою з грошовими коштами, з різною валютою, цінними паперами різних емітентів, кредитною діяльністю як фінансового посередника на фінансових ринках. Тому при її формуванні спочатку необхідно провести класифікацію, установити принципи, терміни, методи формування поточних доходів (витрат); потім визначитися з правилами відображення доходів (витрат) майбутніх періодів та, насамкінець, установити порядок обліку валютних складових балансу банку [3]. Завданням облікової політики є здійснення чіткої класифікації доходів (витрат) банку. Основні принципи визнання доходів (витрат) у банку такі ж, як і для інших суб'єктів господарської діяльності, а саме: принцип нарахування, принцип відповідності, принцип обережності. Принцип нарахування застосовується для визнання всіх доходів (витрат), згідно з тими термінами, які банк визначає як момент нарахування для кожного конкретного виду активів. Наприклад, для активів (зобов'язань), які за своєю економічною природою є борговими, терміни нарахування

можуть установлюватися відповідно до визначених для банку мінімальних звітних періодів (місяць), для послуг цей період може відрізнятися і залежить від періодичності їх виконання, при формуванні капітальних витрат термін залежить від графіка виконання робіт тощо. Реальне значення принцип відповідності має також, оскільки банк має витрати, що пов'язані з наданням послуг, виконанням конкретних програм для клієнтів, які можуть бути пов'язані з отриманими доходами (наприклад, зіставлення витрат з отриманими доходами за операціями клієнтів при проведенні розрахунків за кореспондентськими рахунками з отриманими прибутками). Оскільки банк визнає свої доходи за методом нарахування, він повинен оцінювати можливі ризики, у зв'язку з використанням його грошових та інших активів. Формування доходів здійснюється тільки до моменту, коли є достатня впевненість щодо отримання, за її відсутності – такий принцип нарахування припиняє свою дію, поступаючись місцем принципу обережності [6].

Методи, що використовуються для визнання різних видів доходів (витрат), також є предметом вивчення облікової політики. Так, для визнання відсоткових доходів (витрат) за торговими фінансовими інструментами, банк обирає такі методики: прості відсотки чи складні. Вибір методу є правом банку і залежить від запропонованих ним банківських продуктів, але може застосовуватися як перший, так і другий одночасно, згідно з правилами, що встановлені договорами банку. При придбанні (продажу, розміщенні) банком цінних паперів з фіксованою ставкою відсотка та з дисконтом (премією) для визначення відсоткових доходів (витрат) банком можуть використовуватися такі методики, які обираються залежно від виду портфелів цінних паперів:

- при нарахуванні відсотків за відсотковими (купонними) цінними паперами обирається прямолінійний або інший обраний банком метод;

- при нарахуванні амортизації дисконту (премії) вибір здійснюється за методом ефективної ставки відсотка.

Порядок формування комісійних доходів (витрат) залежить від групи їх класифікації. Так, комісійні доходи (витрати) за безперервні послуги (наприклад, за розрахунково-касове обслуговування з клієнтами, за операції з пластиковими картками, за операціями з банками тощо) повинні враховуватися протягом усього терміну дії угод банку за методом нарахування й визнаватися за кожний конкретний звітний період, згідно з тарифами банку. За послуги, що надаються поетапно (наприклад,

комісії за надання консультацій, роботи, які згідно з річними або безстроковими угодами надаються поетапно) доходи (витрати) визнаються за методом нарахування за кожний етап – у міру реалізації угоди. За такими видами комісійних послуг, як одноразові послуги (комісії за послуги валютного обміну, разові послуги за інкасацією тощо) та послуги з обов'язковим результатом, метод нарахування не використовується крім випадків, коли розрахунки проводяться в періоди, що не перевищують звичайний термін. Комісії за послуги, що надаються протягом визначеного періоду й вважаються завершеними тільки після закінчення цього періоду за умови досягнення результату, передбаченого угодою (деякі консультаційні послуги, витрати на навчання тощо) визнаються за касовим методом. Такий вид комісій, як складні комісії, є похідним видом від попередніх груп комісій, і тому повинен здійснюватись у розрізі складових частин цих комісій. У цьому випадку до однієї частини комісій може застосовуватись метод нарахування, до інших – касовий метод.

Результат від торгівлі різними фінансовими інструментами (операції валютного ринку і ринку банківських металів, операції з цінними паперами тощо) визнається як чистий прибуток. У цьому випадку важливим елементом облікової політики банку є визначення поняття як реалізованого, так і нереалізованого результату. П(С)БО 21 визначає курсову різницю, як “різницю між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах”. Це визначення свідчить, що фінансовий результат банку від купівлі-продажу іноземної валюти не залежить від офіційного валютного курсу і, відповідно, різниця між ціною продажу валюти і вартістю придбаної валюти є реалізованим результатом банку, який відображається на рахунках його доходів (витрат). При здійсненні банком операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та банківських металів реалізований прибуток (збиток) визначається за одним із методів розрахунку фінансового результату: FIFO, LIFO, середньозваженого курсу тощо.

Облікова політика банку повинна встановлювати перелік операцій, за якими не визнаються курсові різниці. Наприклад, банк не визнає курсові різниці за операціями, що пов'язані з проведенням розрахунків за укладеними договорами, які номіновані в іноземній валюті, але за якими ціни зафіксовані, а розрахунки проводяться у національній валюті. Ще один приклад непроведення переоцінок та визнання курсових різниць стосується обліку немонетарних валютних активів банку. Доходи

(витрати), що належать до групи інших операційних доходів (витрат) через свою невизначеність, в цілому визначаються за касовим методом. Хоча серед них є виключення, наприклад, дивідендний дохід, який визнається за методом нарахування. Інші види операційних доходів можуть обліковуватися банком як за касовим методом, так і за методом нарахування (наприклад, штрафи, пені, отримані або сплачені). Інші операційні витрати банку (витрати на оперативний лізинг, витрати за отримані консультаційні послуги тощо) також можуть визнаватися за методом нарахування, виходячи з відповідного звітного періоду, але також можуть визнаватися і за касовим методом (штрафи, пені, що сплачені) [4].

Для інших доходів (витрат) банку, до яких належать доходи (витрати), що виникають у процесі здійснення господарської діяльності банку (наприклад, від продажу негрошових активів), моментом визнання доходу (витрат) є момент, коли покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на актив або з втратою управління та контролю за реалізованим активом.

Адміністративні витрати банк визнає за методом нарахування:

- згідно з умовами договорів, пропорційно кожному звітному (чи іншому) періоду;
- при формуванні різних видів забезпечення, відповідно до затвердженого банком розрахунку.

Непередбачені доходи (витрати) визнаються тільки за фактом здійснення події. Розглядаючи встановлення обліковою політикою моменту визнання цих доходів (витрат), необхідно з'ясувати, що є моментом визнання доходу (витрат), а також який момент є основою для втрати доходами їх якості активу.

У випадку здійснення великої кількості розрахункових операцій, що здійснюються банком за єдиними правилами нарахування (наприклад, розрахунково-касове обслуговування, обслуговування пластикових карток), правила облікової політики встановлюють визначення доходів (витрат) не за фактичним звітним періодом, а за умовним операційним, що має назву “операційний цикл”. Крім того, на практиці трапляються випадки, коли банк має досить досконалу технічну базу, що дозволяє йому обрати момент нарахування доходів (витрат) як щоденний. Цей метод є перспективним, оскільки він гнучкіший і реальніше відображає економічні показники та поточну ліквідність банку, а також потребує, як це не парадоксально, докладення менших зусиль. При використанні касового методу



терміном визнання доходів (витрат) є момент руху грошових коштів.

З метою уникнення додаткових витрат, облікова політика банку щодо управління його доходами також повинна забезпечувати контроль за своєчасністю їх отримання. У цьому випадку банк самостійно визначає термін, після якого заборгованість за неотриманими доходами визнається сумнівною. Тоді банк керується своїми знаннями про платоспроможність клієнтів, власним досвідом ведення політики управління доходами, іншими чинниками. Облікова політика допускає визнання сумнівними доходів за двома методами:

- нарахування доходів на рахунках позабалансового обліку,
- нарахування доходів на рахунках сумнівної заборгованості з одночасним створенням резерву під цей вид активів (метод нетто-оцінки).

Розкриття в обліковій політиці банку порядку відображення статей доходів (витрат) майбутніх періодів має вагоме значення, оскільки воно недостатньо розкрито як у нормативній, так і в науковій літературі. З одного боку, це викликало існування різних понять, згідно з якими ці статті мають назви: “відстрочений прибуток”, “доходи (витрати) майбутніх періодів” або “відстрочені відрахування в кредит рахунку”; з іншого – ці поняття не мають у балансі певного стабільного місця. Так, на практиці їх відображають як короткострокову чи довгострокову дебіторську (кредиторську) заборгованість; як отриманий незароблений прибуток у розділі капітал банку; як статті, що не мають певної характеристики і розміщуються окремо між власним капіталом і залученими коштами. Очевидно, що концепція відстроченого прибутку ґрунтується на уявленні про те, що реалізація доходу (понесення витрат) тісно пов'язана з надходженнями грошових коштів, але при цьому, поки зобов'язання банку не виконані (відповідні витрати понесені не повністю), отримані грошові кошти не можуть відображатися як звітний прибуток. Економічним обґрунтуванням можливості обліку доходів (витрат) у складі доходів (витрат) майбутніх періодів є факти: споживання тієї або іншої послуги, виникнення належності до власності (майна) банку за цей звітний період, споживання ресурсів за цей звітний період з метою отримання доходів у майбутньому. Треба зазначити, що іноді банки роблять помилки при зарахуванні деяких доходів (витрат) до доходів (витрат) майбутніх періодів. Ці помилки пов'язані з тим, що деякі доходи (витрати) майбутніх періодів, повинні враховуватися як аванси отримані (аванси сплачені). Тут справді іс-

нує дуже тонка грань між віднесенням певних коштів банку на статті доходи (витрати) майбутніх періодів або на статті аванси отримані (аванси сплачені). І цей момент регулюється не видами статей доходів (витрат), а умовами укладених договорів. Так, якщо в договорі передбачена авансова сплата відсотків з правом перегляду умов договору при його достроковому розірванні, то сплачені відсотки необхідно оцінювати як аванси сплачені, і, відповідно, відносити на статті поточних витрат за фактом виконання послуги. Якщо ж умови договору, незалежно від обставин не будуть переглянуті при достроковому розірванні договорів, то сплачені відсотки необхідно визнавати як витрати майбутніх періодів.

Для визначення термінів списання доходів (витрат) майбутніх періодів існує декілька способів. Так, термін може бути обмежений звітним роком (операційним виробничим циклом), або встановлюватися за умовами договору. Отже, для банків доцільніше буде застосування другого методу, оскільки він рівномірніше відображає доходи (витрати) банку, а відповідно і його фінансовий результат. Банк самостійно визначає метод формування доходів (витрат) звітного періоду при їх списанні зі статей майбутніх періодів, а саме: метод прямолінійного списання; метод пропорційного списання, відповідно до обсягу виконаних банком робіт (послуг) протягом періоду, вибраного обліковою політикою за встановленими коефіцієнтами; будь-який інший метод, вибраний самостійно банком і зафіксований у його обліковій політиці (до кінця звітного року або одноомomentно, згідно з принципом суттєвості тощо). Одночасно необхідно враховувати і величину здійснюваних списань. Цей чинник має значення, згідно з принципом суттєвості інформації, оскільки банк проводить як абсолютно незначні доходи (витрати) майбутніх періодів, які при своєму відображенні не мають значного впливу на його фінансовий результат, так і досить суттєві. Таким чином, на розробників облікової політики покладається завдання щодо визначення розміру граничних сум, за якими доходи (витрати) майбутніх періодів належать до доходів (витрат) поточних звітних періодів. І якщо з доходами ситуація простіша – обмеження розміру граничних сум може бути мінімальним або не обмежуватися взагалі, оскільки банку нецікаво переплачувати податки, то з віднесенням витрат за сумою граничних величин на витрати звітного періоду – набагато складніша. Щоб уникнути непорозумінь з фіскальними органами, цю граничну величину необхідно чітко визначати обліковою політикою банку. Крім того, спосіб встановлення граничних величин може використо-

уватися і для обмеження певних витрат банку звітних періодів. Так, у випадку перевищення одноразових витрат величини встановлених банком коефіцієнтів (наприклад 20 %) облікова політика може регламентувати порядок обов'язкового віднесення їх на витрати майбутніх періодів. Варто наголосити, що облікова політика повинна забезпечувати неприпустимість накопичення сум доходів (витрат) майбутніх періодів та своєчасність їх перенесення на поточні звітні періоди.

**Отже є підстави** зробити декілька висновків. Забезпеченням облікової політики банку щодо доходів і витрат є правильно проведена класифікація, своєчасне і планомірне формування та вибір методів нарахування доходів і витрат. Проте значення облікової політики щодо цього ще не досить вивчене, про що свідчить аналіз результатів фінансової діяльності деяких банківських установ. Так, банки занижують значення облікової політики щодо управління їх доходами (витратами), порушуючи правила обліку доходів (витрат) задля миттєвої вигоди, прикрашаючи поточні показники балансу (наприклад, порушують метод нарахування та визнання їх сумнівними, несвоєчасно формують резерви тощо). Оскільки облікова політика формування доходів (витрат) банку має прямий вплив на якість його капіталу, на нашу думку, вивчення цього має велике значення для всіх користувачів інформації про банк. Можна зробити висновок, що доходи (витрати) банку необхідно визнавати, поєднуючи всі визначені принципи обліку. Одночасно з тим доходи визнаються за принципом мінімізації (обережного визнання), а витрати – за принципом максимального визнання. Таке правило сприяє максимальному страхуванню ризику банку при формуванні як його фінансового результату, так і його капіталу.

Є доцільним в обліковій політиці банку відобразити приблизний перелік доходів (витрат), які треба вважати доходами (витратами) майбутніх періодів.

## Література

1. Бушуєва І. Банківський контролінг // Вісник НБУ. – № 1. – 2004. – С. 34.
2. Міхельс Володимир, Бондар Валерій Економічні методи рекомендаційного управління // Банківська справа. – № 1. – 2005.
3. Міщенко С.М. Облікова політика в системі управління банком // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2003. – № 4. – С. 48-52.
4. Міщенко С.М. Облікова політика переоцінок і застосування методу зменшення корисності при оцінці деяких видів активів //

Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 183: В 3 т. – Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 59-71.

5. Набок Руслан Управлінська модель обліку // Вісник НБУ № 3/2003.

6. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ, 2000. – 450 с.

7. Шлапак В., Довгань Т. Стратегічне управління та реінженіринг у банках України // Вісник НБУ № 11, 2004.

8. Чумак Роман Запровадження системи управлінського обліку // Вісник НБУ. – № 7. – 2002. – С. 60.

**Москва М. Г.,**

*здобувач, асистент Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С. З. Гжицького*

## **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРЕНДИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ**

*У статті розглядаються економічні проблеми та передумови формування оренди земель сільськогосподарського призначення в Україні. Аналізується світовий досвід розвитку орендних відносин й акцентується увага на необхідності його застосування в Україні.*

*In the article economic problems and pre-conditions of forming of lease of earths of the agricultural setting are examined in Ukraine. World experience of development of leasing relations is analysed and attention is accented on the necessity of his application in Ukraine.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі становлення і розвитку ринку сільськогосподарських земель в Україні, коли купівля–продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення поки що не здійснюється, основною формою руху землі до ефективного власника стала оренда. Про те, що оренда відіграє важливу роль у сільському господарстві України свідчить той факт, що на сьогодні частка орендованих земель сільськогосподарського призначення в агроформуваннях перевищує 90 % [5]. У розвитку орендних відносин зацікавлені як орендарі, так і орендодавці, адже як для одних, так і для інших вона має надзвичайно важливе значення. Для підприємців, які не мають достатньо коштів на купівлю землі, оренда є дієвим інструментом збільшення розмірів землекористувань, для орендодавців вона є надійним засобом залучення додаткових фінансових ресурсів. Тому питання розвитку орендних відносин у сільському господарстві України є одним із найактуальніших на сучасному етапі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Широке коло питань, пов'язаних із формуванням орендних відносин в Україні знайшли своє відображення у наукових працях С. Черноштана,

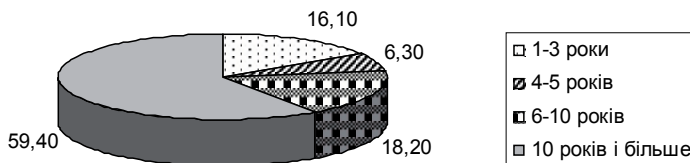
О. Єрмакова, М. Федорова, П. Саблука, Д. Добряка, А. Данкевича та інших. Праці цих науковців присвячені дослідженню теоретичних аспектів оренди землі її ролі та значенню в сучасних умовах господарювання, механізму становлення та розвитку орендних відносин як в Україні, так і за кордоном, у цих працях учені висловлюють свої думки та рекомендації щодо перспектив застосування механізму оренди у нашій державі в майбутньому. Проте формування повноцінного ринкового механізму у сфері земельних ресурсів вимагає подальшого поглибленого вивчення цього питання.

**Постановка завдання.** Метою роботи є детальне вивчення передумов становлення і розвитку оренди земель сільськогосподарського призначення в Україні, теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності використання механізму оренди в нашій державі на сучасному етапі з використанням світового досвіду.

**Виклад основного матеріалу.** Становлення орендних відносин в Україні розпочалося з 1991 року із проголошенням нашою державою незалежності. Сприяло цьому прийняття 18 грудня 1990 року постанови Верховної Ради Української РСР „Про земельну реформу”, в якій усі землі України було оголошено об’єктом реформування та передбачалася їх передача громадянам і підприємствам у постійне володіння. Після здійснення розпаювання сільськогосподарських угідь широкого розвитку набула оренда земельних часток (паїв) на основі Указу президента України від 10 листопада 1994 року „Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва”, в якому об’єктом купівлі-продажу, успадкування, дарування, обміну та застави визнавалося право на земельну частку (пай). Важливий період у розвитку земельних орендних відносин нашої держави припав на жовтень 1998 року, коли був прийнятий Закон України „Про оренду землі”. Крім цього орендні відносини в Україні регулювалися Конституцією України, Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України „Про плату за землю”, Законом України „Про оренду державного та комунального майна” й іншими нормативно-правовими актами.

На сьогодні орендні відносини у сільському господарстві є домінуючими як в Україні, так і за кордоном. Так, наприклад, у країнах ЄС більш, ніж 40 % сільськогосподарських земель обробляється на умовах оренди [2], у США – 70 % [4], у країнах Центральної та Східної Європи 40 % фермерів орендує землю для здійснення сільськогосподарського виробництва. У струк-

турі землекористування Словаччини частка орендованих земель сягає 96 %, Болгарії – 75 %, Польщі – 20 % Чехії – 50 %, Канади, Бельгії та Франції 50–67 % території, Ірландії, Японії, Італії і Данії – 13–23 % [2]. Частка орендованих земель у землекористуванні України перевищує 90 %, що свідчить про те, що орендні відносини в нашій державі є домінуючими. На сьогодні більшість селян реалізує своє право на земельну частку (пай) за допомогою орендних відносин із сільськогосподарськими підприємствами. Так, за даними Державного комітету України зао земельними ресурсами, станом на 1 липня 2007 року 63 % власників права на земельну частку уклали договори оренди з цими підприємствами. У цілому по Україні було зареєстровано 3980,1 тис. договорів оренди на площі 17,1 млн. га, що становить 62 % розпайованих земель. Терміни дії укладених договорів оренди різні, однак переважаючою є короткострокова оренда на період до 5 років, що є негативним чинником (рис. 1.).



**Рис. 1. Терміни дії укладених договорів оренди по Україні станом на 1.01. 2007 року**

Як видно з рисунка 1, переважаючою є частка договорів оренди від 4 до 5 років, яка сягає позначки 59,4 % (2581,7 тис. договорів), на долю договорів від 1 до 3 років припадає 16,1 % (701,8 тис.), питома вага угод, укладених на термін від 6 до 10 років становить 18,2 % (790,9 тис.), а від 10 років і більше лише 6,3 % (274,8 тис.). Слід відзначити той факт, що за період від 2003 до 2007 року відбулися певні позитивні тенденції – скоротилася частка договорів оренди на термін від 1 до 3 років, за рахунок чого на 2,6 % зросла частка договорів на 4–5 років [3], проте такі зміни є незначними. Причини цього полягають у тому, що селяни – власники сільськогосподарських угідь поки що не готові на довгий період взяти на себе зобов'язання конкретного орендаря і задовольнитися наявним рівнем орендної

плати, який на сьогодні є досить низьким, а бажають залишити за собою можливість укласти нові договори оренди з іншими підприємцями на більш сприятливих умовах. Таке явище є нормальним у період формування ринку землі, однак така ситуація не задовольняє інтересів орендарів і не сприяє створенню умов для раціонального використання та охорони ґрунтів, оскільки орендарі не будуть здійснювати додаткових капіталовкладень на покращення якості земель. Адаже для того, щоб витрати на збереження і підвищення родючості ґрунтів змогли себе окупити, потрібен певний час, який зазвичай є тривалішим від терміну дії договору оренди. Тому у більшості розвинутих країнах світу переважає довгострокова оренда терміном від дев'яти років і більше, на долю якої припадає 90 % укладених договорів [5]. Законодавство цих країн встановлює мінімальний термін оренди землі. Так, наприклад, у Нідерландах він становить 6 і 12 років, у Люксембурзі – 6 і 9 років, у Франції – 9, Швеції – 10, Бельгії – 9–18. Мінімальний термін оренди для орендарів Португалії, які використовують найману працю регламентовано у 10 років. Законодавством Бельгії визначено оренду на термін 9, 18 і 27 років та оренду кар'єри – до досягнення орендарем 65-річчя. [2]. Виходячи з цього, вважаємо, що на сучасному етапі розвитку для України доцільним було б застосування механізму середньо- та довготермінової оренди, який є в усіх розвинених країнах світу.

Ключовим елементом орендних відносин є орендна плата. В Україні вона здійснюється в грошовій, натуральній та відробітковій формі або у поєднанні цих форм. Розмір, форми і терміни виплати орендної плати зазначаються в договорі оренди. В основному, вона визначається у відсотках від грошової оцінки землі. Чинним законодавством України встановлений максимальний розмір орендної плати на землях державної та комунальної власності 10 %, та мінімальний на землях приватної власності – 1,5 % від грошової оцінки землі для працівників сільськогосподарських підприємств і 2 % для інших орендодавців. У розвинених країнах світу рівень орендної плати є значно вищим. Так, наприклад, у Швеції він сягає 5–8 % від вартості землі або 7–9 % від вартості реалізованої продукції, у Східній Німеччині – 1,5–4 %, Шотландії та Уельсі – 1–3 % від ринкової вартості землі. Найвищою орендна плата є у Японії (1685,7 дол. США за один гектар землі), Нідерландах (310 дол.), ФРН (260), у США (195) [2]. Низький рівень орендної плати в Україні не враховує інтересів селян – землевласників і є причиною того, що вони не бажають віддавати свої земельні



ділянки у довготермінову оренду, тому ми, враховуючи світовий досвід, вважаємо за доцільне встановити орендну плату на рівні не нижче 2–3 % від ринкової вартості землі, що призведе до зростання частки середньо- та довгострокових договорів оренди та сприятиме здійсненню додаткових капіталовкладень, спрямованих на покращення якості ґрунтів.

За даними Державного комітету України із земельних ресурсів, станом 1.01.2007 року загальна сума виплат за оренду землі в нашій державі становила 2,3 млрд. грн., вагому частку з яких – 49,3 % (або 1,1 млрд. грн.) було виплачено селянам – пенсіонерам. Середній розмір орендної плати за 2006 рік був рівним 137,3 грн. за 1 гектар, що значно нижче за аналогічний показник у інших країнах. Негативним є той факт, що серед форм оплати переважає натуральна – 82,8 %. Це суперечить інтересам селян – землевласників, оскільки при розрахунку із ними керівники підприємств самостійно встановлюють ціни на сільськогосподарську продукцію і зазвичай визначають їх на рівні, який є значно вищим від ринкового.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що на сьогодні в сільському господарстві України орендні відносини є домінуючими. Їх розвиток сприяє прискоренню процесу реформування сільськогосподарських підприємств у нові структури ринкового типу, що є запорукою зростання ефективності сільськогосподарського виробництва та підвищення життєвого рівня сільського населення. Проте поки що ці відносини в Україні не характеризуються достатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю. Тому, на сучасному етапі, коли оренда залишається переважаючою формою обігу земель, до ефективного власника пріоритетною необхідністю слід вважати запровадження такого механізму державного регулювання орендних земельних відносин, який був би максимально спрямованим на забезпечення ефективного і раціонального землекористування та вирішення соціально-економічних проблем сільського населення.

### Література

1. Даниленко А. С., Білик Ю. Д. Формування ринку землі в Україні. – К.: Урожай, 2006. – 277 с.
2. Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138-144.
3. Данкевич А. Є. Розвиток орендних відносин у сільському господарстві // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 43-46.
4. Мартин О. М. Економічні передумови формування оренди

землі в процесі реалізації державної регіональної політики // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького. – Львів – 2007. – Том 9. – № 4 (35). – Частина 2. – С. 172–175.

5. Єрмаков О. Ю., Кравченко А. В. Розвиток регіонального ринку оренди сільськогосподарських земель // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 10–14.

**Попівняк Ю. М.,**  
*аспірант, асистент, Львівський національний університет імені  
Івана Франка*

## **РЕЛЕВАНТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ**

*Витрати, які підлягають фінансовому аналізу при прийнятті певного рішення, повинні бути для нього релевантними. У статті визначено основні критерії релевантності та досліджено роль релевантних витрат для вибору одного рішення з декількох альтернатив.*

*Costs, which are the subject of a financial analysis during a decision making, have to be relevant for it. In the article the basic criterions of the relevant costs are defined and the role of the relevant costs for the choice one of the several alternative decisions is researched.*

Прийняттю обґрунтованого управлінського рішення передують детальне вивчення, систематизація та оптимізація його інформаційного забезпечення. Зокрема, пильна увага зосереджується на даних про витрати підприємства. Саме інформація про них застосовується для визначення собівартості, виготовленої та реалізованої продукції, росту чи зниження обсягів виробництва, а також для формування найбільш раціональної виробничої програми з метою отримання максимального прибутку підприємства. Інформація про витрати є однією з найважливіших складових, що впливають на ціноутворення, визначають фінансовий стан підприємства, його прибутковість і перспективи подальшого розвитку. Якщо на підприємстві недостатньо уваги присвячено правильному відображенню і використанню даних про витрати, наслідком може бути недостатність оборотних коштів, штучне зниження ціни продукції, невиправдане заниження чи завищення прибутків. Тому вибір найкращого з альтернативних рішень із врахуванням витрат, пов'язаних з його реалізацією, є важливим для кожного підприємства.

Прийняття управлінського рішення передбачає попередній

фінансовий аналіз кожного з його альтернативних варіантів, оцінку наслідків прийнятого управлінського рішення. Відсутність або неправильне розуміння фінансових даних може призвести до вибору неправильного варіанта дій із значними втратами для підприємства. У цьому контексті доцільно розглядати тільки ту інформацію, що може бути релевантною при прийнятті того чи іншого рішення.

Сьогодні проблеми застосування інформації про релевантні витрати при їх аналізі для прийняття рішень ще мало досліджені вітчизняними вченими. Серед українських науковців, які у своїх працях порушують ці проблеми, можна назвати Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Гнилицьку, С.Ф. Голова, І.Є. Давидовича, О.В. Карпенка, Л.С. Коршикову, Л.В. Нападовську, В. Панасюк, Г.О. Партина, Л.П. Радецьку, А.В. Череп. Проте, переважно найбільше, що можна зустріти в роботах українських дослідників – це визначення релевантності. Більш ґрунтовно питання релевантних витрат розглядаються закордонними вченими, такими як А. Апчерч, Є.А. Аткінсон, Ш. Датар, К. Друрі, Н.С. Еліас, Р.С. Каплан, М.М. Моувен, Дж. Фостер, Д.Р. Хенсен, Ч.Т. Хорнгрен, М.С. Янг тощо.

Метою нашого дослідження є визначення поняття “релевантність” та критеріїв віднесення витрат до релевантних, з’ясування ролі релевантних витрат у процесі прийняття управлінських рішень.

Релевантні витрати – це майбутні витрати, які змінюються внаслідок прийнятого рішення. Витрати, на які прийняте рішення не впливає, називаються нерелевантними [7, с. 33; 13, с. 466; 4, с. 74; 6, с. 69; 8, с. 84]. Іншими словами, релевантні витрати – це проектні витрати, діапазон яких обмежений альтернативними рішеннями [12, с. 204]. У літературі зустрічається ще й така термінологія, як “усувні” та “неусувні” витрати. Усувні – це ті витрати, яких можна уникнути. Вони можуть бути зекономлені, якщо не приймати який-небудь альтернативний варіант рішення. Неусувні – це витрати, що будуть зазнані у будь-якому випадку [7, с. 33].

Будемо вважати, що терміни “релевантні” та “усувні” витрати, а також “нерелевантні” та “неусувні” витрати вживаються як синоніми.

З визначень релевантних витрат, наведених вище, робимо висновок, що двома основними критеріями релевантності є зв’язок витрат із майбутніми періодами та різний розмір для різних варіантів рішень (що передбачає вибір між альтернативними варіантами дій). Погоджуємося з підходом, згідно з яким,

для визнання певного виду витрат релевантними необхідним є дотримання трьох критеріїв, причому для кожної релевантної статті витрат ці три критерії повинні справджуватися одночасно [2, с. 299]:

- релевантні витрати повинні відноситися до майбутніх періодів;

- релевантні витрати повинні бути різними для альтернативних рішень;

- релевантні витрати повинні бути грошовим потоком.

Зауважимо, що у фінансовому обліку ми переважно використовуємо дані, що характеризують минулі рішення і події. Такі показники не можуть бути релевантними стосовно майбутніх рішень, оскільки нема змоги вплинути на їх розмір. Минулі дані можна використовувати тільки як основу для прогнозування. Витрати минулих періодів умовно поділимо на дві групи:

- витрати, які були здійснені у минулих періодах;

- витрати, які здійснюються і визнаються як витрати в майбутніх періодах, але вони є наслідком рішень, що були прийняті у минулому.

Прикладами першої групи витрат є витрати на придбання обладнання, витрати на матеріали тощо, які були здійснені при реалізації рішень, відмінних від того, стосовно якого визначаємо релевантність таких витрат.

До другої групи витрат найчастіше зараховують амортизацію придбаних необоротних активів [2, с. 296; 10, с. 410]. Суть підходу в тому, що амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації) [4], тому, незалежно від методу розподілу вартості згаданих активів, сама вартість належатиме до минулих витрат, тобто залишиться незмінною при будь-якому варіанті прийняття управлінського рішення у майбутньому. Ще одним прикладом є лізингові платежі, розмір, порядок і терміни сплати яких були визначені договором, укладеним у минулому, але фактично сплачувати їх ми будемо ще протягом певного часу у майбутньому. У цьому випадку розмір лізингового платежу буде нерелевантною інформацією при прийнятті альтернативного рішення у майбутньому, оскільки він не залежатиме від останнього.

В економічній літературі згадується такий вид витрат, як безповоротні. До них належать витрати на вже придбані ресурси, причому загальна кількість цих ресурсів не залежить від вибору між різними альтернативними варіантами їх подальшого

використання. Тобто, безповоротні витрати – це витрати, зазначені внаслідок рішень, прийнятих у минулому, і не можуть бути змінені рішенням у майбутньому [7, с. 35]. Робимо висновок, що безповоротні витрати завжди є нерелевантними, адже хоча б один критерій релевантності витрат (стосовно їх належності до майбутніх періодів) не виконуватиметься у будь-якому випадку. Причому, не слід ототожнювати безповоротні та нерелевантні витрати, адже не всі нерелевантні витрати є безповоротними. Наприклад, при розгляді двох альтернативних варіантів рішення може скластися така ситуація, коли і в одному, і в іншому випадку витрати на зарплату додатково найнятих працівників для реалізації цього рішення будуть однаковими. Виходячи з тотожності таких витрат, вони будуть нерелевантними, адже не виконуватиметься один із трьох критеріїв релевантності (релевантні витрати повинні бути різними для альтернативних рішень); безповоротними ці витрати на оплату праці також не будуть, бо вони належать до майбутніх періодів. Тобто, крім періоду виникнення та визнання витрат, необхідно зосередити свою увагу також на різниці релевантних витрат, залежно від прийнятого управлінського рішення.

При аналізі витрат, з метою вибору найкращого варіанта рішення, доцільно брати до уваги тільки ті витрати, які будуть різними для різних альтернатив, оскільки витрати, які будуть однаковими для різних рішень, не матимуть впливу на кінцевий вибір. Недоцільно погоджуватися з авторами, які вважають, що там, де вибір лежить між двома альтернативами, достатньо оцінити з фінансового погляду тільки одну з них [2, с. 294]. На нашу думку, щоб прийняти обґрунтоване рішення, необхідно визначати фінансові наслідки прийняття кожної альтернативи (в тому числі, якщо їх тільки дві).

Значимо, що релевантними називають витрати, які є різницею між обсягами витрат за однаковими статтями для різних альтернативних рішень. У цьому контексті релевантні витрати розглядаються як інкрементні (диференціальні, прирістні, додаткові). Інкрементні витрати – це різниця між понесеними витратами для певних видів продукції при кожному варіанті, що аналізується [7, с. 36]. Це визначення дещо звужує сферу застосування поняття “інкрементні витрати”, адже воно більше стосується рішень, пов’язаних із виробництвом та купівлею-продажем продукції. Тому розширимо визначення інкрементних витрат і сформулюємо його як відхилення витрат при різних варіантах дій для вирішення певного завдання. Очевидно, що основним критерієм визнання витрат інкрементними є їх

різний розмір для різних варіантів дій. Тому, наприклад, навіть постійні витрати, змінюючись внаслідок прийнятого рішення, будуть вважатися інкрементними. При цьому інкрементні витрати використовуються для аналізу впливу як кількісних, так і якісних чинників на прийняття рішення, а релевантні витрати стосуються тільки інкрементних потоків грошових засобів, тобто при визнанні витрат релевантними повинен виконуватися ще й третій критерій релевантності – такі витрати мають бути грошовим потоком.

Грошовий потік – це грошові надходження підприємства мінус його грошові виплати за певний період [16; 5; 9, с. 146]; сукупність розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів, що генеруються в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [11, с. 123-124]; аналіз усіх чинників, що впливають на надходження грошей протягом звітного періоду [16].

Для прикладу, візьмемо амортизацію, про яку згадувалося вище. Окрім того, що вона не є майбутніми витратами, амортизація також не є надходженням грошей на підприємство, тобто грошовим потоком. Це ще раз підтверджує її нерелевантність стосовно прийняття управлінських рішень. Ще одним прикладом є розподіл накладних витрат – процес віднесення здійснених витрат на вартість об'єктів таких витрат [9, с. 58]. Незалежно від того, який метод і базу розподілу накладних витрат обрано, їх загальний розмір не зміниться. Для того, щоб накладні витрати були релевантними, вони повинні представляти майбутні грошові потоки, як і всі інші релевантні витрати.

До сьогодні ми говорили лише про кількісні чинники, які впливають на прийняття управлінських рішень, причому лише про ту їх частину, яка відображається в грошовому вимірнику (фінансові чинники). Але до кількісних чинників належать і негрошові. Важливе значення для прийняття рішень має також оцінка якісних чинників. Для подання якісних чинників у кількісному вимірнику можна використовувати чотири шкали виміру [10, с. 408]:

1) номінальну (наприклад, прийнятний-неприйнятний тощо);

2) порядкову, при якій можна призначити ранг, але не можна сказати, що різниця між рангом 1 і 2 дорівнює різниці між рангом 2 та 3 (наприклад, дуже прийнятний, прийнятний, частково прийнятний, неприйнятний тощо);

3) інтервальну, при якій шкала виміру призначає рівні значення інтервалам між визначеними числами (наприклад, температура);

4) співвідношення з натуральним нулем (наприклад, 0 грн.).

Деякі види витрат не відображаються у фінансовому обліку. Проте, це не означає, що їх не потрібно враховувати при здійсненні аналізу варіантів управлінських рішень. Тому в контексті нашого дослідження необхідно також розглянути поняття альтернативних витрат. Альтернативні витрати – це витрати, що вимірюють можливість, яка втрачена чи якою пожертвували в результаті вибору одного з варіантів дій, через що від інших варіантів довелося відмовитися [7, с. 35; 3, с. 148; 10, с. 39; 6, с. 69]. Іншими словами, альтернативні витрати – це припустима вигода від вибору варіанта дій, відмінного від найкращого альтернативного варіанта [2, с. 305]. В економічній літературі зустрічаємо ще й таке визначення альтернативних витрат – це втрачений вклад у прибуток внаслідок того, що лімітовані ресурси вкладені в альтернативний варіант [13, с. 491]. З наведених визначень зрозуміло, чому такі витрати не відображаються у фінансових звітах – бо ми їх фактично не здійснюємо, вони не впливають на величину фактичного грошового потоку підприємства, а у фінансовому обліку відображаються витрати, здійснені у звітному періоді, або виникнення зобов'язань, що призведуть до здійснення таких витрат у майбутньому. При прийнятті альтернативних рішень врахування альтернативних витрат є важливим, оскільки вони відображають ту вигоду, яку ми втрачаємо при відмові від одного варіанта дій на користь іншого. Зауважимо, що альтернативні витрати завжди є релевантними, так як різні для різних варіантів дій, завжди стосуються майбутніх періодів та є можливим майбутнім грошовим потоком, який не стане реальним внаслідок вибору найкращого альтернативного варіанта, відмінного від поданого.

Лише тоді, коли відбувається використання рідкісних ресурсів, які можуть бути використані для різних варіантів рішень, можна говорити про альтернативні витрати. Тобто, якщо який-небудь ресурс не є рідкісним, його можна використати для декількох напрямів дій одночасно, тому нема сенсу вибирати тільки один найкращий альтернативний варіант рішення. У такому випадку альтернативні витрати будуть рівними нулю.

З проведеного термінологічного аналізу релевантності можна зробити помилковий висновок, що змінні витрати є завжди релевантними, а постійні – ні. Змінні витрати залежать від обсягу виробництва (обсягу діяльності або іншого чинника витрат) і змінюються у зв'язку з його коливаннями. Постійні витрати – це витрати, що залишаються незмінними у разі зміни обсягу діяльності [8, с. 85]. Проте, змінні витрати не завжди будуть



релевантними. Наприклад, якщо вартість сировини і матеріалів для виробництва продукції для альтернативних варіантів буде однаковою, то, звичайно, ці витрати будуть змінними, але нерелевантними при прийнятті рішення. І, навпаки, постійні витрати можуть бути релевантними. Наприклад, витрати на зарплату додатково найнятого працівника при реалізації одного з варіантів дій є постійними витратами для підприємства, до того ж релевантними при виборі однієї з альтернатив. Варто додати, що часовий чинник відіграє важливу роль. Адже, як відомо, багато тих витрат, які в короткостроковому періоді були постійними та нерелевантними, є змінними та релевантними у довгостроковій перспективі.

Ще одним помилковим твердженням, пов'язаним із визначенням релевантності витрат, є те, що всі прямі витрати будуть релевантними, а накладні – нерелевантними. Прямі витрати – це витрати, які можуть бути зараховані безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом [14, с. 18; 4, с. 72; 6, с. 63]. Накладні витрати – мають стосунок до об'єкта обліку витрат, але їх неможливо або економічно недоцільно відносити на собівартість конкретного виду продукції (чи інший об'єкт обліку витрат) [13, с. 63]. Так, вартість тієї ж сировини і матеріалів, які розглядалися нами як змінні витрати, будуть прямими витратами на продукцію, проте, як ми вже зазначали, нерелевантними. Нерелевантною буде також амортизація обладнання, на якому було виготовлено продукцію. Витрати на таку амортизацію будуть прямо віднесені на собівартість виробництва, але, як було з'ясовано, сама амортизація, як мінімум, не є грошовим потоком, тому буде нерелевантною. Що стосується накладних витрат, то доцільно згадати про довгостроковий часовий період, у якому, наприклад, суттєве збільшення обсягу виробництва може спричинити зменшення витрат ресурсів на допоміжні операції і накладні витрати стануть релевантними для прийняття рішення про обсяги виробництва продукції для отримання певного рівня прибутку за місяць.

Погоджуємося з тими вченими, які вважають, що для прийняття управлінських рішень краще використовувати інформацію про загальні витрати порівняно з середніми [13, с. 472; 8, с. 291; 12, с. 207]. Середні витрати – це витрати, які обчислюються шляхом ділення величини загальних витрат на кількість одиниць продукції, що складають загальний обсяг виробництва [15, с. 21]. З визначення бачимо, що середні витрати на одиницю продукції включають як змінні, так і постійні витрати. Разом із зміною обсягів виробництва змінюються загальні обсяги

змінних витрат (змінні витрати на одиницю продукції залишаються константою), постійні витрати є незмінними у певному діапазоні релевантності (діапазон обсягів виготовленої чи проданої продукції, робіт, послуг, при якому зберігається певна залежність між обсягом виробництва/продажу і витратами [13, с. 67]), тому середні витрати можуть бути показником для аналізу тільки при конкретному обсязі виробництва продукції, і для кожного іншого обсягу виробництва потрібно обчислювати свої середні витрати на одиницю продукції. Якщо менеджер для прийняття управлінських рішень буде використовувати запланований обсяг виробництва та витрати на виробництво одиниці продукції, обчислені на основі даних про обсяги, відмінні від запланованого, він ризикує помилитися, оскільки зі збільшенням обсягів виготовленої продукції собівартість на одиницю буде зменшуватися (за рахунок частини постійних витрат у ній), і, навпаки, зі зменшенням – збільшуватися.

Для вибору оптимального варіанта з декількох альтернатив важливо правильно віднести витрати до релевантних чи нерелевантних, а також здійснити аналіз релевантних витрат. Релевантними називатимемо майбутні витрати, які є потоками грошових коштів, різними для різних варіантів дій при прийнятті певного управлінського рішення. Причому, важливо правильно сформулювати завдання, які необхідно вирішити за допомогою прийняття однієї з альтернатив рішення. Витрати, що будуть релевантними для вирішення однієї проблеми, можуть виявитися нерелевантними для вирішення іншої. При застосуванні інформації про релевантні витрати та прийнятті певних рішень необхідно враховувати тривалість часового періоду (довгостроковий чи короткостроковий). Якщо у довгостроковому періоді вирішення поставленого завдання буде здійснюватися шляхом прийняття короткострокових рішень, що розглядатимуться й оцінюватимуться окремо та незалежно одне від одного, підприємством можуть бути невраховані витрати, які в короткостроковому періоді будуть нерелевантними, проте релевантними у довгостроковому (постійні накладні витрати, про які згадувалося вище). Тому визначення та оцінка релевантних витрат часто є процесом достатньо складним, але необхідним при розгляді таких питань, як асортимент продукції, ціни реалізації продукції, припинення виробництва певного виду продукції, виробництво чи купівля тих чи інших виробів, а відтак важливим для забезпечення керівництва корисною інформацією при виборі оптимального управлінського рішення.

## Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.00 р. № 92.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С., Янг Марк С. Управленческий учет, 3-е изд. – М.: Изд. дом “Вильямс”, 2005. – 880 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Управлінський облік. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
5. Вільна енциклопедія, доступна з <<http://www.uk.wikipedia.org>>
6. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручн. для студентів вузів за спеціальністю “Облік і аудит”. – К.: Лібра, 2003. – 703 с.
7. Друри К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов / Колин Друри; пер. с англ. [В.Н. Егорова]. – 6-изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.
8. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання – Монографія / Укоопспілка, Полтавський ун-т спож. кооп. України, каф. бухг. обл. і аудиту. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
9. Управленческий учет: Учебное пособие / Под ред. А. Д. Шеремета, 2-е изд., испр. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 512 с.
10. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, та ін. Пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін. Наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.
11. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем’яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук та ін.: за ред. М.Я. Дем’яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.;
12. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерський учет: управленческий аспект / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 416 с.;
13. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2007. – 1008 с.;
14. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 647 с.;
15. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ. – М.: Информ.-издат. дом “Филинь”, 1996. – 334 с.;
16. Экономический словарь, доступный з <<http://www.mega.km.ru>>.

**Приступа Л.А.,**

*асистент, м.н.с. науково-дослідної частини Хмельницького національного університету*

## **СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті запропонована система показників оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, що ґрунтується на використанні набору окремих аналітично-оціночних показників, визначено особливості та критерії формування цієї системи показників. Розглянуто сутність, порядок розрахунку та економічне обґрунтування показників ефективності формування фінансових ресурсів підприємства.*

*In the article the system of parameters of an estimation of a management efficiency by financial resources of the enterprise is offered which is based on use of a set of separate analytical – estimated parameters, the features and criterion of formation of the given system of parameters are determined. Are considered essence, order of calculate and economic substantiation of parameters of efficiency of formation of financial resources of the enterprise.*

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання та розвитку ринкової економіки в Україні при високому рівні відповідальності й самостійності господарюючих суб'єктів у сфері розробки та ухвалення управлінських рішень надзвичайно актуальними є питання удосконалення методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств, під яким розуміємо результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства і який повинен характеризуватись системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретико-методичних аспектів аналізу фінансового стану підприємства присвячені численні наукові праці і публікації вітчизняних економістів, зокрема: Т.В. Гаврилової, К.В. Ізмайлової, В.Г. Козака, М. Колотуши, Є.В. Мниха, Н.Ю. Невмержицької, О.В. Павловської, С. Петрухи, Н.М. Притуляк, О.А. Романенко, Н.І.

Строченко, О.М. Терещенка, В.Г. Федоренка, Д.В. Шияна, Г.В. Юрьєвої, Е.Р. Якушева [1-10] та інших.

Проведений нами критичний аналіз літературних джерел свідчить, що проблема аналізу фінансового стану на основі показників фінансової звітності досить вивчена, широко описані процедури здійснення горизонтального, вертикального і трендового аналізу, що ґрунтується на загальновідомих наукових підходах і методиках. Також переважна більшість науковців вважають, що найуніверсальнішим і широко використовуваним на практиці є коефіцієнтний аналіз, метою якого є вивчення структури активів, які є у розпорядженні підприємства, джерел їх утворення (структури фінансових ресурсів), їх співвідношень, питомої ваги в загальній вартості саме за допомогою розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Проте, незважаючи на достатню вивченість, залишається багато невирішених та дискусійних питань, що обумовило вибір теми дослідження.

**Метою** цього наукового дослідження є розробка системи показників для оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств, на ґрунті використання набору окремих аналітично-оціночних показників, адаптована до сучасних умов господарювання, практичне значення якої зумовлено можливостями формування на основі проведених розрахунків важливих аналітичних висновків та рекомендацій, пошуку альтернативних варіантів для оптимізації шуканих рішень у сфері управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Проведені дослідження за даною проблемою дозволяють дійти висновку, що для оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, є необхідним формування особливої системи фінансових коефіцієнтів. Це забезпечить можливість загального і повного дослідження ефективності процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства, надасть можливість своєчасно визначати зміни в загальних тенденціях їх розвитку.

На рисунку 1 представлено сформовану нами систему показників оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства, які поділені на три блоки та показано приналежність виділених коефіцієнтів до підсистем оцінки фінансового стану підприємства.

Таким чином, перший блок показників системи оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства характеризує ефективність формування фінансових ресурсів підприємства, другий дає можливість оцінити ефективність їх

розміщення, а третій – ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

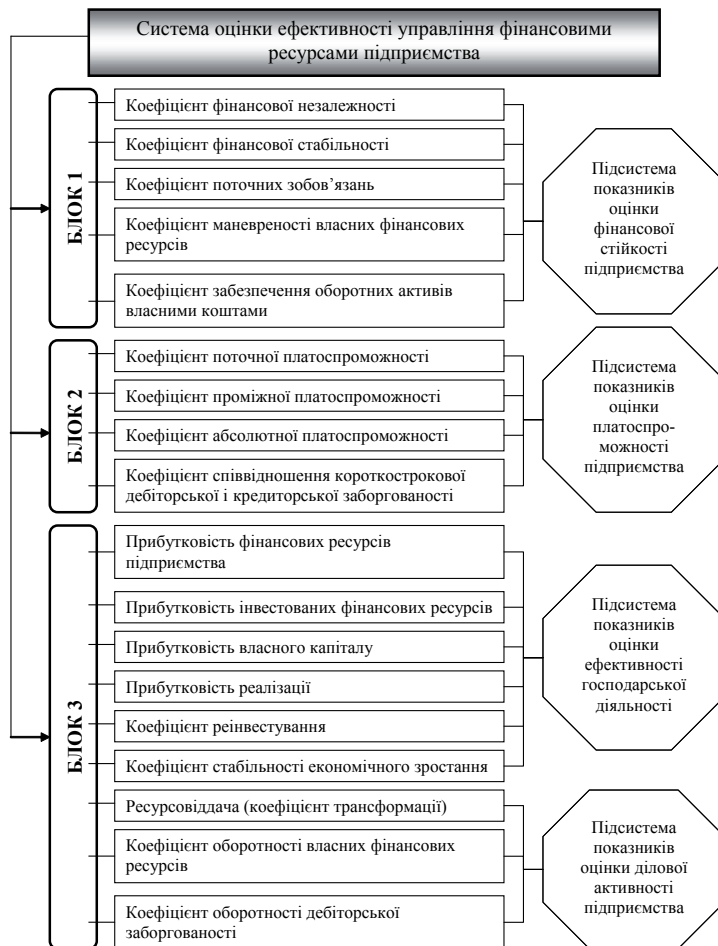
Зауважимо, що при вирішенні питання оптимізації набору аналітично-оціночних показників ефективності управління фінансовими ресурсами нами було враховано низку умов. Насамперед, чітко дотримання аспектів обумовлених у запропонованому нами визначенні поняття “система показників”, маємо на увазі, що “кожен показник дає кількісну чи якісну характеристику певним процесам, пов’язаним з фінансовими ресурсами підприємства, має властивості звітності та подільності, пов’язаний з іншими показниками, але не дублює їх” [11, с. 232] та взаємодоповнюваність кожного відібраного елемента системи іншим для найкращих результатів дослідження. Крім цього, відібрано було лише ті коефіцієнти, які можна розрахувати за даними офіційної фінансової звітності підприємств (Форма № 1 “Баланс”, Форма № 2 “Звіт про фінансові результати”), тобто враховано принцип доступності інформації для широкого кола користувачів. Цей набір відносних показників є універсальним для застосування у аналітичній практиці вітчизняних підприємств будь-якої форми власності і сфери діяльності, що надає ширші можливості при виборі бази порівняння отриманих результатів. Також було конкретизовано назви відносних показників у сформованій системі та уточнено порядок їх розрахунку, зважаючи на аналітичні потреби та об’єкт аналізу.

Одну з найважливіших характеристик ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства становить сукупність показників ефективності формування фінансових ресурсів, які дають змогу оцінити оптимальність структури фінансових ресурсів підприємства та ступінь його фінансової стабільності у процесі передбачуваного розвитку. Це є дуже важливим для постачальників фінансових ресурсів, маємо на увазі інвесторів та банківські установи, і для самого підприємства при визначенні перспективного варіанта організації фінансових ресурсів та формуванні фінансової стратегії.

Розглянемо детальніше сутність зазначених показників, дослідимо порядок їх обчислення, що пропонується нами, (табл. 1) та економічне обґрунтування.

Першим пропонуємо обчислювати коефіцієнт фінансової незалежності, який характеризує можливість виконати зовнішні зобов’язання за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства. Чим більшим є значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким, стабільним та незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство. Необхідно наголосити на

винятковому його значенні в сучасних умовах господарювання для спільних, малих, середніх, акціонерних та інших підприємств, оскільки він характеризує інтереси засновників, власників акцій та кредиторів.



**Рис. 1. Складові системи оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства**

Другим, не менш важливим показником оцінки ефективності

ті формування фінансових ресурсів підприємства, є коефіцієнт фінансової стабільності. Цей коефіцієнт характеризує забезпеченість заборгованості власними фінансовими ресурсами. Зростання показника у динаміці свідчить про посилення незалежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про певне підвищення фінансової стійкості та навпаки.

*Таблиця 1.  
Показники ефективності формування  
фінансових ресурсів підприємства*

№ за/п	Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Джерела інформації
1	2	3	4	5
1.	Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{ф. нез.}$	$\frac{\text{Власні фінансові ресурси}^*}{\text{Загальна величина фінансових ресурсів}^*}$	$\frac{\text{Ф. № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 630}}{\text{Ф. № 1, р. 640}}$
2.	Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{ф. стаб.}$	$\frac{\text{Власні фінансові ресурси}^*}{\text{Позикові фінансові ресурси}^*}$	$\frac{\text{Ф. № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 630}}{\text{Ф. № 1, р. 480} + \text{р. 620}}$
3.	Коефіцієнт поточних зобов'язань	$K_{п. зоб.}$	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}^*}{\text{Позикові фінансові ресурси}^*}$	$\frac{\text{Ф. № 1, р. 620}}{\text{Ф. № 1, р. 480} + \text{р. 620}}$
4.	Коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів	$K_{м. вл. фр.}$	$\frac{\text{Власні обігові кошти}^*}{\text{Власні фінансові ресурси}^*}$	$\frac{\text{Ф. № 1, р. 380} + \text{р. 480} + \text{р. 630} - \text{р. 080} - \text{р. 270}}{\text{Ф. № 1, р. 380} + \text{р. 430} + \text{р. 630}}$
5.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{зоб. в. к.}$	$\frac{\text{Власні обігові кошти}^*}{\text{Оборотні активи}^*}$	$\frac{\text{Ф. № 1, р. 380} + \text{р. 480} + \text{р. 630} - \text{р. 080} - \text{р. 270}}{\text{Ф. № 1, р. 260} + \text{р. 270}}$

*\* Розраховується як середня арифметична за даними на початок та завершення звітного періоду.*

Необхідно зауважити, що серед економістів немає єдиного погляду на формування оптимальної структури капіталу. Одні економісти наголошують, що “співвідношення власного та позикового капіталу підприємства має становити 1:1. У такому



разі, загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власних джерел фінансування. Згідно з іншими тлумаченнями, для промислових підприємств частка власного капіталу має становити не менше як 60 %; для торгівлі – 50 %. Існують також думки, що відношення власного та позикового капіталу має становити 2:1” [12, с. 119]. Прихильники рівноважної стратегії обґрунтовують свою позицію тим, що “власники підприємства мають брати участь у його фінансуванні внесками чи рефінансуванням прибутку, щонайменше в такому самому обсязі, як і кредитори” [12, с.119].

У зарубіжній практиці господарювання підходи до визначення оптимальної структури капіталу підприємства можуть бути не лише відмінними, а й протилежними. Так, “багатьом японським компаніям є властивою велика частка залученого капіталу (до 80 %), а значення цього показника є на 58 % вищим, ніж, наприклад, в американських корпораціях” [13, с. 104]. Ця ситуація пов’язана з різною природою інвестиційних потоків у цих країнах, якщо в США основні інвестиції надходять від населення, то у Японії – від банків. Тому високий рівень залученого капіталу для японських корпорацій є свідченням довіри банківських установ до господарюючого суб’єкта, його фінансової надійності, і, навпаки, достатньо низький рівень залученого капіталу свідчить про неспроможність отримання банківських кредитів, тобто є своєрідною пересторогою для інвесторів і кредиторів.

Більшість схильна вважати, що в підприємства з високою часткою власного капіталу кредитори швидше вкладають кошти, оскільки вони мають можливість погасити борги за рахунок власних коштів.

Вважаємо, що заслуговує на увагу думка Г.В. Савицької, яка стверджує, що “нормативів співвідношення позикових і власних коштів практично немає. Вони не можуть бути однаковими для різних галузей і підприємств. Частка власного і позикового капіталу у формуванні активів підприємства залежать від галузевих особливостей підприємства” [14, с. 577]. У тих галузях, де висока частка необоротних активів і повільно обертається капітал, співвідношення залученого капіталу і власного не повинно бути високим. А ті галузі, у яких частка основного капіталу низька і висока оборотність капіталу, можуть значно активніше використовувати залучені кошти.

Оптимальність структури капіталу підприємства визначається також і іншими чинниками, серед яких: кон’юнктура товарного і фінансового ринку, рентабельність основної діяль-

ності, стадії життєвого циклу підприємства, його фінансова стратегія.

Таким чином, на практиці питання оптимального співвідношення величини власних і позикових фінансових ресурсів не вирішується однозначно, кожне підприємство повинно формувати свій власний підхід щодо вирішення окресленої проблеми.

Коефіцієнти фінансової незалежності та фінансової стабільності дають найбільш загальну оцінку фінансової стійкості підприємства, але, на нашу думку, для встановлення ефективності формування фінансових ресурсів підприємства, окрім них потрібно додатково визначати й наступні коефіцієнти, що дасть чіткіше уявлення про порядок формування фінансових ресурсів підприємством.

Далі розглянемо коефіцієнт поточних зобов'язань, який показує, яку частку поточні зобов'язання становлять у загальному обсягу позикових фінансових ресурсів підприємства.

Наступним є коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів. Вищезазначений показник характеризує частку власних фінансових ресурсів, інвестованих в оборотні активи, у загальному обсягу власних фінансових ресурсів (тобто яка частина власних фінансових ресурсів знаходиться у високоліквідній його формі). Зміни коефіцієнта маневреності можуть характеризуватися по-різному, так, позитивно можна розцінювати незначне його збільшення у динаміці, негативно – різке збільшення не може бути свідченням нормальної діяльності підприємства, оскільки зростання значення коефіцієнта маневреності власних фінансових ресурсів відбувається або за рахунок зростання власних обігових коштів, або при зменшенні обсягу власних фінансових ресурсів. Збільшення цього коефіцієнта автоматично викличе зменшення інших показників, до прикладу коефіцієнта фінансової незалежності, що в свою чергу призведе до посилення залежності підприємства від кредиторів.

Останнім показником у даному блоці є коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами. Тлумачення цього показника є досить простим, він показує, яка частка оборотних активів фінансується за рахунок коштів підприємства. Враховуючи те, що активи можуть покриватися за рахунок власних та позикових фінансових ресурсів, при укладанні кредитних угод і договорів постачання кредитори завжди звертають увагу на кредитоспроможність контрагента, у тому числі з позицій забезпеченості наданого кредиту власними коштами.

Тобто, чим вища частка власних коштів позичальника (одержувача коштів), тим безпечнішим для кредитора є укладання кредитних угод.

**Висновки.** Отже, на основі такої всебічної та ретельної оцінки за зазначеним комплексом показників, можна не тільки здійснити в динаміці оцінку ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства в розрізі аспектів ефективності формування, розміщення та використання, а й визначити “вузькі місця”, за рахунок яких можливо підвищити ці показники. Тобто результатом такого аналізу є виявлення потенційних можливостей (резервів) підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами загалом та процесами формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства зокрема.

### Література

1. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
2. Измайлова К.В. Фінансовий аналіз у будівництві: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2007. – 236 с.
3. Козак В.Г. Удосконалення методики аналізу фінансового стану в підприємствах України // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 53-62.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
5. Мних Є.В., Романенко О.А. Експрес-аналіз формування фінансових ресурсів холдингових компаній // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 108-115.
6. Павловська О.В., Пritуляк Н. М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
7. Петруха С., Колотуша М. Методологічні засади аналізу фінансового стану хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 15-27.
8. Терещенко О.М., Юрьєва Г.В. Оцінка фінансового стану в системі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства за допомогою інформаційного забезпечення // Інноваційні технології в науці, підготовці та перепідготовці фахівців. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 17–18 травня 2007 р. – Одеса: Інститут фінансів Українського державного університету економіки і фінансів (ОІФ УДУЕФУ), 2007. – С. 90-94.
9. Федоренко В.Г., Якушев Є.Р., Гаврилова Т.В. Оцінка та діагностика фінансового стану підприємства // Економіка та держава. – 2004. – № 1. – С. 26-29.
10. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. по-

сібн. – К.: Видавництво А.С.К., 2003. – 240 с.

11. Приступа Л.А. Проблеми методичного забезпечення аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств // Вчені записки Кримського інженерно-педагогічного університету. Випуск 10. Економічні науки. – Сімферополь: НІЦ КІПУ, 2007. – С. 229-234.

12. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

13. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.

14. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.

**Рудик О.Р.,**

*аспірант Львівського національного університету ім. Івана Франка*

## **ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

*У статті розглядаються проблеми формування підходів організації антикризового управління суб'єктами господарювання в економіці України. На ґрунті вітчизняного та зарубіжного досвіду й результатів власних досліджень автора запропоновано психологічний тип антикризового менеджера.*

*The article is devoted to the problems of forming of approaches of organization of anticrisis management by the subjects of menage in the economy of Ukraine. On the base of domestic and foreign experience and results of own researches of author the psychological type of anticrisis manager is offered.*

**Постановка проблеми.** Фінансову стійкість господарюючого суб'єкта забезпечують трудові ресурси. Як економічна категорія – трудові ресурси – є частиною населення, яка, використовуючи фізичні можливості та розумові здібності, створює матеріальні блага та відтворювальні процеси. З іншого боку, трудові ресурси можна розглядати як кількісний бік, що характеризує ресурси праці та її структуру.

З переходом до ринкової економіки виникло поняття “людський капітал”. “Наразі формується економіка, в якій найважливішими активами виявляються не матеріально відчутні ресурси – товари, сировина, обладнання, а щось невідчутне – інтелект, інформація, знання” [1].

Керування людським капіталом – це філософія бізнесу, як найефективніше використання виробничих можливостей працівника. Досягти цього можна, якщо створити йому такі умови щоб він міг повністю розкрити свій творчий потенціал. Тоді стають можливими і активізація виробництва, і перемога над конкурентами, й утримання власних позицій на ринку [1, с. 217].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи антикризового управління в економічних системах

висвітлено у працях В. Василенка, С. Іванюти, Є. Короткова, Л. Лігоненко, В. Плиси, А. Чернявського та низки інших. Проте існуючі теоретичні розробки та підходи щодо вирішення цієї проблеми охоплюють тільки окремі аспекти антикризового менеджменту. З огляду на це, існує потреба в її комплексному вивченні та дослідженні.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Проблеми виходу підприємства із кризового становища та ефективного управління фінансовою стійкістю стоять перед будь-якими господарюючими суб'єктами і вимагають оперативного вирішення. Це, в свою чергу, вимагає вироблення універсального підходу до організації антикризового менеджменту з урахуванням індивідуальних особливостей діяльності підприємства. Сьогодні головним завданням залишається так перебудувати і адаптувати всю систему управління суб'єкта господарювання, щоб вона відповідала ринковим умовам [2, с. 77].

**Мета статті:** проаналізувати чинники ефективності антикризового управління суб'єктами господарювання в економіці України.

**Виклад основного матеріалу.** Можна виділити основні різновиди кадрової політики в умовах кризи:

- пасивна — на підприємстві відсутня передкризова програма дій стосовно персоналу. В умовах кризи кадрова робота зводиться до ліквідації негативних наслідків, що проявилися;

- реактивна — керівництво підприємства контролює симптоми кризових явищ і вживає заходів по локалізації кризи;

- превентивна — приймаються попереджувачі міри, проводяться прогнози розвитку ситуації, але у підприємства недостатня наявність основних і оборотних засобів для протидії кризовій ситуації;

- активна — керівництво підприємства має у своєму розпорядженні можливості якісної діагностики розвитку кризового явища, і є необхідні засоби для впливу на неї;

- авантюристична — керівництво підприємства не має якісного діагнозу розвитку кризової ситуації й обґрунтованого прогнозу її розвитку, але прагне впливати на неї доступними для нього методами [2, с. 230].

Головне завдання антикризового управління полягає в прийнятті найбільш ризикових управлінських рішень, які б дозволили досягти мети з мінімальними додатковими витратами і негативними наслідками. Проведення політики формування кадрового потенціалу шляхом підбору здатних фахівців

дозволяє підприємству підготувати нестандартні передкризові заходи в умовах загальної кризи з метою оздоровлення підприємства та виходу із кризової ситуації.

Звдання антикризового менеджера – допомогти фірмі відновитися. Коли підприємство запускає у виробництво новий товар або укладає важливу угоду, воно зазвичай іде на ризик. Інколи трапляється так, що витрати виявляються невиправданими і підприємство потрапляє у скрутне становище. Тоді антикризовий менеджер – фахівець щонайпершої потреби. У таких випадках важливим є вміння швидко знайти компроміс між кредиторами та боржниками, вирішити всі поточні питання для підтримки виробництва і не допустити банкрутства. Антикризовий керівник повинен досконало знати антикризові фонди. Як правило, антикризовий менеджер працює разом із логістами, аудиторами, економістами і юристами для більшої ефективності [1].

Для подолання кризової ситуації рекомендується розподілити функції так [2, с. 229]:

- перша оперативна група організовує контроль і забезпечення здорового психологічного клімату в колективі, а також запобігає паніці персоналу;

- друга група – виконує звичайну оперативну роботу в системі управління, намагаючись не припускати зривів або зводити їх наслідки до мінімально можливих втрат;

- третя група займається питаннями антикризового управління згідно, зі стратегічними планами і з урахуванням обставин, що склались у процесі розвитку кризи.

Кризові оперативні групи створюються у таких цілях:

- виявлення нових технологій, впровадження інновацій (збирання пропозицій працівників щодо вдосконалення технології виробництва тощо);

- організації фінансового менеджменту у кризових ситуаціях;

- вивчення і вирішення соціальних проблем, що виникають.

Важливим елементом у кадровій політиці є підбір стресостійких менеджерів кризових ситуацій.

Оскільки людські стосунки в організації досить часто є причиною конфліктів, антикризовому менеджеру належить, для досягнення успіху реалізації антикризових процедур, оцінити природу та динаміку відносин у діловій одиниці, культуру бізнесу, подолати опір інноваціям та переконати власників у необхідності змін. Для цього необхідно володіти основами поведінкових наук та інноватики.

У процесі своєї діяльності антикризовий керівник зі-

штовхується з великим різноманіттям ситуацій, у яких йому доводиться виступати в конкретних ролях. Усі ці ролі нерозривно пов'язані між собою, але в конкретній ситуації найчастіше домінує одна визначена роль.

Василенко В.О. виділяє такі ролі антикризового менеджера [3, с. 466-469]:

Керівник – це одна з головних складових комплексу ролей в антикризовому управлінні. У цій ролі антикризовий менеджер керує підприємством, розробляє його стратегію (стратег), визначає основні завдання реорганізаційної політики (концептолог), здійснює делегування повноважень (організатор).

Лідер. Ця роль визначає соціальний статус менеджера в антикризовому управлінні. Керівник обов'язково повинен бути лідером. У стиснутих часових рамках, відведених йому законом, неможливо домогтися наміченого результату, не користуючись підтримкою колективу. От чому в процесі реорганізації виробництва йому необхідно створити згуртовану команду однодумців, сприятливу моральну атмосферу для кожного службовця. Саме роль лідера найбільшою мірою реалізує інтеграцію цілей.

Наставник. Відмітною ознакою цієї ролі є та обставина, що в цьому амплуа антикризовий менеджер повинен мати максимальний потенціал знань та професійну компетентність.

Дипломат. У цій ролі антикризовий керівник виконує функції фахівця зі зв'язків із громадськістю і представника. Перша роль пов'язана із соціально-психологічною складовою в діяльності менеджера, друга – із зовнішньою діяльністю організації (представлення фірми, укладення договорів, ведення переговорів).

Підприємець. Роль підприємця відрізняється від професії тим, що остання визначає власника, а роль передбачає комплекс визначених функцій. Специфіка цієї ролі “виражається” в такому:

- постачальник забезпечує безперебійне постачання підприємства для ефективного функціонування: матеріальними, кадровими, технічними, фінансовими ресурсами;

- маркетолог організує збут готової продукції. Для цього йому необхідно знати кон'юнктуру ринку, оцінити конкурентоспроможність товару, визначити напрямки й адреси товаропотоків;

- комерсант-фінансист служить сполучною ланкою між двома попередніми, забезпечуючи матеріальну основу збуту і постачань. Пошук інвестицій, залучення інвесторів – невід'ємна частина плану зовнішнього управління.



Інноватор. Антикризовий менеджер повинен мати інноваційний склад мислення. Часто проблеми неспроможності підприємства полягають у застарілій технології виробництва.

Дослідник-прогнозист. Ця роль дуже важлива в сучасному дослідженні, тому що в ній реалізується одна з основних функцій менеджменту. Значення досліджень важко переоцінити. Саме завдяки їм стає можливим оптимальне поєднання внутрішніх можливостей фірми і зовнішніх проблем ринку.

Інформаційний центр. Інформація займає особливе місце в системі антикризового управління. Повнота, точність, своєчасність, вірогідність зовнішньої та внутрішньої інформації відіграють вирішальну роль у кризовій ситуації. Менеджер з антикризового управління справді стає деякою вузловою ланкою на перетині різноманітних каналів інформаційних потоків.

Аналіз комплексу ролей менеджера з антикризового управління показує, що виконання конкретної ролі має на увазі, що в рамках кожної з них він повинен уміти раціонально організувати різну за характером і змістом діяльність з огляду на її специфіку. Здійснюючи підбір ролей у конкретній ситуації менеджер з антикризового управління створює найбільш сприятливу основу для реалізації поставлених цілей і досягнення результату.

При збігу реальних характеристик антикризового менеджера з необхідними управлінськими якостями, з обліком раціонального, збалансованого комплексу ролей професійної діяльності модель менеджера здобуває ідеальну форму.

Підготовку і навчання менеджерів необхідно планувати за двома напрямками: професійним і психологічним.

Психологічна підготовка груп криз повинна бути спрямована на вирішення наступних завдань:

- психологічне інформування про специфіку емоційної сторони сприйняття кризових ситуацій та поведінки працівників на різних етапах розвитку цих ситуацій;
- психологічне консультування за окремими аспектами сприйняття та реагування менеджерів в умовах інформаційно-емоційних перевантажень;
- вироблення комунікативних навичок спілкування в умовах високої емоційної напруги та конфліктності сторін;
- соціально-психологічний тренінг сумісності, спрацьованості та згуртованості;
- освоєння прийомів і техніки зняття та профілактики стресових станів [1].

Пошук чинників, що зумовлюють успіх чи невдачі антикризового управління, привів нас до усвідомлення ролі особи

антикризового менеджера. Стало зрозуміло, що велике значення має не лише сукупність знань та навиків, свідомо здобутих особою в процесі навчання чи професійної діяльності, але й психологічний тип людини, який ще називають типом інформаційного метаболізму. Він впливає на швидкість та якість прийняття рішень, стійкість психіки у ситуації стресу. Цікаво, що типознавство широко застосовується фірмами та державними органами США при оцінці ймовірності успіхів людини в тій чи іншій сфері діяльності. Як теоретична база для виявлення оптимального типу антикризового менеджера ми зупинились на таких пов'язаних між собою наукових розробках:

– типологія К.Г. Юнга. Талановитий учень З. Фрейда К.Г. Юнг стверджував, що кожна особистість спочатку орієнтована на сприйняття або зовнішніх сторін життя (увага переважно спрямована на об'єкти зовнішнього світу), або внутрішніх (увага переважно спрямована на суб'єкт). Такі способи усвідомлення світу, себе і свого зв'язку з ним він назвав установками людської психіки. Він визначив їх як екстраверсію (орієнтація на зовнішнє середовище, тобто залежність особистості від інформації, яка поступає ззовні) та інтроверсію (орієнтир на внутрішнє середовище, особа більше самодостатня).

Окрім опису установок К.Г. Юнг ввів поняття психологічних функцій, що дозволили згодом розробити аналітичний апарат і побудувати моделі структури людської психіки. Юнг виділив чотири базові функції: мислення, почуття, інтуїція, відчуття. Вчений розділив усі психологічні функції на два класи:

– раціональні (мислення і почуття) та ірраціональні (інтуїція, сенсорика (відчуття)). Кожну людину можна описати в термінах одного з юнговських психологічних типів. Тип показує відносно сильні та відносно слабкі місця у функціонуванні психіки і той стиль діяльності, який переважає в особистості. З погляду типології Юнга, кожна людина не тільки індивідуальність, але і представник певного типу;

– типологія Меєрс-Бригс (версія типознавства, яка широко використовується на практиці у США). Найбільший внесок у розвиток типології Юнга на Заході внесли його послідовниці Бригс і Маєрс. Протягом сорока років вона роз'яснювала і поширювала теорію Юнга, а також розробила систему тестів для визначення типу особи, яку вона назвала "Індикатор типів особи Маєрс-Бригс" (The Myers-Briggs Type Indicator) або MBTI. Функції і класи типології Маєрс-Бригс збудовані в єдину систему незалежних ознак.

Таким чином, вийшли 4 пари ознак, позначені латинськими

буквами.

- 1) екстраверсія (E) – інтроверсія (I);
- 2) мислення або логіка (T) – почуття або етика (F);
- 3) інтуїція N – сенсорика або відчуття (S);
- 4) рішення або раціональність (J) – сприйняття або ірраціональність (P).

З цих ознак у системі Маєрс-Бригс виходять типи, тобто зроблено новий крок порівняно з теорією Юнга. Він описав функції відчуття – інтуїція і мислення – почуття, як попарно альтернативні та незалежні. Незалежність функцій наводить на думку про те, що кожна функція з однієї пари може поєднуватися з кожною функцією з іншої пари. Попарне поєднання функцій приводить до подвоєння кількості типів.

– соціоніка (версія типознавства, яка поширена на теренах колишнього СРСР). Засновниця цього напрямку Аушра Августе-Навічуте за своєю професією економіст-соціолог. У 1956 році закінчила економічний факультет Вільнюського університету за спеціальністю “фінанси”.

Таблиця 1.

*Психологічний тип антикризового менеджера*

Рекомендації щодо характеристик антикризового менеджера (за результатами досліджень фахівців з економіки та управління)	Характеристики типу ESTP (за результатами досліджень психологів)
<p>Потрібно керуватись такими правилами:            звільняти не окремих людей, а скорочувати цілком підрозділи (відділи);            ліквідувати підрозділи (відділи), без яких підприємство може обійтись в кризовій ситуації;            при масових скороченнях і звільненнях людям варто сказати правду про реальне становище підприємства й наявні на ньому проблеми;            рекомендується знаходити для звільнених іншу роботу;            звільнення і скорочення варто починати з верхнього ешелону управління;            в усіх випадках намагатися зберегти дилерську мережу.</p>	<p>Ефективність роботи оцінює за кінцевим результатом, при цьому не контролює методи його досягнення. Контролює лише вузлові пункти. Роботу, яку починає, завжди доводить до кінця. У справах не схильний до економії.</p>

<p>Почуття власної гідності, дух підприємництва, ініціативність. Прийняття найбільш ризикових управлінських рішень, які б дозволили досягнути мети з мінімальними додатковими витратами і негативними наслідками</p>	<p>Сила, влада, цілеспрямованість, завзятість та наполегливість і рішучість в діях, вчинках – основні програмні цінності. Для будь-якої справи відводить відрізок часу, після закінчення якого виносить остаточну ухвалу: продовжити або припинити.</p>
<p>Чесність, об’єктивна оцінка власних можливостей, врівноваженість, незалежність поглядів, можливість протистояти пресингу.</p>	<p>Рішучий і жорстокий, суворий та справедливий.</p>
<p>Здатність в умовах загальної кризи одержати переваги перед конкурентами.</p>	<p>За будь-яких обставин бажає перемогти “супротивника”. Добре вловлює логіку інших людей, тому перемогти його може тільки той, хто постійно її змінює.</p>
<p>Здатність готувати нестандартні передкризові заходи. Здатність аналізувати, швидко засвоєння великих інформаційних масивів, логіка, творчість та оригінальність мислення, здатність синтезувати, узагальнювати, продукувати нові ідеї.</p>	<p>Хороший тактик. Швидко оцінює ситуацію, що склалася. Володіє сильною логікою, яка служить йому для творчого пошуку найкоротшого шляху до мети. Гнучко перебудовується, якщо справа втратила перспективу.</p>
<p>Людина із сталевими нервами, холоднокровний, урівноважений, стриманий, об’єктивно мислячий у найскладніших ситуаціях. Збереження працездатних кадрів, недопущення паніки серед працівників. Уміння адаптуватися до роботи в інших соціально-психологічних умовах, здатність витримувати певні інтелектуальні та фізичні навантаження, стрес.</p>	<p>Важко вивести із себе. Не схильний до страху, ненависті та інших негативних емоцій. Чим більш небезпечніша ситуація, тим він зібраніший і рішучий. Характеризується великою працездатністю, наполегливістю, яка зростає пропорційно кількості перешкод.</p>
<p>Уміння швидко знайти компроміс між кредиторами і боржниками, вирішити всі поточні питання для підтримки виробництва і не допустити банкрутства.</p>	<p>Здатний чинити силовий тиск, якщо цього вимагає ситуація. Налаштований на перемогу за будь-яку ціну. Упевнений у своїй правоті. В оцінках – категоричний.</p>

Антикризовий менеджер повинен досконало знати антикризові заходи, мати досвід роботи з договорами, вміло проводити оцінку майна і фондів.	Добре прораховує різні стратегічні плани, зупиняючись при цьому на найголовнішому.
Антикризовий менеджер працює разом з логістами, аудиторами, економістами і юристами для більшої ефективності.	Вміє групувати людей навколо себе під конкретну мету. Кожному відводить належне місце у своїй команді. Працівників перевіряє у справі, кидаючи ненавчених відразу “плавати на глибині”.

Із 16 типів, які в цілому аналогічні в двох останніх концепціях, ми зупинились на ESTP (екстраверт сенсорно-логічний сприймаючий), як на оптимальному психологічному типі антикризового менеджера.

Існують різні методи ідентифікації психологічного типу людини. Однак вони виходять за теми нашого дослідження. Тому далі зосередимо увагу на описі типу ESTP та обґрунтуванні його оптимальності для професії чи тимчасового виконання обов'язків антикризового менеджера (див. табл.1.).

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Важливою складовою сучасної державної стратегії України щодо виходу національної економіки з кризи є ефективна антикризова політика, зокрема, на макрорівні її кадровий аспект. Саме тому пріоритетним є напрям підготовки фахівців, здатних, в умовах неусталеної економічної системи та кризових ситуаціях приймати оптимальні та ефективні рішення, спрямовані запобігати кризовим явищам.

### Література

1. Іванюта С.М. Антикризове управління: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007.– 228 с.
2. Пліса В.Й. Антикризове управління фінансовою стійкістю страховика // Науковий вісник Університету “Львівський Ставропігійон” Серія економічна. Львів: В-во Університету “Львівський Ставропігійон”, 2006. – Вип. II. – С. 77-84.
3. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 256 с.
4. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с. – С. 466-469.

**Смирнов І.Г.,**

*д.г.н., професор Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

## **ЕФЕКТИВНЕ ФІНАНСОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК**

*Розкрито сутність фінансових стимулів у логістичних системах, зокрема в ланцюгах поставок. Виявлено причини виникнення проблем неузгодженості фінансових стимулів у ланцюгах поставок та показано їхній вплив на ефективність логістичних систем. Запропоновано шляхи вирішення проблем фінансового стимулювання учасників ланцюгів поставок, а також заходи з попередження виникнення подібних ситуацій. Розглянуто відповідні приклади з української та міжнародної логістичної практики.*

*Considered financial stimulus'es essence in logistical systems, especially in the supply chains. Revealed rising's reasons of financial stimulus's incoordination problems in the supply chains. Shown their influence on logistical systems effectiveness. Proposed ways of financial stimulation problems solution for the supply chain members, as well as actions directed to prevent such problems. Examined examples of ukrainian and international logistical practice.*

**Постановка проблеми.** Фінансова логістика – новітній напрям логістичної науки і практики, який нині тільки зароджується. На недостатню вивченість фінансових потоків вказують відомі російські логістики Л.Б. Міротін та В.Н. Сергеев. Ще менш дослідженими є сутність та дія фінансових чинників та стимулів у логістичних системах, зокрема в ланцюгах поставок. Проте саме фінансові стимули часто виступають визначальними чинниками комерційного успіху чи невдачі логістичних проектів з організації ефективних ланцюгів поставок, де доводиться узгоджувати інтереси всіх учасників-партнерів.

Наукові джерела та публікації з теми статті є поки що нечисленними. Крім уже згаданих Л.Б. Міротіна та В.Н. Сергеева [1, 44], можна відзначити праці Г.В. Ситник [2] та автора [3]. Із зарубіжних авторів цю тематику розробляють В.Нараян та А. Раман (США) [4]. Теорію ланцюгів поставок розвивають

українські вчені-логісти Є.В. Крикавський та Н.І. Чухрай [5]. Питання управління грошовими та банківськими фінансовими потоками досліджують А.І. Бланк [6] та В.Б. Захожай [7].

**Метою публікації** є розкрити сутність та причини виникнення проблем, пов'язаних із фінансовими стимулами в ланцюгах поставок; запропонувати шляхи вирішення цих проблем, у тому числі шляхом більш ефективного використання фінансових стимулів при організації ланцюгів поставок; а також підказати, як попередити виникнення подібних проблем на прикладі практичних ситуацій з української та міжнародної логістики.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна інтегрована логістика передбачає партнерство в ланцюгах поставок. Пов'язане це з тим, що сьогодні на ринку успішно конкурують не окремо взяті підприємства, а цілі ланцюги поставок, які становлять інтегровані логістичні системи, що охоплюють постачальників, виробників, посередників та продавців. Формування ланцюгів поставок зумовлюється багатьма причинами, зокрема це: якісно нові очікування споживачів; зростаюча ринкова конкуренція, яка веде до пошуку інтегрованих варіантів; діяльність транснаціональних корпорацій на національних ринках; процес скорочення життєвого циклу товарів; бурхливий розвиток сфери послуг тощо.

Ланцюги поставок утворюють суб'єкти господарювання, які беруть участь у процесах виробництва і доставки створених продуктів кінцевим покупцям. Це – виробничі підприємства, заклади гуртової та роздрібної торгівлі, збутові посередники (дистриб'ютори, дилери, комісіонери, агенти, брокери). У ланцюгах поставок домінує філософія тісної інтеграції всіх його учасників з метою досягнення високої конкурентноспроможності, ринкового успіху, вищої якості сервісу, зниження витрат. Наприклад, спостерігається зміщення акцентів із проблем управління запасами в окремих фірмах на оптимальне стратегічне розміщення запасів з погляду оптимізації суцільного ланцюга поставок. Це, відповідно, вимагає не лише поверхового ознайомлення з логістичними процесами в цій фірмі або групі фірм, але також прийняття рішень, які торкаються інтересів багатьох, якщо не всіх учасників інтегрованого ланцюга поставок. Як вважає Н.І. Чухрай [5], можна стверджувати, що явища інтеграції процесів у ланцюгах поставок отримують підвійний вимір: по-перше, це інтеграція у вузькому розумінні, яка виникає з самої сутності логістики як новітнього науково-практичного напрямку; по-друге, це інтеграція в більш широкому значенні, яка зокрема об'єднує функції маркетингу,

інформаційного забезпечення, фінансового стимулювання, управління персоналом тощо. Власне формування ланцюга постачання і передбачає, що співпраця підприємств-партнерів у сфері логістики, маркетингу, інформаційних технологій, фінансових стимулів сприятиме спільному подоланню часових, просторових, асортиментних, кількісних та інших бар'єрів на шляху переміщення товарів від постачальників до виробників і далі – через посередників до кінцевих споживачів; уникнення процесів та дій, що не мають корисності; скорочення часу реакції на зміни ринкового попиту, а завдяки цьому – підвищенню рівня обслуговування клієнтів.

Але на практиці, як встановили американські дослідники В. Нараянан та А. Раман, після вивчення понад 50 ланцюгів постачання [4], компанії часто переслідують лише власні цілі, нехтуючі інтересами партнерів у мережах, що і призводить до низьких показників ефективності ланцюгів поставок. Однією з важливих причин такого стану є недостатня увага до фінансової розробки процесу функціонування ланцюгів постачання. Останні успішно працюватимуть лише за умови, коли ризики, затрати і доходи справедливо розподілені між їхніми учасниками. Неузгодженість фінансових стимулів часто стає причиною надлишкових запасів або їх вичерпання, помилкових прогнозів, недостатньо ефективних заходів з організації продажу або в результаті – низького рівня обслуговування клієнтів.

Як приклад, наведемо розвал “зразкового ланцюжка поставок” американської компанії Cisco в 2001 р., коли ця компанія, найбільший світовий виробник мережевого устаткування, оголосила про намір відправити на смітник надлишкові компоненти на суму \$ 2,5 млрд. Це було одне з найбільшніх списань запасів за всю історію американського бізнесу. Як же компанія зі зразковим управлінням ланцюгами поставок могла переоцінити попит на \$ 2,5 млрд. – суму, що дорівнювала піврічному обсягу її продажу? Одні експерти звинувачували в цьому нове програмне устаткування для прогнозування, недавно закуплене компанією, інші – керівництво Cisco. Але за великим рахунком помилялися і перші, і другі. Насправді ж, ціла гора непотрібних монтажних плат та напівпровідників нагромадилася в Cisco через дії партнерів з ланцюга поставок протягом попередніх 1,5 року. Справа в тому, що в Cisco зовсім не було виробничих запасів: всі необхідні компоненти замовлялись у підрядників і надходили на виробництво “з колес”. За швидкі поставки компонентів Cisco виплачувала постачальникам премії, тому в останніх був стимул до формування значних буфер-



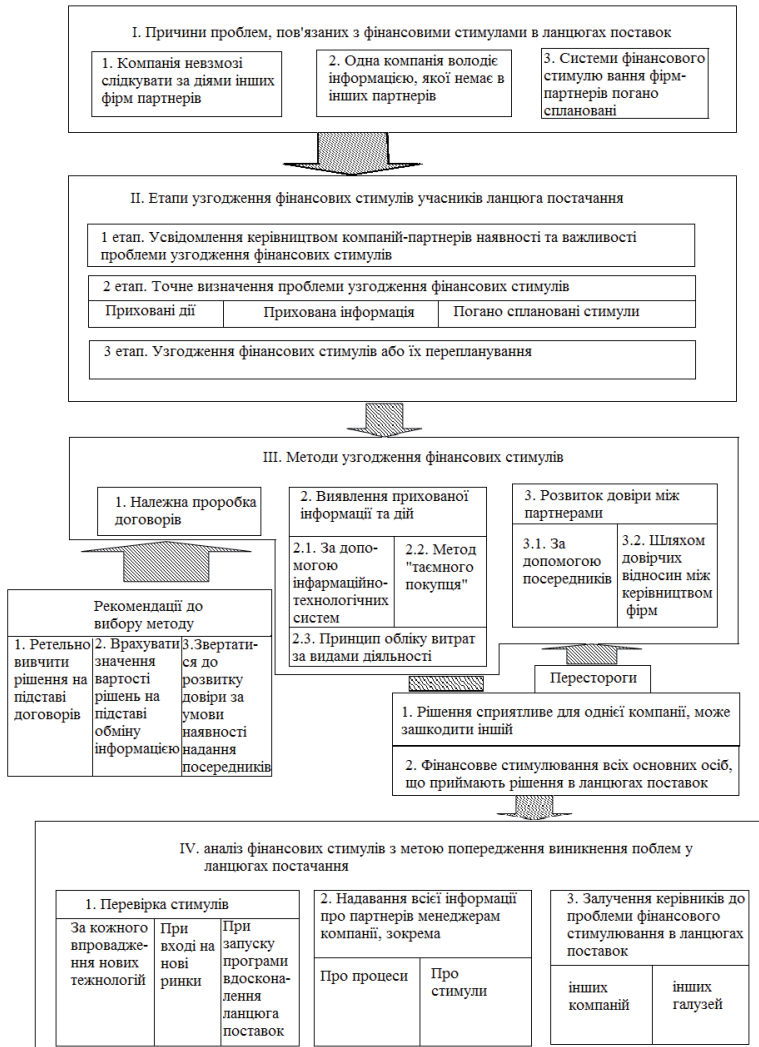
них запасів. Коли ж попит на продукцію компанії несподівано знизився, більша частина зайвих запасів опинилась на складах Cisco, оскільки обов'язки та відповідальність її підрядників та постачальників не були детально визначені. Отже, ланцюг поставок Cisco вибухнув, оскільки дії партнерів не відповідали інтересам компанії чи ланцюгу поставок у цілому.

Проблеми, пов'язані з фінансовими стимулами в ланцюгах поставок, виникають з трьох причин (рис. 1). По-перше, це, коли компанія не в змозі стежити за діями інших фірм, тоді їй складно переконати партнерів робити все можливе для успішного функціонування ланцюга поставок. Так, якщо підприємство – виробник не може контролювати дії торговельної компанії з просування своєї продукції, йому складно створювати стимули, які б спонукали фірму-продавця до дій, максимально вигідних для обох компаній. Подібні “приховані дії” існують у ланцюгу поставок протягом його дії. По-друге, інтереси партнерів складно узгоджувати, коли одна компанія володіє інформацією, якої немає в інших учасників ланцюга поставок. Так, небагато постачальників погоджуються надати дані про свої витрати, оскільки бояться, що виробники скористаються цим для зменшення норми прибутку. Отже, через відсутність такої інформації ланцюги постачання працюють не так ефективно, як могли б. По-третє, системи фінансового стимулювання учасників ланцюгів поставок часто є погано спланованими, непродуманими. Так, якщо виробник буде стимулювати постачальника щодо збільшення обсягів поставок без врахування змін ринкової кон'юнктури, то компанія-виробник може зазнати збитків, що знизить її прибутки.

Узгоджувати фінансові стимули всіх учасників ланцюга постачання необхідно в три етапи (рис. 1). Перш за все, керівникам компаній-партнерів слід усвідомити наявність проблеми неузгодженості фінансових стимулів. Потім вони повинні точно визначити проблему: виявити “приховані дії”, приховану інформацію чи погано сплановані стимули. І нарешті, за допомогою одного з нижчеподаних методів компанії-партнери можуть узгодити фінансові стимули або спланувати їх по-новому, щоб домогтися бажаної поведінки від усіх учасників ланцюга поставок.

До основних методів узгодження фінансових стимулів у ланцюгах поставок належать:

1. Належне укладання договорів.
2. Виявлення прихованої інформації.
3. Розвиток довіри між партнерами.



**Рис. 1. Ефективне фінансове стимулювання в ланцюгах поставок**

Належне укладання договорів передбачає внесення необхідних змін у договори з фірмами-партнерами. Зокрема, якщо

причиною неузгодженості стимулів є приховані дії, то прояснити їх допоможуть додаткові пункти договору, де передбачається винагорода або штрафні санкції за результатами праці партнерів. Якщо проблема в погано спланованих стимулах, змінювати договір конче необхідно. Компанії часто недооцінюють значення ретельного укладання договорів з партнерами по ланцюгу постачання, однак насправді воно дає відчутні результати. За допомогою невеликої зміни фінансових стимулів можливо швидко і повністю перетворити ланцюг поставок. Так, у менеджерів однієї української компанії у випадку крадіжки товарів з магазину із зарплати вираховувалась повна вартість вкраденого. Відповідно, цим менеджерам головну увагу довелося сконцентрувати на попередженні крадіжок замість збільшення обсягів продажу. Тому вони більше часу витрачали на приймання товару, ніж на демонстрацію продукції споживачам; щоб попередити крадіжки, під час приймання товару магазин закривався; товари для імпульсної купівлі (батареї тощо) поміщалися у вітрини, що замикалися на замки. Після набуття цієї компанії великою роздрібною мережею в менеджерів магазину припинити практику вирахування вартості вкрадених товарів з їхньої зарплати, натомість почали виплачувати їм відсоток від прибутку магазину. Хоча на прибуток впливають як обсяг продажу, так і витрати через крадіжки, новий власник магазину зміг підвищити значимість першого показника порівняно з другим. Як наслідок, менеджери магазину переключили зусилля на збільшення продажу, що принесло щомісячне збільшення чистого прибутку магазину на 2,5 % протягом року. Отже, компанії – новому власнику магазину навіть не довелося змінювати працівників, щоб сформувати нову культуру бізнесу: він просто змінив систему їх фінансового стимулювання. Таким чином, змінивши спосіб оплати послуг партнерів (а не її розмір), і зафіксувавши це в договорі, компанії можуть значно поліпшити показники діяльності ланцюга поставок.

Другий метод узгодження фінансових стимулів учасників ланцюга поставок полягає в контролі динаміки показників діяльності партнерів, а також у розповсюдженні інформації про діяльність партнерів по всьому ланцюгу поставок. Оцінка великої кількості змінних у їх динаміці є дуже ефективною для виявлення прихованих дій. Так, якщо дистриб'ютори надають дані про закупівлі, а не про свій продаж, то виробнику варто застосувати інформаційно-технологічні системи, що дозволяють відстежувати обидва показники. Отримані дані створять підстави, щоб надавати дистриб'юторам знижки, виходячи з об-

сягів продажу, а не закупівель. Такий підхід знищить стимул до закупівлі великих партій товару про запас, отже, допоможе поліпшити показники діяльності ланцюга поставок. Щоб аналізувати більше показників фірм-партнерів, не завжди потрібні спеціальні технології. Так, деякі компанії застосовують методику “таємного покупця”, тобто направляють на заклади дистриб’юторів або роздрібних продавців своїх агентів під виглядом клієнтів, щоб перевірити, наскільки ефективно пропонується їхня продукція або послуги. Так, українським компаніям-власникам АЗС варто запозичити досвід фірми Mobil (США), яка, як і інші франчайзери, за допомогою “таємних покупців” контролює якість пального, приязність працівників АЗС і, навіть, чистоту санвузлів.

Критично важливе значення для оцінки витрат, пов’язаних з прихованими діями, також мають інформаційні системи, розроблені за принципом обліку витрат за видами діяльності. Сутність її полягає в поділі товарів, що постачаються, або послуг, що надаються, залежно від їхньої прибутковості. На відміну від традиційного договору, система ціноутворення на підставі обліку витрат за видами діяльності передбачає складання переліку послуг та розцінок на кожну з них. Така система непогано зарекомендувала себе в медичних закладах, де існують термінові поставки необхідних засобів та нетермінові. Складання їхнього переліку та встановлення відповідних розцінок домогло підвищення ефективності ланцюга постачання у шпиталях США.

Завершальний третій метод вирішення проблем ланцюгів поставок, пов’язаних із фінансовими стимулами, передбачає створення механізмів взаємної довіри. Це може видатися дивним, оскільки, якщо стимули узгоджені, то фірми, напевно, довіряють одна одній. Але, якщо компанія з самого початку усвідомлює, що працювати з партнерами буде складно, то можна залучити посередників, які допоможуть не допустити розвалу ланцюга поставок. Використання посередників набувало популярності в міру того, як американські та європейські компанії передавали функції виробництва субпідрядникам у країнах, що розвивалися, де частіше виникали складнощі з імплементацією юридичних угод. Так, у взаємостосунках західних компаній та азійських виробників чи постачальників компонентів сторони часто відчують недовіру один до одного. Імпортери переконані, що постачальники не дотримуватимуться термінів поставок, що вони неспроможні забезпечити належну якість та можуть розірвати стосунки, віддавши перевагу компаніям, які запропонують більш високі ціни. Крім того, вони бояться, що

підрядники знижуватимуть свої витрати, пропонуючи хабарі чиновникам або використовуючи дитячу працю. Як переконалась відома компанія “Nike” (США), такі сумнівні прийоми тягнуть за собою погіршення репутації саме імпортерів, а не їхніх постачальників. Зі свого боку, постачальники побоюються, що імпортери можуть відмовитись від закупівлі виробленої продукції. До того ж, зазвичай, імпортери укладають договори за 6-9 місяців до поставки, і постачальники сумніваються в їхній здатності точно передбачити споживчий попит. Вони непокоїться тим, що попит на продукцію виявиться нижче, ніж передбачалось, і імпортери відмовляться від товару, пославшись на неналежну якість.

За таких обставин узгодити стимули обох сторін допомагають посередники. Прикладом такого посередництва надає гонконгська фірма Li & Fung, що має багатий досвід приведення у відповідність інтересів виробників та постачальників та пропонує послуги посередництва в ланцюгах поставок. У цій компанії, що створила розгалужену мережу своїх філій в Азії, діє етичний кодекс, який, зокрема, не допускає наявності на підприємствах-партнерах шкідливих умов праці чи оплати нижче певного мінімального рівня, не кажучи про використання дитячої праці тощо. Li & Fung стежить за тим, щоб її постачальники задовольняли вимоги західних імпортерів із дотримання стандартів якості та етичних норм. У цій фірмі є спеціальна посада директора з дотримання вимог, який підлягає безпосередньо керівнику компанії. Усі постачальники Li & Fung отримують від компанії приблизно половину щорічного обсягу замовлень. У випадку не виконання взятих зобов'язань, постачальник може втратити значну частину замовлень Li & Fung. У той же час посередник стежить і за ретельністю багатонаціональних компаній. Якщо вони ставлять постачальникам необ'єктивні вимоги, або відмовляються приймати поставлену продукцію за договірними цінами, Li & Fung обмежує їх подальший доступ до своєї мережі. Таким чином, посереднику вдається узгоджувати фінансові стимули за допомогою механізму повторних замовлень, що пропонуються імпортерам та постачальникам.

Необхідність в офіційних угодах може зменшитися як за рахунок репутації посередника (як у випадку з Li & Fung), так і завдяки взаємостосункам між окремими особами. Так, у 1995 році К. Обермеєр, засновник фірми з виробництва модного лижного одяг Sport Obermeyer (Австрія) організував разом із гонконгським постачальником Р. Це спільне підприємство, яке повинно було добувати сировину, займатися кроєм та по-

шиттям одягу, а також координувати поставки. За останні 10 років К. Обермеєр передав повноваження Р. Це з прийняття більшої частини рішень з виробництва та інвестицій. Він цінує тривалі ділові стосунки з Р. Це і впевнений, що Це не прийматиме рішень, які не відповідають спільним інтересам. Бажання зберегти стосунки виявилось достатнім стимулом для цих двох бізнесменів з різних, географічно віддалених країн, щоб діяти виключно на взаємовигідній основі.

Перед тим, як обрати певний метод з трьох наведених, доцільно ретельно вивчити рішення на підставі договорів, оскільки для їхньої реалізації потрібно менше часу та зусиль. Проте необхідно мати на увазі, що завдяки технічному поступу суттєво знижується вартість рішень, підставою яких є обмін інформацією. Так, усе більше українських компаній надають доступ до даних про обсяги продажу в режимі реального часу в той час, як ще 5 років тому подібне було неможливо уявити. Враховуючи вищевказане, рекомендується перевірити можливість застосування рішень на основі обміну інформацією іще до того, як звертатися до підходу на підставі довіри. Використання останнього має сенс лише тоді, коли компанія спроможна знайти надійних посередників, що у багатьох випадках не є простим завданням.

Наприкінці, варто зробити дві перестороги (рис. 1). Перша полягає в тому, що рішення, яке дозволяє усунути неузгодженість фінансових стимулів однієї компанії, може загострити проблеми іншої. Тому керівникам компаній слід узгоджувати інтереси всіх закладів-учасників ланцюга поставок одночасно. Друга предосторога вимагає обов'язкового узгодження фінансового стимулювання усіх основних осіб, що приймають рішення в ланцюгах поставок. Хоча одній компанії досить складно впливати на фінансові стимули керівників та менеджерів інших організацій, вона може підказати своїм партнерам можливі шляхи досягнення узгодженості стимулів. Так, одна молода київська компанія вирішила розмістити кіоски для продажу своєї продукції в декількох супермаркетах. Вона запропонувала керівництву останніх певні стимули, однак не потурбувалася про те, щоб ці стимули охоплювали менеджерів цих магазинів. Оскільки рішення щодо розміщення кіосків приймали саме менеджери, які не мали стимулів до встановлення цих торгових точок на видних місцях, кіоски були розташовані в кутках, де лише нечисленні покупці могли звернути на них увагу. Вказавши керівникам супермаркетів на цю проблему компанія змогла вчасно її вирішити.

Також компаніям слід періодично проводити аналіз поточного стану своїх ланцюгів поставок, оскільки на узгодженість стимулів, навіть у найбільш ефективно діючих ланцюгах, можуть несподівано здійснити істотний вплив зміни технологій або умов ведення бізнесу. Подібний аналіз рекомендується здійснювати за трьома напрямками (мал. 1). По-перше, варто перевіряти стимули за кожного впровадження нових технологій, або при виході на нові ринки, або при запуску програми вдосконалення ланцюга поставок. Це дозволить забезпечити відповідність фінансових стимулів, що пропонуються основним учасникам та зацікавленим сторонам, поведінці, якої компанія очікує від своїх партнерів. По-друге, варто надавати інформацію про партнерів з ланцюга поставок менеджерам компанії (зокрема про процеси та стимули). Тільки в цьому випадку виробники зможуть краще зрозуміти дистриб'юторів, а роздрібні заклади виробників. По-третє, це залучення керівників до ознайомлення з проблемами фінансового стимулювання в ланцюгах поставок інших компаній або галузей та організацій загального обговорення. Якщо керівники компанії усвідомлять існування та важливість проблем, пов'язаних із фінансовими стимулами, то можна вважати, що справа вирішена, як мінімум, наполовину.

Висока ефективність узгодження фінансових стосунків фірм, що беруть участь у ланцюгу поставок, полягає насамперед в тому, що всі учасники зможуть отримувати значно більший прибуток. Покажемо дію цього механізму на прикладі ланцюга поставок, що складається з двох фірм, які задіяні у видавничому бізнесі. Отже, фірма-видавництво друкує газети, собівартістю 45 коп. за один примірник, та продає їх фірмі-постачальнику новин за 80 коп. кожний, при цьому в роздрібному продажі (в кіоску преси) газета пропонується за ціною 1 гривня. Уявимо, що попит на газету рівномірний та становить від 100 до 200 примірників на день. Непродані газети продавцю доводиться викидати, тому перш ніж приймати рішення про кількість примірників, що потрібно закупити, він повинен порівняти два показники витрат. Так, з кожного непроданого примірника він втрачає 80 коп., але коли попит перевищує пропозицію, втрачений прибуток з кожної газети становить 20 коп. Рівень запасів постачальника буде оптимальним, якщо граничні витрати з недостатніх запасів дорівнюватимуть граничним витратам з надлишкових запасів – у цьому випадку, при замовленні 120 примірників. Постачальник зберігатиме менше газет, ніж 150 примірників на день (це середньоденний попит), оскільки ви-

трати з надлишкових запасів (80 коп.) у чотири рази перевищують витрати з недостатніх запасів (20 коп.). У цьому випадку можливе часткове вичерпання запасів.

Якщо б видавець продавав газети самостійно, тоді його витрати з недостатніх запасів становили б 55 коп. (роздрібна ціна мінус собівартість друку), а витрати з надлишкових запасів – 45 коп. (собівартість друку одного примірника). За нашими розрахунками прибуток видавця був би максимальним, якби він сформував запас не з 120, а з 150 примірників. Видавцю, як і споживачам, було б краще, якби в продажі було більше газет, однак постачальнику це не вигідно. Він закупляє газет менше, ніж потрібно іншим учасникам ланцюга поставок, оскільки це більше відповідає його фінансовим інтересам. Отже, фірмі-видавцю необхідно змінити стимули фірми-постачальника таким чином, щоб обраний постачальником оптимальний рівень запасів дозволяв збільшити прибуток видавця. Можна запропонувати два шляхи виконання цього завдання, які полягають у тому, що замість традиційного договору про співпрацю між видавцем та постачальником преси застосовується договір про поділ доходів або договір про компенсацію за знецінений товар (табл. 1).

*Таблиця 1.*  
*Економічна ефективність стратегій узгодження*  
*фінансових стимулів учасників ланцюга поставок*  
*у видавничій справі*

<b>Витрати та прибуток</b>	<b>Одиниця виміру</b>	<b>За традиційним договором</b>	<b>За договором про поділ доходів</b>	<b>За договором про компенсацію за знецінений товар</b>
Роздрібна ціна газети	Гр.	1,00	1,00	1,00
Вартість друку	Гр.	0,45	0,45	0,45
Гуртова ціна газети	Гр.	0,80	0,45	0,80
Частка фірми-постачальника в доходах	%	100	65	100
Компенсація фірмі-постачальнику за непродані примірники	Гр.	-	-	0,60



Витрати з недостатніх запасів постачальника	Гр.	0,20	0,20	0,20
Витрати з надлишкових запасів постачальника	Гр.	0,80	0,45	0,20
Рівень запасів	Прим.	120	131	150
Щоденний прибуток фірми-постачальника	Гр.	22,00	23,08	25,00
Щоденний прибуток фірми-видавця	Гр.	42,00	44,17	45,00
Щоденний прибуток ланцюга постачання	Гр.	64,00	67,25	70,00

Зокрема договір про поділ доходів передбачає зменшення ціни, яку постачальник сплачує за кожний примірник газети, з 80 до 45 коп. У свою чергу, постачальник може залишити собі, приміром, 65 % ціни продажу, а 35 % віддати видавцю. Витрати через недостатні запаси роздрібного продавця залишаться на рівні 20 коп., однак витрати через надлишкові запаси знизяться, оскільки він заплатить за кожну газету менше. У цьому випадку продавець буде схильний закупляти 131, а не 120 газет. Прибуток і продавця, і видавця збільшиться.

У другому варіанті пропонується застосування договору про компенсацію за знецінений товар. При цьому видавець зобов'язується виплачувати постачальнику компенсацію за знецінений товар, наприклад, у розмірі 60 коп. за кожну непродану газету. Це знизить витрати через надлишкові запаси продавця і в нього з'являться додаткові стимули закупляти більшу кількість примірників. Видавець з лихвою компенсує подібну участь у витратах, завдяки прибутку від збільшення обсягів продажу. У цьому випадку продавець буде закупляти по 150 примірників газети щоденно.

Як видно з наведеного прикладу, застосувавши договори про поділ доходів та про виплату компенсації за знецінений товар, як видавець, так і продавець преси отримали б більший прибуток ніж за традиційною схемою. При цьому істотно, що збільшення прибутку відбулося б не за рахунок споживачів, оскільки роздрібна ціна одного примірника газети залишалась незмінною. Додатковим плюсом пропонованих схем є те, що

завдяки підвищенню рівня запасів забезпечується більший ступінь задоволення клієнтів.

**Висновки.** Логістичні системи, у т.ч. ланцюги поставок, успішно працюватимуть тільки тоді, коли будуть враховані та застосовані ефективні фінансові стимули для усіх їхніх учасників. Неузгодженість фінансових стимулів є причиною не-ефективності ланцюгів поставок. Отже, всі їх учасники повинні усвідомити існування та важливість проблеми узгодження фінансових стимулів, потім визначити її причину та узгодити або змінити систему фінансового стимулювання. Забезпечити узгодження стимулів можливо шляхом заключення договорів про поділ доходів, використання технологій до відстеження прихованої інформації чи залучення посередників для побудови довірливих відносин між учасниками ланцюгів поставок. Крім того, важливо періодично здійснювати аналіз та переоцінку фінансових стимулів, оскільки можливі зміни технологій або умов ведення бізнесу впливають на узгодженість фінансових стимулів навіть в найефективніших ланцюгах поставок.

### Література

1. Основы логистики / Под ред. Л.Б. Миротина, В.Н. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 200 с.
2. Ситник Г.В., Ситник А.А.. Сутність та передумови розвитку фінансової логістики // Логістика. Проблеми та рішення. – 2006. – № 1. – С. 70-76.
3. Смирнов І.Г. Фінансово-банківська логістика як складова логістики послуг // Фінансова система України. Збірник наук. праць. – Острог: Вид-во НУ "Острозька академія", 2007. – Вип. 9. – Ч. 4. – С. 332-340.
4. Нараянан В., Раман А. Согласование стимулов в цепочках поставок // Как организовать цепочку поставок: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – С. 177-200.
5. Чухрай Н.Л. Ланцюги поставок: вчимося керувати // Logistics. – 2007. – № 10. – С. 36-37.
6. Бланк А.Н. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, 2001. – 357 с.
7. Захожай В.Б., Головач Н.А. Статистичний аналіз і прогнозування ринку банківських послуг // Економіка і управління. – 1998. – № 1. – С. 86-92.

**Сорокіна Л. В.,**

*к.е.н., доцент, Міжнародний університет фінансів*

## **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВ: ДОСЛІДНИЦЬКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ**

*У статті визначено ефективність використання основного капіталу авіапідприємств, а саме – розкрито дослідницько-методологічний аспект даної проблематики.*

*The article determines the efficiency of application of aircraft enterprises' fixed assets. The research and methodological aspect of these problems are considered.*

**Постановка проблеми.** Основною особливістю діяльності авіапідприємств, як і інших транспортних підприємств є висока фондо- й амортизаціємісткість послуг із перевезень. Ця особливість зумовлена тим, що надання послуг передусім пов'язано із експлуатацією рухомого складу – тобто активної частини основних засобів. Специфіка виробничого споживання цієї частини нематеріальних активів пов'язана із їх переміщенням у просторі на значні відстані, що посилює навантаження на них та прискорює процес зносу та втрату придатності. У свою чергу, зниження експлуатаційних характеристик транспортних засобів, які є неодмінним наслідком виробничої експлуатації, вимагає додаткових витрат підприємства на відновлення придатності цих машин, що для авіаційних підприємств набуває вкрай важливого значення. Адже від стану транспортного засобу напряму залежить рівень безпеки перевезень, який суворо регламентований як законодавством України, так і у численних міжнародних стандартах та вимогах до авіаперевізників та експлуатантів.

Економічна доцільність будь-яких витрат є виправданою тільки у разі випередження зростанням отримуваних доходів, зумовленого здійсненими додатковими витратами. Отже, збільшення амортизаційних відрахувань чи здійснення додаткових капіталовкладень, спрямованих на оновлення основних фондів, повинно відставати від темпів зростання доходу, а за

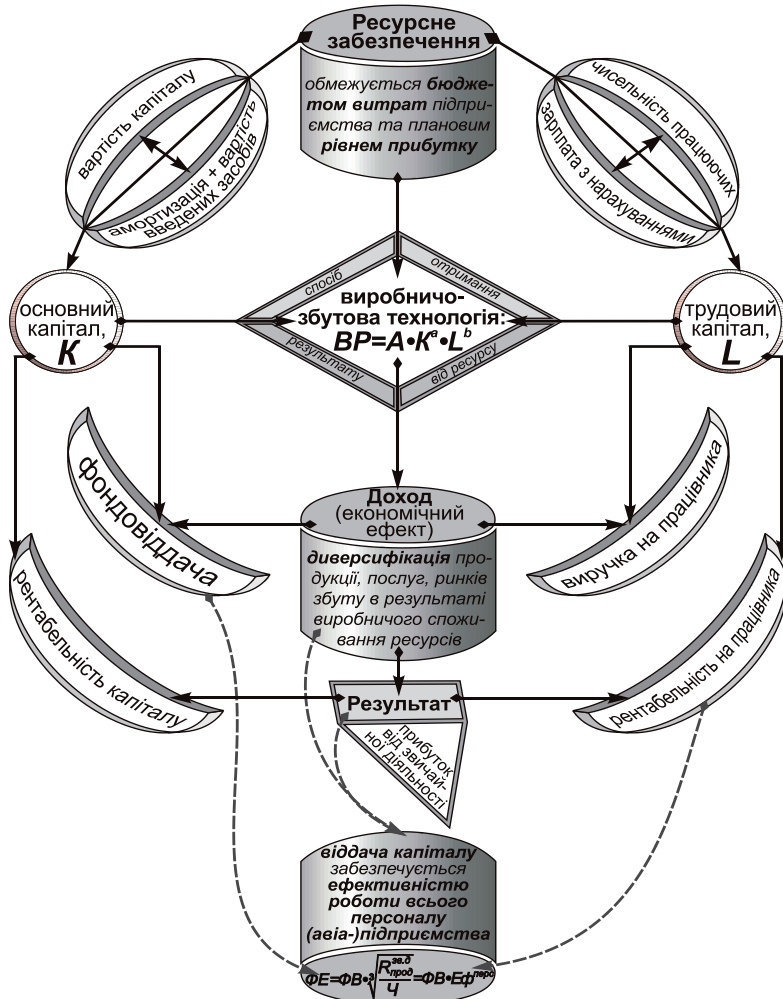
умов підтримки певного рівня рентабельності — і прибутку. Цей об’єктивний економічний закон повинен бути покладеним в основу управління основним капіталом сучасних авіакомпаній, а неможливість підтримувати належні відтворювальні економічні пропорції свідчить про нагальну потребу реструктуризації та диверсифікації діяльності таких підприємств.

**Аналіз публікацій.** Основний капітал підприємства є потенціалоутворюючим чинником, від якого більшою мірою залежить економічний розвиток підприємства. Однак цей аспект економічної динаміки значно краще вивчено в розрізі промислових підприємств — варто відзначити роботи С.Н.Козьменко, Т.А. Васильєвої, С.П. Ярошенко [1], Є.В. Лапіна [6]. Специфічні проблеми оновлення капіталу авіапідприємств докладно розглянуто Ю.Ф. Кулаєвим. Також варті уваги роботи в галузі економічного аналізу [7, 8] та моделювання [4, 10].

**Мета написання статті** полягає в удосконаленні існуючих методів аналізу зміни ефективності використання основних засобів і виміру впливу на неї окремих чинників з урахуванням специфіки основної діяльності авіапідприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Підставою для прийняття управлінських рішень, пов’язаних із зміною величини та якісних характеристик основного капіталу підприємств, усіх без винятку видів діяльності є показники ефективності, зокрема **фондовіддача та рентабельність основних засобів**. Однак здійснення основної економічної діяльності в ринкових умовах відбувається під впливом багатьох чинників, як залежних, так і зовнішніх щодо підприємства, причому сама господарська діяльність, в тому числі операційна зазвичай є багатоплановою. Крім того, безпосередній вплив більшого обсягу основного капіталу чи його поліпшеної якості на результати господарського процесу є неістотним, якщо відокремити матеріальний ресурс від трудового. Адже надання послуг авіапідприємством, як і виготовлення продукції на виробництві, стає можливим тільки за участі живої праці, інтенсивність якої відіграє не останню роль у забезпеченні загальної економічної ефективності. Принципову схему процесів використання та отримання економічного ефекту від двох основних ресурсів: основного та трудового капіталу наведено на *рис. 1*. Як видно зі схеми, найбільш досконала оцінка віддачі матеріального капіталу передбачає використання кількісних показників як загального результату, так і трудового ресурсу (виведення та обґрунтування цієї формули викладено далі у статті. На схемі показано, що на господарський результат впливає спосіб організації обмежених економічних

ресурсів – це так звана **виробничо-збутова технологія**.



**Рис. 1.** Принципова схема отримання економічного ефекту від основного і трудового капіталу на сучасних підприємствах (в т. ч. й авіатранспорту)

На наш погляд, і за сьогоднішніх умов господарювання модель виробничої функції Коба-Дугласа залишається актуаль-

ною, а виробнича технологія має врахувати необхідність більш досконалої організації не лише виробничих процесів, але й реалізації продукції чи авіапослуг для підприємств-об’єктів аналізу. Зазначене вище обмеження економічних ресурсів регламентовано бюджетом витрат: на оплату праці (разом із нарахуваннями) та на оновлення капіталу (амортизаційні відрахування, суми, спрямовані на ремонт, модернізацію та придбання нових машин, наземного устаткування. Перевищення визначених у бюджеті чи фінансовому плані сум витрат спричиняє зниження рентабельності виробництва (для промислового підприємства), повітряних перевезень та авіапослуг (для авіакомпанії).

Зв’язок між віддачею основного і трудового капіталу виражає така умова ефективності економічного відтворення, як випереджальне зростання продуктивності праці при використанні нового устаткування, порівняно із ростом вартості останнього. Зазначена пропорція впливає і внаслідок перетворення факторної моделі фондівіддачі, яка, як відомо, виражає обернений зв’язок між рівнем фондівіддачі (**ФВ**) та ростом вартості основних фондів (**ОФ**):

$$\Phi B = \frac{BP}{O\Phi}$$

де **BP** — виручка від реалізації продукції, робіт, послуг.

Підтримка наявних темпів економічного зростання внаслідок технологічного оновлення основного капіталу підприємства (введення нових машин, чи модернізації наявних) забезпечується за рахунок активізації виробничої експлуатації трудових ресурсів. Введення трудового чинника у вищенаведену модель забезпечується за рахунок подання річної суми виручки (**PВ**) від реалізації, як добутку середньої за рік чисельності працюючих (**Ч**) на показник продуктивності їх праці (**PВ**). В умовах авіатранспортного підприємства вартісний показник продуктивності праці, подібно до показника виробітку на промисловому підприємстві, характеризує частину чистого доходу у перерахунку на одного середньоспискового працівника:

$$BP = \mathcal{C} \cdot PB.$$

Вартість основного капіталу (**ОФ**) із чисельністю працюючих (**Ч**) пов’язується за допомогою показника фондоозброєності (**ФЗ**) — вартості основних фондів, яка припадає на одного працюючого:

$$\Phi Z = \frac{O\Phi}{\mathcal{C}} \Rightarrow O\Phi = \Phi Z \cdot \mathcal{C}$$

Таким чином вихідна модель фондівдачі після підстановок та скорочень набуде вигляду:

$$\Phi B = \frac{\Psi \cdot PB}{\Psi \cdot \Phi Z} = \frac{PB}{\Phi Z},$$

тобто для забезпечення ефективності нововведених чи оновлених засобів праці (машин, устаткування, транспортних засобів) зростання фондоозброєності повинно супроводжуватися ще більшим зростанням продуктивності праці.

У зв'язку із вищевикладеними закономірностями ефективності відтворювального процесу важливо уточнити метод обчислення фондівдачі та виміру впливу чинників на її зміни. З урахуванням результативних показників господарської діяльності — виручки від реалізації та прибутку, а також трудового капіталу, який є важливим чинником зміни віддачі капіталу матеріального, вважаємо найбільш вдалим застосування **інтегрального показника ефективності використання основних засобів** [7; с.87 — 88]:

$$\Phi E = \sqrt[3]{\Phi B \cdot \Phi P \cdot \Phi T},$$

де  $\Phi E$  — інтегральний показник ефективності використання основних засобів;

$\Phi B$  — фондівдача основних засобів;

$\Phi P$  — рентабельність основних засобів, тобто частина прибутку фінансового (результати від звичайної діяльності до оподаткування,  $PP^{зв.А}$ ), яка припадає на одну гривню середньорічної вартості основних фондів;

$\Phi T$  — рівень ефективності основних засобів при здійсненні трудової діяльності, який визначається як відношення продуктивності праці до середньорічної вартості основних засобів.

Отже, рекомендована авторами [7; с. 87-88] формула є середньгеометричним трьох часткових показників фондівдачі: обігу основного капіталу (власне фондівдача  $\Phi B$ ), рентабельності основного капіталу за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування, та ефективності використання основного капіталу трудовими ресурсами у господарському процесі ( $\Phi T$ ). Враховуючи введені раніше позначення, інтегральний показник ефективності використання основних засобів можна записати так:

$$\Phi E = \sqrt[3]{\frac{BP}{O\Phi} \cdot \frac{PP^{зв.А}}{O\Phi} \cdot \frac{\Psi}{O\Phi}}$$

Значення показника під знаком кореня не зміниться, якщо

його одночасно помножити на одне й те ж число — величину виручки від реалізації ( $BP$ ), тобто:

$$\Phi E = \sqrt[3]{\frac{BP}{OF} \cdot \frac{PP^{ЗВ.А}}{OF} \cdot \frac{1}{\chi} \cdot \frac{BP}{BP} = \frac{BP}{OF} \cdot \sqrt[3]{\frac{PP^{ЗВ.А}}{\chi \cdot BP}} = \frac{BP}{OF} \cdot \sqrt[3]{\frac{PP^{ЗВ.А}}{BP} \cdot \frac{1}{\chi}} = \Phi B \cdot \sqrt[3]{\frac{R_{\text{ПРОД}}^{ЗВ.А}}{\chi}} = \Phi B \cdot E\Phi^{\text{перс}}$$

де  $R_{\text{ПРОД}}^{ЗВ.А}$  — рентабельність продажу за прибутком від звичайної діяльності, обчислена як відношення відповідної суми прибутку до виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.

Виконане моделювання дозволило встановити величину відносного впливу трудового капіталу на ефективність використання основних засобів, адже отримана двофакторна мультиплікативна модель, крім власне фондовіддачі, у традиційному обчисленні включає додатковий коригувальний множник

$$E\Phi^{\text{перс}} = \sqrt[3]{\frac{R_{\text{ПРОД}}^{ЗВ.А}}{\chi}}$$

що являє собою кубічний корінь з рентабельності продаж у розрахунку на одного працюючого. Отриманий внаслідок моделювання показник поєднує вплив абсолютно всього персоналу підприємства на його техніко-економічний розвиток, оскільки зростання рентабельності продажів забезпечується не лише основними робітниками, безпосередньо відповідальними за якість послуг з авіап перевезення. До цього чималого переліку належать не лише пілоти, стюардеси, інші працівники, які безпосередньо обслуговують літальні апарати, пасажирів чи вантажі, здійснюють диспетчерський контроль безпеки польоту, але й осіб відповідальних за організацію функціонування авіакомпанії, рекламу та реалізацію авіаквитків, укладання угод щодо перевезень вантажів та рух фінансових потоків, що й визначають загальний результат і забезпечують можливості відтворення матеріального та людського капіталу. На перший погляд, обчислення кубічного кореня призведе до дуже малої величини, проте, враховуючи показники рентабельності, які зазвичай не перевищують 20 % (для вітчизняних авіапідприємств ця величина ще менша — як буде показано далі, 10 % є майже недосяжним), і чисельність працюючих, що на середніх і великих підприємствах перевищує **50 осіб**, порядок підкореневого числа буде вимірюватися в тисячних долях. Згідно із законами арифметики, кубічний корінь із тисячних величин матиме порядок десятих часток одиниці, а отже, уточнення показника фондовіддачі з урахуванням трудового внеску персоналу у загальний результат господарської діяльності буде цілком коректним.

Розроблена вище модель уточненої оцінки ефективності

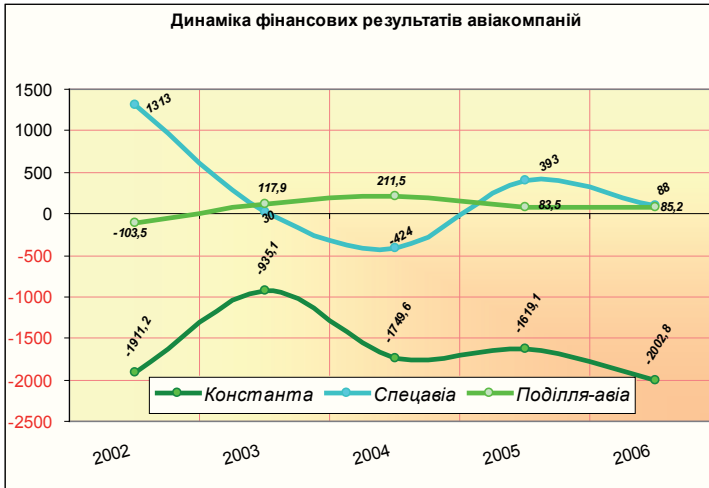


використання основного капіталу може бути використаною під час аналізу економічного розвитку функціонуючих підприємств та доцільності управлінських рішень щодо зміни, оновлення чи поліпшення основного капіталу, устаткування чи транспортних засобів, а також дозволяє встановити чутливість змін загальної ефективності основного капіталу до окремих чинників матеріальних чи трудових. Мультиплікативний тип аналітичної моделі дозволяє застосувати під час аналізу всі відомі прийоми елімінування, проте неточність таких оцінок багато разів була доведена науковцями й практиками. Тому для забезпечення точності результатів та, враховуючи сучасний стан розвитку інформаційно-обчислювальної техніки, для факторного аналізу змін інтегрального показника ефективності використання основних засобів варто використати **метод логарифмування**. До беззаперечних переваг цього методу також слід віднести незалежність результатів обчислення впливу окремого чинника на загальну зміну результативного показника від порядку здійснення аналітичних розрахунків. За допомогою логарифмування, результат сумісної дії чинників розподіляють пропорційно до частки ізольованого впливу кожного чинника на рівень результативного фактора. Тобто загальний приріст результативного показника розподіляється за чинниками пропорційних відношень логарифмів факторних індексів до логарифма індексу результату, причому немає значення, який логарифм застосовувати — натуральний чи десятковий [8; с. 46 — 47]. У розробленій вище моделі, вплив чинників на інтегральну ефективність фондівіддачі буде обчислюватись за такими формулами:

$$\Delta \Phi E_{\text{оф}} = \Delta \Phi E_{\text{зар}} \cdot \frac{\ln \frac{\text{ОФ}_t}{\text{ФЕ}_{t-1}}}{\ln \frac{\text{ФЕ}_t}{\text{ФЕ}_{t-1}}} \quad \text{та} \quad , \quad \Delta \Phi E_{\text{оф}} = \Delta \Phi E_{\text{зар}} \cdot \frac{\ln \frac{E\Phi_t^{\text{спрс}}}{E\Phi_{t-1}^{\text{спрс}}}}{\ln \frac{\Phi E_t}{\Phi E_{t-1}}}$$

де нижні індекси  $t$  та  $t-1$  свідчать про використання фактичного та минулорічного показника під час розрахунку впливу окремого чинника на загальний результат.

З метою застосування удосконаленої моделі аналізу ефективності, використання основного капіталу авіапідприємствами було систематизовано показники фінансової звітності [Джерело 11] трьох вітчизняних авіакомпаній: ВАТ “Хмельницьке авіапідприємство “Поділля-Авіа””, ВАТ “Авіакомпанія “Константа”” та ВАТ “Спец-Авіа”. Динаміка фінансових результатів до оподаткування всіх підприємств є невтішною, що підтверджено даними *діаграми на рис. 2*.

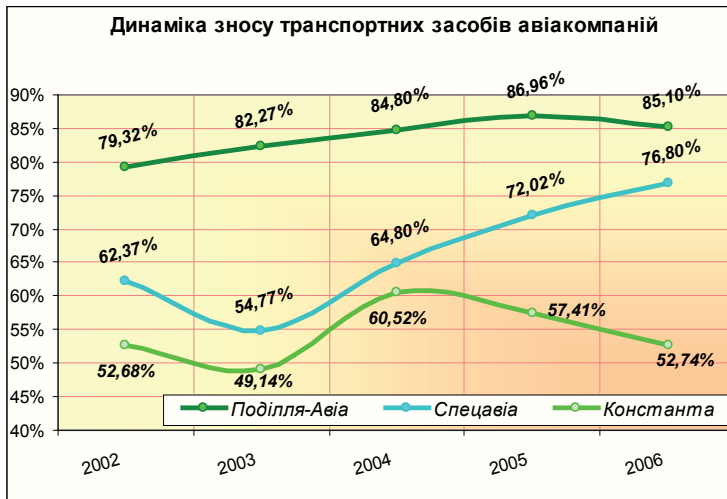


**Рис. 2. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування авіапідприємств у 2002–2006 рр.**

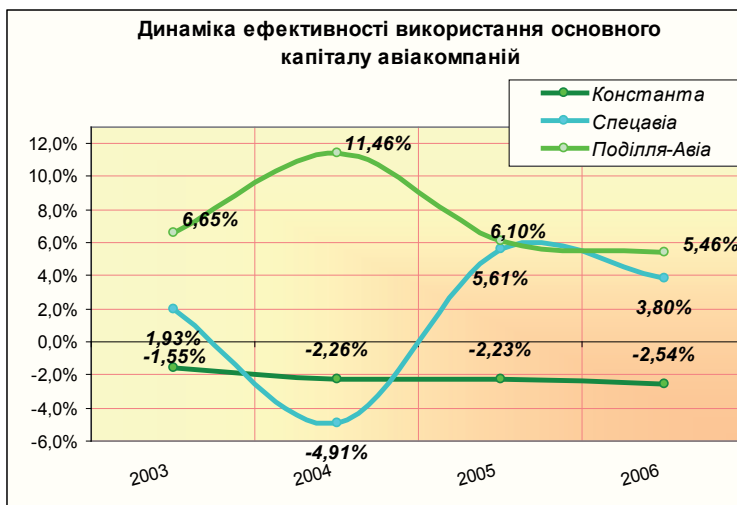
Сума прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, коливаючись з року в рік, має усталену тенденцію до зниження для всіх трьох підприємств, причому ВАТ “Константа” за 2002 – 2006 роки так і не пододало межу збитковості. ВАТ “Спец-Авіа” вдалося у 2005 році поліпшити кризове становище, проте у 2006 році фінансові результати товариства істотно погіршилися. ВАТ “Поділля-Авіа”, працюючи прибутково протягом останніх чотирьох років, також не характеризується стійким фінансово-економічним зростанням. Серед основних проблем, що ускладнюють діяльність, усі, без винятку, авіакомпанії зазначають фінансові труднощі, пов’язані із здорожчанням вартості відновлення застарілої техніки, в тому числі літальних апаратів, та зростанням вимог щодо якості й безпеки перевезень. Однак помітне оновлення основного капіталу спостерігається тільки на більш успішному із аналізованих підприємств ВАТ “Поділля-Авіа”, про що свідчить діаграма на *рис. 3*.

Знос транспортних засобів ВАТ “Спецавіа” і “Поділля-Авіа” з року в рік зростає, і у 2006 році значно перевищував **60 %** – граничне значення, яке визначає поріг економічної безпеки транспортної галузі [5; с. 30]. Більш успішне ВАТ “Константа”, хоч і здійснювало у 2005 -2006 роках оновлення свого тран-

спортивного парку, проте також не надто віддалилось від небезпечної межі. Станом на 31.12.2006 р. коефіцієнт зносу транспортних засобів цієї авіакомпанії склав **52,74%**.



**Рис. 3. Коефіцієнт зносу транспортних засобів авіапідприємств у 2002-2006 рр.**



**Рис. 4. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів авіапідприємств у 2002-2006 рр.**

Інтегральний показник ефективності використання основного капіталу, який об’єднує вплив результативності роботи персоналу, рентабельності основної діяльності та змін технічної бази повітряних перевезень, для аналізованих авіапідприємств виявився ще більш нестабільним, ніж вищенаведені показники (діаграма на рис. 4).

*Таблиця № 1.*  
*Результати факторного аналізу ефективності використання*  
*основного капіталу вітчизняними авіапідприємствами*  
*у 2003 – 2006 рр.*

показник \ рік	2003	2004	2005	2006
<b>БАТ “Поділля-Авіа”</b>				
Інтегральна ефективність основних засобів	0,0665	0,1146	0,0610	0,0546
Фондовіддача	1,0887	1,8960	1,2708	1,1395
Людський чинник фондодовіддачі	0,0611	0,0605	0,0480	0,0480
Зростання ефективності основних засобів, в т.ч.		0,0482	-0,0537	-0,0063
за рахунок фондодовіддачі (чинника капіталу)		0,04995	-0,03299	-0,00609
за рахунок трудової діяльності (чинника праці)		-0,00087	-0,01909	-0,00003
<b>БАТ “СПЕЦАВІА”</b>				
Інтегральна ефективність основних засобів	0,0193	-0,0491	0,0561	0,0380
Фондовіддача	0,5602	0,6159	0,7258	0,7847
Людський чинник фондодовіддачі	0,0344	-0,0798	0,0773	0,0485
Зростання ефективності основних засобів, в т.ч.		-0,0684	0,1052	-0,0180
за рахунок фондодовіддачі (чинника капіталу)		-0,0069	0,1266	0,0036
за рахунок трудової діяльності (чинника праці)		-0,0610	-0,0248	-0,0214
<b>БАТ “Константа”</b>				
Інтегральна ефективність основних засобів	-0,0155	-0,0226	-0,0223	-0,0254

Фондовіддача	0,1465	0,1576	0,1607	0,1764
Людський чинник фондодовіддачі	-0,1057	-0,1435	-0,1389	-0,1440
Зростання ефективності основних засобів, в т. ч.		-0,0071	0,0003	-0,0031
за рахунок фондодовіддачі (чинника капіталу)		-0,0014	-0,0004	-0,0023
за рахунок трудової діяльності (чинника праці)		-0,0057	0,0007	-0,0009

Відповідно до результатів аналізу, найефективніше основні засоби використовувало ВАТ “Поділля-Авіа” у 2004 році, коли кожна гривня, вкладена в основний капітал цього підприємства приносила **11,46 коп.** доходу. Проте у 2006 році цей показник вдвічі знизився і становив **5,46 коп.** доходу на 1 грн. вартості основних засобів. ВАТ “Спецавіа” забезпечувало ще менший дохід на свій капітал, а ВАТ “Константа”, працюючи збитково, зовсім не має економічної та інвестиційної привабливості щодо вкладання зовнішніх коштів в оновлення свого капіталу. У зв’язку із встановленою незадовільною тенденцією зниження ефективності використання основного капіталу авіапідприємствами, варто детальніше проаналізувати чинники, що гальмують технічний розвиток підприємств повітряного транспорту. Такий аналіз було виконано із застосуванням розробленої вище двофакторної мультиплікативної моделі за допомогою логарифмічного способу. Результати розрахунків систематизовано у *таблиці № 1*, де підкресленням та сірим кольором виділено відокремлений вплив чинника, що мав сильніший вплив (тобто є вищим за абсолютним значенням). Загальна закономірність, яка простежується за показниками таблиці — це зростання резерву трудового фактора для підвищення ефективності основного капіталу у періоди скорочення фінансових результатів. Проте поліпшення результативних показників супроводжується негативним впливом технічно застарілих основних засобів.

Остаточо оцінити інтенсивність змін віддачі основного капіталу та окремих чинників, що її спричиняють, можна за показниками варіації їх абсолютних значень, які систематизовано у таблиці 2.

Таблиця № 2.

*Варіація змін ефективності використання основного капіталу вітчизняними авіапідприємствами за 2003–2006 рр.*

Показники	Підприємство		
	ВАТ «Поділля-Авіа»	ВАТ «СПЕЦ АВІА»	ВАТ «КОН-СТАНТА»
Інтегральної ефективності основних засобів	71,83%	68,49%	98,37%
Фондовіддачі	74,51%	153,45%	67,29%
Людського чинника фондovіддачі	161,73%	61,43%	116,08%

Результати обчислень величини коливань внеску основних чинників у зміну віддачі основного капіталу переконливо доводять пріоритет віддачі трудового капіталу, порівняно з матеріальним.

В економічних дослідженнях зв'язок між вартістю кінцевої продукції та зазними затратами трудових та матеріальних чинників відображає виробнича функція. Категорія “виробнича функція” є більш економічна, аніж технологічна: “технологи не приймають на себе відповідальність за виробничу функцію... Вони розглядають виробничу функцію як концепцію економістів, і, як показує історія, майже всі виробничі функції, які були до останнього часу отримано, є справою економістів, а не інженерів”<sup>1</sup>. За визначенням Г.Б. Клейнера [4; с. 15], виробнича функція є економіко-статистичною моделлю процесу виробництва продукції у цій економічній системі та виражає закономірну кількісну залежність між кількісними показниками ресурсів та випуску. Перевагою використання функції Коба-Дугласа для відображення участі трудового та матеріального капіталу у формуванні загального результату діяльності підприємства є її структурна простота [2; с. 159], а в умовах авіакомпаній розробка моделі за цим алгоритмом відображатиме залежність натурального логарифму виручки від реалізації (**BP**) від витрат на працю (**L**) — зарплати працюючих, разом із відрахуваннями на соціальні заходи, і витрат на основний капітал (**K**) — вартості введених основних засобів та суми амортизаційних відрахувань:

$$BP = A \cdot K^a \cdot L^b,$$

<sup>1</sup> R.Dorfman, P.Samuelson, R.Solow, **Linear Programming and Economic Analysis**, McGraw Hill, 1958. – p.181.

де  $A$  – коефіцієнт ефективності технології послуг авіап перевезень, що характеризує не лише ефективність поєднання трудових та матеріальних ресурсів у виробничому процесі, але й визначає чутливість виробничо-організаційних механізмів підприємства до змін у платоспроможному попиті населення та підприємств на повітряні перевезення,

$a$  та  $b$  – ступеневі коефіцієнти, кількісне значення яких і визначає переваги або вузькі місця організаційно-економічного механізму підприємства для генерування суми доходу, потрібної на покриття всіх поточних затрат та створення, і можливості якісного розширення технологічної бази виробництва, насамперед поліпшення стану літальних апаратів та наземного обладнання, технічний стан якого впливає на безпеку польотів.

Результати побудови виробничих функцій аналізованих підприємств наведено у таблиці № 3, але варто зазначити, що встановлені тенденції є справедливими у разі прогнозування періоду, меншому ніж 4 роки (тобто до 2010 року), адже часовий ряд вихідних даних також охоплює чотирирічний період.

Таблиця 3.  
Розрахункові параметри виробничих функцій  
вітчизняних авіапідприємств

ПІДПРИЄМСТВО	ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ	$a+b$
ВАТ “Поділля-Авіа”	$VP=225,879 * L^{08} * K^{-0,37}$	0,43
ВАТ “Константа”	$VP=83,931 * 10^2 * L^{0,59} * K^{-0,03}$	0,56
ВАТ “Спец-Авіа”	$VP=0,583 * 10^2 * L^{1,03} * K^{0,16}$	1,19

ВАТ “Спец-Авіа”, на відміну від решти підприємств має сумарне значення показників при обсягах витрат на оплату праці та оновлення основних засобів більше одиниці **1,19**, що свідчить про випередження росту доходу при додатковому збільшенні витрат. Сума показників ступеня при чинниках капіталу й праці у моделях, розрахованих для ВАТ “Константа” та “Поділля-Авіа” менше за одиницю, що свідчить про відставання росту доходу цих підприємств, порівняно із зростанням витрат. Зазначену обставину можна пояснити в аспекті виконаних розрахунків значно вищим показником внеску трудового фактору у загальний результат, а з урахуванням специфіки авіапослуг – значно ширшим їх асортиментом. Крім повітряних перевезень пасажирів, вантажів та пошти, ВАТ “Спец-Авіа” на замовлення різних міністерств та відомств проводить авіапатрулювання

газопроводів, нафтопроводів та продуктопроводів, ліній електропередач, водоймищ, лісів, виконує авіційно-хімічні роботи з підкормки посівів та угідь, боротьбу з шкідниками та хворобами сільгоспослин та лісів.

Отже, забезпечення доходності оновленого основного капіталу можливо, виключно за умови перебудови організаційно-комерційного механізму цих підприємств, розширення послуг за повітряних перевезень, передусім через освоєння нових авіамаршрутів, підвищення якості обслуговування клієнтів, диверсифікації тарифів на перельоти пасажирів і вантажів. Про головну роль трудового капіталу, порівняно з матеріальним свідчить також більші значення показника ступеня при величині витрат на персонал, розраховані для всіх трьох авіапідприємств. Однак, відповідно до об'єктивних законів економічного зростання, витрати на оплату праці повинні збільшуватись повільніше, ніж продуктивність роботи персоналу, чим підтверджується правомірність висновків.

За рекомендаціями Г.Б. Клейнера [4, с. 136-137], за моделлю функції Коба-Дугласа можна оцінити величину втрат підприємства за рахунок використання недосконалої організаційно-збутової технології. Для розроблених рівнянь загальний алгоритм розрахунку втрат авіапідприємств ( $V_{\text{випр}_K}$ ) у разі оновлення основних засобів (зокрема, парку літальних апаратів) при наявному рівні віддачі працюючих виглядає так:

$$V_{\text{випр}_K} = A \cdot \left( \frac{\Delta K^{\frac{1}{2}} + \Delta L^{\frac{1}{2}}}{2} \right)^{\frac{2}{1-\alpha}}$$

, додаткові витрати на основний капітал та зарплату з нарахуваннями для персоналу.

Розрахунки за вищеподаною формулою стосовно найуспішнішого з вибірки ВАТ "Поділля-Авіа" показали, що при збільшенні вартості основного капіталу на **1 тис. грн.** і незмінності витрат на оплату праці та продуктивності роботи працюючих, в тому числі й через відсутність оновлення спектру авіа послуг чи політики їх реалізації призведе до зменшення доходу на **194 тис. грн.**, що становить майже **3 %** чистого доходу 2006 року. Найменш успішне ВАТ "Константа" за таких обставин нестиме втрати в розмірі **69 тис. грн.** на кожну додаткову тисячу витрат на оновлення капіталу, тобто **1,08 %** чистого доходу 2006 року, однак для неприбуткового підприємства будь-яке зменшення виручки неприпустиме. Натомість втрати доходу ВАТ "Спец-Авіа" відставатимуть від збільшення витрат на оновлення капіталу і складатимуть **385,6 грн.** на кожну додатково



витрачену тисячу гривень, що складає менше, ніж **0,01** % від чистої виручки 2006 року.

**Висновки й перспективи подальших досліджень** полягають у розробці економіко-математичних моделей оцінки скорочення фінансових витрат, пов'язаних із оновленням парку літальних апаратів та наземного обладнання, за рахунок інтенсифікації “людського фактору” та способів впровадження результатів теоретичних досліджень у практику організаційного та економічного управління авіакомпаніями. Також доцільно визначити можливі способи співпраці авіапідприємств із державою щодо надання авіа послуг у різних галузях народного господарства України: аерофотозйомки та авіа патрулювання. Крім того потребує негайного удосконалення державне регулювання взаємодії вітчизняних авіапідприємств із закордонними виробниками запчастин для авіаційної техніки, зокрема надання пільг при здійсненні подібних закупівель. Встановлення оптимальних розмірів митних та інших зборів вимагає ретельного наукового обґрунтування та підкріплення відповідними аналітичними моделями.

### Література

1. Амортизация и оптимальные сроки службы техники. Монография / Козьменко С.Н., Васильева Т.А., Ярошенко С.П. и др. — Суми: Деловые перспективы.
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемних Ю.М. Математические методы в экономике: Учебник / Под. общ. ред. д. э. н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. В.М. Ломоносова. — 4-е изд., стереотип. — М.: Издательство “Дело и Сервис”, 2004. — 368 с. — (Учебники МГУ им. М.В. Ломоносова).
3. Интриллигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. — М.: Прогресс, 1975.
4. Клейнер Г.Б., Производственные функции: теория, методы, применения. — М.: Финансы и статистика, 1986.
5. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины. Монография. — К.: Издательство “Феникс”, 2004. — 667 с.: ил. Библиогр. С. 659-666.
6. Лапин А.В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. — Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. — 360 с.
7. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
8. Савицька Г.В. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: Навч. посіб. — 2-ге вид, випр. і доп. — К.: Знання, 2005. — 662 с. — (Вища освіта ХХІ століття).
9. Саркисян С.А., Старик Д.Э. Экономика авиационной про-

мышленности: Учеб. для авиац. спец. вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1985. – 320 с.

10. Хачатрян С.Р. Прикладне методы математического моделирования экономических систем: Научно-методическое пособие. – М.: Экзамен, 2002.

11. [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua)

12. R.Dorfman, P.Samuelson, R.Solow, Linear Programming and Economic Analysis, McGraw Hill, 1958. – p.181.

**Станкевич Ю.Ю.,**  
*аспірант, ДВНЗ “Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана”*

## **ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ОТРИМАННЯ ДОХОДІВ СУЧАСНОГО ДОМОГОСПОДАРСТВА**

*У статті розглянуто різні підходи до трактування поняття “дохід домогосподарства”. Проаналізовано основні джерела отримання доходів домашніми господарствами. Визначено особливості матеріального становища українських сімейних домогосподарств.*

*In this article different approaches to the concept of “the household income” was considered. The basic sources of receiving income of household were analyzed. Also the features of the financial situation of Ukrainian family’s household were determined.*

На сучасному етапі розвитку української економіки особливої актуальності набуває питання зміцнення усіх секторів фінансової системи та підвищення ефективності її функціонування. Вітчизняний економіст О.Р. Романенко, структуруючи фінансову систему за її основними суб’єктами, виділяє такі компоненти у її будові як загальнодержавні фінанси, фінанси суб’єктів господарювання, фінанси домогосподарств [7, с. 22]. Серед зазначених суб’єктів саме розвиток домогосподарства найбільше впливає на добробут населення, на формування поведінки людей і на демографічну ситуацію в країні.

Основним критерієм визначення матеріального становища домашніх господарств є рівень їх доходів, на динаміку й структуру яких впливає ціла низка чинників, що характеризують політичну й соціально-економічну ситуацію в країні. Так, у перші роки незалежності нашої держави рівень доходів домогосподарств був надзвичайно низьким. До основних причин такої ситуації можна віднести:

- глибоку економічну кризу та поступове становлення ринкових відносин;
- гіперінфляцію;

– затримки або взагалі заборгованість з виплати заробітної плати тощо.

Такі обставини суттєво знижували реальні доходи сімей. Сьогодні процес формування доходів домогосподарства є складним явищем не тільки за своїм економічним змістом та призначенням, а й за джерелами створення. Причому ця складність значно посилилася з подальшим розвитком ринкових відносин. Тому аналіз матеріального становища українських домогосподарств є актуальною проблемою для сьогодення. Такий інтерес пояснюється тим фактом, що частина доходів, яка залишається у розпорядженні членів домогосподарства після сплати податків виступає основним джерелом, що визначає величину споживання та заощадження у межах домашнього господарства.

Незважаючи на підвищений інтерес науковців до вивчення сутності домогосподарства, особливостей формування його доходів, ця тема залишається малодослідженою в економічній літературі. Серед вчених, які займаються розглядом цієї проблематики, можна виділити: А. Сурінова, С. Панчишина, М. Махсма, І. Осипова, О. Осауленко тощо. Незначна кількість досліджень не відповідає тій ролі, яку на цьому етапі економічного розвитку нашої країни відіграють домогосподарства та їх внесок у розвиток економіки країни.

Тому головним завданням статті є комплексний аналіз основних джерел формування доходів домашнього господарства. Таке дослідження буде сприяти кращому розумінню сутності фінансів домогосподарств, які є одним із головних компонентів у фінансовій системі країни.

Сьогодні в економічній літературі ще не склалося єдиного підходу до визначення поняття “дохід” або “доходи домогосподарства” (населення). Так, наприклад, відомий англійський економіст Дж. Хікс запропонував таке визначення: “Дохід – максимальна кількість засобів, які можна витратити протягом певного періоду часу при умові, що, відповідно до очікувань, капітальна вартість (у грошовому вираженні) майбутніх надходжень буде залишатися незмінною” [9, с. 291]. У монографії С. Панчишина доходи населення розглядаються як “сукупність грошових коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період” [1, с. 8].

Відомий німецький економіст та статистик Петер фон дер Ліпше визначає дохід домогосподарства як суму, яку домашнє господарство може витратити, не зменшуючи реальну вартість свого майна [3, с. 459], а російський економіст В. Жеребін під доходами домогосподарства розуміє частину та відповідну їй

вартість продукту, що отримують домашні господарства внаслідок їх економічної діяльності [2, с. 37].

На основі аналізу запропонованих визначень, ми вважаємо, що під доходами домогосподарства можна розуміти частину національного доходу, який створюється членами домогосподарства й передбачає усю сукупність фінансових та натуральних ресурсів, якими вони можуть розпоряджатися для власного споживання та заощадження.

Поряд із великою кількістю підходів щодо визначення сутності поняття доходів домогосподарства існують різні погляди щодо визначення їх структури. Вітчизняний дослідник М. Махсма виділяє грошові, загальні та сукупні доходи домашнього господарства. Під грошовими доходами вчений розуміє доходи, що складаються з заробітної плати, пенсії, стипендії, доходів від підприємницької діяльності, від продажу сільськогосподарської продукції, від власності, всіх видів грошової допомоги, аліментів тощо. До загальних доходів, крім перерахованих статей, він включає вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, грошовий еквівалент допомоги від родичів. Сукупні ресурси домогосподарств, на думку вченого, формуються із загальних доходів і використання заощаджень, позик та повернутих домогосподарствам боргів [6, с. 48].

Російська дослідниця Н. Манохіна розрізняє грошовий та валовий доходи домашніх господарств. Під грошовим доходом вона розуміє обсяг грошових засобів, що присутній у домогосподарстві для забезпечення своїх витрат, створення збережень без залучення раніше заощаджених засобів, позичок, кредитів. Валовий дохід – це сума грошових доходів вартості натуральних надходжень продуктів харчування, а також наданих у натуральному вираженні дотацій та пільг [5, с. 29].

Існують різні джерела утворення доходів домашніх господарств. Їх класифікація залежить від багатьох чинників. Сьогодні в економічній літературі виділяють такі класифікаційні ознаки: за регіональним походженням, за економічним походженням, залежно від надійності надходження, від частоти надходжень та інші. Кожен із цих чинників відображає лише певну сторону механізму формування доходів домогосподарства, тому, ми вважаємо, що при визначенні джерел формування доходів потрібно враховувати всі можливі шляхи отримання прибутку або пільг. Адже лише такий комплексний підхід може дати цілісну та достовірну картину про основні джерела доходів сучасних українських домогосподарств. Отже, ми ви-

діляємо такі шляхи, за допомогою яких сімейні домогосподарства отримують доходи.

*Заробітна плата* – є найбільш суттєвим джерелом доходів для більшості людей і не тільки для українців. У ринковій економіці розвинутих країн заробітна плата становить до 70 % доходів, а в умовах перехідної економіки – близько 30 % потреб домогосподарства забезпечується за рахунок зарплатні, що отримана за основним місцем роботи [4, с. 55]. У структурі доходів українських домогосподарств частка заробітної плати постійно збільшується: у 2000 році вона становила 37,1 %, а у 2006 р. – 42,8 %. Отже, простежується підвищення значення заробітної плати у сукупності доходів домогосподарств. Проте її рівень українській економіці є незначним, порівняно з провідними країнами світу. Наприклад, у Великій Британії заробітна плата у сукупних доходах домогосподарств становить 65 %, Німеччині – 64 %, Італії – 52 %, США – 53 %, Японії – 69 %, Франції – 58 % [1, с. 8].

В Україні рівень заробітної плати суттєво відрізняється за регіонами та галузями господарства. Наприклад, за офіційними даними, середньомісячна номінальна заробітна плата у Києві у 2006 році становила 1729 грн. – це найвищий показник у країні, у Тернопільській області такий показник вдвічі менший і становить 727 грн. У 2006 році найбільша офіційна заробітна плата була у працівників авіаційного транспорту та фінансистів 2053 грн. та 2050 грн. відповідно, найменша у сільському господарстві – 581 грн. [8, с. 392-411].

*Трансферти* – доходи домогосподарств, які вони отримують від інших домогосподарств (допомога родичів, грошові перекази з-за кордону, аліменти), держави (пенсії, стипендії, допомога з безробіття, у зв'язку з народженням та вихованням дитини, тимчасовою непрацездатністю, призначення премій та грантів, допомога для переселенців), різного роду соціальних фондів (дотації на путівки в санаторії, будинки відпочинку, дитячі табори) тощо. Частка соціальних трансфертів постійно збільшується: від 23,3 % у 2000 році до 30,8 % у 2006 році [10, с. 411]. Поряд із позитивними моментами трансфертів (зростання матеріальних доходів членів домашніх господарств) існують і негативні, серед яких можна виділити збільшення податків та зниження стимулів до праці.

*Доходи від підприємницької діяльності та самозанятості* – передбачають прибуток від індивідуальної трудової та підприємницької діяльності домогосподарств, до якої можна віднести надання різного роду послуг (ремонт та пошив одягу, взуття,

комп'ютерний набір текстів, викладацьку діяльність, ремонт квартир, побутової техніки, транспортні перевезення тощо), торгівлю (продаж власноруч виготовлених товарів, торгово-посередницьку діяльність та продаж товарів, що були накопичені раніше) та сімейний бізнес. У 2006 році у сукупній структурі ресурсів домогосподарств такі доходи становили 4,6 %, що дещо більше ніж у 2000 – 2,4 % [10, с. 411]. Такі цифри свідчать про адаптацію українців до ринкової економіки, а також про розширення видів та масштабів індивідуальної трудової діяльності.

*Доходи від продажу сільськогосподарської продукції* – дохід від продажу продуктів рослинництва та тваринництва, що вирощені членами домогосподарства (міськими чи селянськими) на власній земельній ділянці. У 2006 році їх частина становила 3,8 %, порівняно з 5,3 % у 2000 році [10, с. 411]. Таке зменшення відбулося внаслідок збільшення частки заробітної плати у структурі доходів, яка характеризує зростання матеріального становища пересічного українця, а також неможливості окремих домогосподарств конкурувати на ринку з великими підприємствами, що працюють в аграрній сфері.

*Доходи від власності* – доходи від володіння цінними паперами (наприклад, облігації, акції, векселя тощо) та банківських депозитів (поточні та строкові вклади, ощадні та депозитні сертифікати). До такого виду доходів зараховують прибуток отриманий від передачі в оренду житлової площі, дач, земельних ділянок, інструментів, автомобілів. Доходи від власності не передбачають безпосереднього застосування праці, але створюють значну фінансову підтримку для економічного зміцнення домогосподарств.

Також до джерел отримання доходів домогосподарства можна зарахувати такі: виграші в лотереї, спонсорську допомогу, страхові виплати, грошові позики, спадщину тощо. До особливого виду отримання доходів домогосподарства можна віднести “невидимий” дохід. Він передбачає витрати держави на охорону здоров'я, освіту, пільги на товари та послуги, якими користуються члени домашнього господарства. Визначити вартість спожитих таким чином товарів та послуг дуже важко. Для домогосподарства використання таких послуг є значною економією дохідної частини сімейного бюджету та збільшенням грошових ресурсів для інших потреб.

Характеризуючи основні види доходів домогосподарств, слід зазначити, що останні суттєво відрізняються за частотою надходжень. Серед них можна виділити:

- 1) постійні (заробітна плата, пенсії, стипендії тощо);

2) періодичні (доходи від володіння цінними паперами, гонорари);

3) випадкові (лотерейні виграші).

За надійністю надходжень розрізняють такі види доходів домашніх господарств:

1) гарантовані (пенсії);

2) умовно-гарантовані (заробітна плата);

3) негарантовані (гонорари, комісійні винагороди).

Потрібно зауважити, що перераховані джерела формування доходів домогосподарств належать до офіційних або легальних. Поряд з ними в процесі переходу до ринкової економіки виникли також тіньові та кримінальні доходи домашніх господарств. Їх частина не тільки не розраховується Державним комітетом статистики, але й не включається при формуванні фінансових ресурсів держави.

За даними, що враховують офіційні та тіньові доходи, у 2006 році середньомісячний дохід середнього домогосподарства в Україні в цілому виріс на 37 % та склав приблизно 480 доларів. Проте, якщо в 2004 році різниця між домогосподарством з високим рівнем доходу та низьким становила 7 разів, то протягом 2006 року вона збільшилась до 11 разів [2].

Доходи домогосподарств є найкращим інструментом для виміру добробуту населення. Ринкова економіка орієнтує домашні господарства на підвищення свого матеріального становища, у першу чергу за рахунок збільшення трудової активності, ініціативи, підприємливості. Поряд з цим держава бере на себе підтримку соціально незахищених груп населення, які потребують державних гарантій у забезпеченні їх мінімальних потреб.

Таким чином, доходи домогосподарств суттєво впливають на матеріальне становище українських сімей, а також посідають значне місце у фінансовій системі. Тому, ми вважаємо, що першочерговими завданнями уряду повинні стати:

1) розробка заходів щодо зниження частки тіньових та кримінальних доходів;

2) створення сприятливої нормативно-правової бази для функціонування домогосподарств.

Саме такі заходи, на нашу думку, призведуть до збільшення офіційних доходів домогосподарств та зміцнення фінансової системи нашої країни в цілому.



## Література

1. Доходи на заощадження в перехідній економіці України / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 406 с.
2. Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки / В.М. Жеребин, А.Н. Романов. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 592 с.
3. Лишпе фон П. Экономическая статистика. – Штутгарт, ФСУ ФРГ, 1995. – Т. 1. – 629 с.
4. Манохина Н.В. Домохозяйство как субъект экономических отношений. – Саратов: СГСЭУ, 2001. – 112 с.
5. Манохина Н.В. Финансовое состояние домашних хозяйств как экономического субъекта // Финансы. – 2002. – № 9. – С. 29 – 31.
6. Махсма М. Доходи і витрати домогосподарств України // Економіка і управління. – 2002. – № 2. – С. 47 – 53.
7. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 312 с.
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленко. – К.: Вид-во “Консультант”, 2007. – 551 с.
9. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтлова. – М.: Прогресс, 1993. – 487 с.
10. <http://itware.com.ua/pr/15411/>

**Степаненко Л.А.,**

*аспірант Київського національного економічного університету  
ім. Вадима Гетьмана*

## **ФІНАНСУВАННЯ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ СИСТЕМИ ДЕРЖВОДГОСПУ**

*Наведені результати дослідження стану фінансування ремонту основних засобів бюджетними організаціями системи держводгоспу. Визначено основні проблеми під час проведення капітального та поточного ремонтів, а також шляхи їх подолання.*

*Investigation results of stage in financing repairing work of the main means of production by the state-run organizations in the system of water management have been given. The main problems in the cause of current and thorough repairs as well as the ways of their solution have been determined.*

**Підвищення ефективності використання** основних засобів підприємства є одним із основних питань у період переходу до сучасних ринкових відносин.

Основні засоби бюджетної установи – це матеріальні цінності, які використовуються у діяльності установи протягом періоду, що перевищує один рік, і вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом [1].

У зв'язку з цим, ремонт основних засобів є необхідною умовою виробничого процесу, а особливо у водогосподарчій галузі. Від своєчасності та якості ремонту залежить ефективність використання виробничих засобів в організаціях та управліннях, а також конкурентоспроможність на ринку водогосподарчих послуг. Отже, від вирішення цієї проблеми залежить не лише фінансовий стан бюджетної організації, а й виконання кошторису.

**Розкриттям сутності ремонтів** основних засобів, а також особливостей їх фінансування займалися такі видатні українські вчені, як М.В. Кужельний, А. М. Поддєрьогін, а також такі автори, як С.В. Свірко, П.Й. Атамас, А. Панкевич, М. Зварич.

**Методами дослідження** фінансування ремонтів основних

засобів є спосіб проникнення у зміст проблеми, що вивчається. До цих методів відносяться наукові способи вивчення, дослідження та опрацювання фінансово-економічної інформації за даними бюджетних установ Держводгоспу України.

**Метою цієї статті є аналіз** стану фінансування ремонтів основних засобів державними установами водогосподарчої галузі на цьому етапі, а також визначення чинників, які негативно впливають на повноцінне та ефективне проведення ремонтів в ході підвищення експлуатаційних якостей основних засобів.

**Особи, відповідальні за експлуатацію та збереження основних засобів**, повинні забезпечити своєчасне, повне і якісне виконання усіх правил їх технічного обслуговування і ремонту, необхідних для підтримання (поновлення) експлуатаційних властивостей цих засобів. Своєчасний ремонт запобігає передчасному зносу основних засобів та їх вибуттю, продовжує термін служби, підвищує виробничу потужність та скорочує потребу в нових фінансуваннях.

За обсягом і характером виконуваних ремонтних робіт, ремонти поділяють на поточні та капітальні. Перелік робіт, що належать до того чи іншого виду ремонту визначають за відповідними нормативними документами. Капітальні і поточні ремонти відрізняються складністю, обсягом, термінами виконання та періодичністю проведення.

Поточний ремонт здійснюється для забезпечення роботи основних виробничих засобів і полягає в усуненні окремих пошкоджень основних засобів і їх заміні або поновленні їхніх окремих частин.

Капітальний ремонт проводиться для відновлення виробничого ресурсу основних засобів. При цьому здійснюється, як правило, повне розбирання засобу, виявлення дефектів, контроль технічного стану, власне ремонт, складання устаткування після ремонту, його регулювання та випробування [2]. Поточні ремонти можуть проводитися декілька разів на рік, а капітальні – як правило, не частіше одного разу на рік (або й рідше).

Формування економічного механізму фінансування ремонтів основних засобів у водогосподарській галузі здійснюється згідно з Законом України „Про Загальнодержавну програму розвитку водного господарства” [3], і є одним з головних шляхів реалізації основних принципів розвитку водного господарства. Виконання таких головних завдань управліннь водного господарства, як:

- забезпечення подачі води в необхідній кількості;
- виконання робіт, пов’язаних з пропуском повеней;

– безперербійне раціональне забезпечення об'єктів і споруд каналів електроенергією і зв'язком;

– підтримка у технічно-справному стані усіх комплексів об'єктів і споруд;

тісно пов'язане з використанням виробничих основних засобів, а отже і з їх ремонтом. Основні засоби управлінь складаються з русел каналів, гідротехнічних споруд, насосних станцій, мостів через канали, промислові й адміністративні будівлі, засоби зв'язку та лінії електропередач, експлуатаційні дороги. Виконання основних функцій і завдань управлінь залежить від стану меліоративних систем і споруд, а також – від фінансування ремонтних робіт.

Фінансування ремонтних робіт управлінь і організації Держводгоспу України здійснюється згідно з Положенням „Про проведення планово-попереджувальних ремонтів меліоративних систем і споруд”, затвердженого наказом Держводгоспу України від 1 жовтня 1999 р., № 151 [4]. Дані про обсяги виконання ремонтних робіт заносяться до журналу з нагляду за технічним станом меліоративних систем і споруд. При цьому до поточного ремонту зараховують роботи із систематичного і своєчасного захисту елементів споруд, які виконуються регулярно протягом року за графіками. До капітального ремонту належать роботи, у процесі яких проводиться повне або часткове відновлення споруди, або її елементів на більш міцні й економічні кошторисна вартість яких становить не менше 20 % від початкової балансової вартості об'єкта ремонту.

Джерелом покриття витрат на здійснення ремонтів є бюджетні асигнування та кошти власників меліоративних об'єктів. При цьому розподіл видатків здійснюється шляхом планування комплексу витрат:

– на проведення капітального ремонту, відповідно до затвердженої проектно-кошторисної документації;

– на поточний ремонт на основі описів, поточних і позачергових оглядів об'єктів, споруд та оцінних відомостей;

– на об'єктах внутрішньогосподарських меліоративних систем у відповідності.

Витрати плануються згідно з Тимчасовим положенням про технічне обслуговування внутрішньогосподарських меліоративних систем України.

Фінансування заходів з утримання та відновлення меліоративних систем здійснюється за рахунок коштів загального і спеціального фондів (табл. 1).

Таблиця 1.  
Фінансування заходів з утримання та відновлення  
меліоративних систем за джерелами (на прикладі Управління  
каналу Дніпро-Інгулець) (тис. грн.)

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Загальний фонд	866,5	763,2	759,2	1216,2	1519,8	1885,4	2296,8	2519,0
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Спеціальний фонд	1292,2	985,6	5427,8	89,0	3626,6	3016,1	4325,5	5046,0

З таблиці видно, що питома частка фінансування ремонтів за рахунок загального фонду менша ніж за рахунок спеціального фонду, тобто власних доходів бюджетної установи. Цей принцип розподілу ґрунтується на послідовності економічного зв'язку витрат і доходів, з одного боку, та видатків і доходів, з іншого. Тобто, якщо витрати, пов'язані з ремонтом, здійснюються за рахунок спеціального фонду, то наслідок цього вони зумовлюють отримання доходів за спеціальним фондом, у свою чергу, здійснення видатків на загальну діяльність установи (з включенням ремонтних робіт) за рахунок бюджетних коштів не має на меті отримання доходів за загальним фондом, а навпаки – кошти бюджету виділяються для здійснення зазначених видатків.

Роботи з технічного обслуговування і ремонту внутрішньогосподарської мережі та споруд здійснюються на підставі договору між водогосподарською організацією і землекористувачами за рахунок коштів замовника.

Джерелами фінансування робіт з капітального ремонту є бюджетні кошти. Проектно-кошторисна документація на капітальний ремонт складних та функціонально-важливих об'єктів загальною вартістю ремонтних робіт 200 тисяч гривень і більше розробляється на конкурсній (тендерній) основі. Фінансування капітальних ремонтів за рахунок загального фонду подано в таблиці 2.

*Таблиця 2.*  
*Фінансування капітальних ремонтів за рахунок загального фонду (на прикладі УКДІ) (тис. грн.)*

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>1</b>	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>1</b>	2	3	4	5	6	7	8	9
Виконано	120	54	901,6	43,7	620,6	348	675,3	796,7
Профінансовано	120	54	0	43,7	45	0	0	0

З таблиці видно, що за останні три роки фінансування з бюджету капітальних ремонтів повністю припинено. Капітальні ремонти проводяться лише за рахунок спеціального фонду. На сьогодні тендерне законодавство не досконале, і тому проведення тендерних торгів вимагає великої кількості бюджетних коштів, яких, на жаль, організації водного господарства не отримують, а власних коштів зі спеціального фонду не вистачає. Для виходу зі скрутного становища, управління проводять лише капітальні ремонти вартістю до 200 тисяч гривень шляхом проведення цінових запитів, що дозволяє уникнути проведення тендерних торгів. Інколи капітальні ремонти ділять пооб'єктно, що теж дозволяє уникнути проведення тендерних торгів. Але 60 відсотків виробничих основних засобів вимагають негайних капітальних ремонтів вартістю більше ніж 300 тисяч гривень, їх знос сягнув 100 відсоткової межі. Тому ситуацію, яка склалася у водному господарстві, можна вважати критичною.

Роботи з поточного ремонту міжгосподарських мереж і споруд, розробка технічної документації, а також технічне обслуговування фінансуються з відповідного бюджету – державного чи місцевого, за рахунок якого утримується організація в цілому. Поточні ремонти за вартістю дешевші, ніж капітальні. Крім того, вони проводяться кілька разів на рік, повторюючись щорічно, що дає змогу поетапно їх планування. Фінансування ремонтів частково відрізняється від запланованих обсягів, це видно з таблиці 3. Але, незважаючи на рівень фінансування поточних ремонтів, потрібно знаходити додаткові шляхи вирішення проблем, які дозволять проводити фінансування ремонтів повністю.

Таблиця 3.  
Фінансування поточних ремонтів за рахунок загального фонду  
(на прикладі УКДІ) (тис. грн.)

Роки	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Профінансовано	47,65	53,8	31	63,9	137,3	100,9	78,9	155,1
Виконано	107,4	78,3	110,5	80,4	224,3	190,7	133,2	223,3

**Відповідно до кола завдань** вітчизняної підсистеми бухгалтерського обліку в бюджетних установах за напрямом „необоротні активи”, головним серед них є: контроль за збереженням та ефективним використанням кожного з об’єктів необоротних активів [5, с.106]. Відповідальність же за розмежування видатків, пов’язаних з ремонтом, на поточні та капітальні покладається виключно на розпорядника та одержувача бюджетних коштів. Тому для вирішення проблем фінансування ремонту основних засобів бюджетними організаціями системи держводгоспу і покращення ситуації, яка склалася сьогодні, пропонується таке:

- 1) повний перегляд тендерного законодавства, зобов’язковою зміною граничних сум;
- 2) відмова від застосування тендерних торгів при проведенні капітальних ремонтів;
- 3) введення повноцінної плати за використання водних ресурсів. Плата повинна стати одним із головних джерел фінансування ремонтних робіт, реконструкцій і підтримання належного стану об’єктів, що експлуатуються водогосподарськими організаціями;
- 4) застосування капітальних трансфертів для проведення капітальних ремонтів на об’єктах, які потребують негайного проведення ремонтних робіт;
- 5) перегляд податкового законодавства, а саме введення податкових пільг для учасників тендерних торгів;
- 6) створення цільових програм для підтримання робочого стану основних засобів, а також їх повної заміни на державному рівні;
- 7) зменшення витрат на ремонт основних засобів може зумовити збільшення інших витрат, наприклад, на паливо, паливомастильні матеріали або оплату праці.

## Література

1. Атамас П.Й. Основи обліку в бюджетних установах: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – С. 140.
2. А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, та ін. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид.. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
3. Закон України „Про Загальнодержавну програму розвитку водного господарства”. Прийнятий 17 січня 2002 р.
4. Положення „Про проведення планово-попереджувальних ремонтів меліоративних систем і споруд”, затвердженого наказом Держводгоспу України від 1 жовтня 1999 р., № 151.
5. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 244 с.
6. Сташук В.А. Еколого-економічні основи басейнового управління водними ресурсами. – Дніпропетровськ: ВАТ „Видавництво „Зоря””, 2006. – 480 с.



**Сявавко М. С.,**

*д.ф.-м.н. Львівського державного інституту новітніх технологій та управління*

**Рибицька О. М.,**

*к.ф.-м.н. Львівського державного інституту новітніх технологій та управління*

## НЕЧІТКА СТАТИСТИКА ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

*У статті стисло викладено потребу розробки нових методів математичного опису економічної інформації, що характеризується високим рівнем невизначеності, а також подано один із можливих підходів, який ґрунтується на узагальненні поняття "міри" та побудови нечітких мір, незалежних від низки обмежень ймовірнісної міри.*

*The article outlines the necessity to develop the new methods of mathematical description of economic information, which is characterized by a high level of uncertainty. The authors offer one of the possible approaches, which is based on generalization of concept of measure and forming of vague measures, which are independent from a lot of obstacles of probability measure.*

За останній час зросла потреба розробки нових методів математичного опису економічної інформації, що характеризується високим рівнем невизначеності. Один із можливих підходів ґрунтується на узагальненні поняття міри та побудови нечітких мір, незалежних від низки обмежень ймовірнісної міри. У 1972 році японські вчені Сугено і Цукамото на засадах нечіткої міри ввели поняття "нечіткого інтеграла", що ознаменував собою появу другого етапу розвитку математичної статистики, а саме нечіткої статистики.

**Вступ.** Ще в курсі шкільної геометрії ми познайомилися з поняттями "довжини відрізка", "площі плоскої фігури" та "об'єму тіла".

Однак, коли мова йтиме про довільну обмежену множину точок, то замість слів "довжина", "площа", "об'єм", ми вживаємо більш загальне поняття "міра множини".

Серед важливих мір класичного характеру є введена у 1880

році міра Жордана та у 1902 році міра Лебега, що узагальнює першу. Серед мір Лебега практичного звучання набула міра ймовірності або розподіл ймовірності. Ця міра є фундаментом класичного розвитку математичної статистики. Нагадаємо, що мірою ймовірності є дійсна невід'ємна функція  $P$  із класу  $A$  підмножин (подій) непустої множини  $\Omega$  (множина елементарних подій), що утворюють борелівське поле (тобто замкнене відносно теоретико-множинних операцій, що виконуються серед численних чисел), така, дія якої характеризується такими співвідношеннями:

$$P(\Omega) = 1, \quad P(\bigcup_{i=1}^{\infty} A_i) = \sum_{i=1}^{\infty} P(A_i), \quad (1)$$

для  $A_i$  і  $A_j = \emptyset$  за  $i \neq j$  (зчисленна адитивність).

Серед прикладів ймовірнісної міри виділимо дискретний пуасонівський розподіл ймовірностей

$$P(\{k\}) = \frac{\lambda^k}{k!} e^{-\lambda}.$$

Тут  $\Omega = \{1, 2, 3, \dots\}$ ,  $A$  клас підмножин із  $\Omega$ ,  $\lambda > 0$ .

Із неперервних ймовірнісних мір вкажемо на нормальний розподіл ймовірності. Нехай  $\Omega = R$  (дійсна пряма), а  $A$  клас борелівських підмножин із  $R$ . Тоді міра

$$P(A) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_A e^{-x^2/2} dx$$

визначає нормальний розподіл ймовірності.

Оскільки реальна поведінка людини зазвичай [1] протирічить припущенню про адитивність мір (1), які вона використовує при оцінці мір, науковці [2, 3] були змушені ввести більш загальне поняття, аніж поняття ймовірнісного розподілу. Потрібно було 70 років, щоб виникло нове поняття – поняття "нечіткої міри".

Нечіткі міри забезпечують більш повне представлення вхідних даних для моделювання реальних процесів із врахуванням модальності інформаційних одиниць. Зауважимо, що модальність є граматичною категорією, що виражає відношення змісту висловлювання до об'єктивної дійсності. Модальність – це характеристика думки, яка залежить від того, що в судженні стверджується (можливість, вірогідність, визначеність, правдоподібність, достовірність, довір'я, необізнаність тощо).

Невизначеність опису процесів управління в економіці формально можна представити через деяку універсальну множину (базову шкалу, універсум)  $X$ . Її елементами можуть бути, наприклад, результати рішення або експерименту (прогноз погоди, купівля автомобіля, показники проекту), діапазон зміни

фізичної величини, можливі семантичні (означальні, змістовні) значення виразу. Невизначеність полягає в тому, що точно невідомо, який елемент  $x \in X$  насправді мав, чи буде мати, місце. Конкретна інтерпретація невизначеності може бути різноманітна – залежно від фізичної природи універсальної множини:

– *неабсолютна істинність* деякого вислову, або відмінна від одиниці ймовірність деякої події;

– *неповна впевненість* особи, що приймає рішення, в своїх діях;

– *часткова належність* деякій підмножині, що важлива при використанні нечіткої інформації.

Результати досліджень Г. Шефера [4] засвідчили можливість з єдиних позицій підійти до питань формального представлення невизначеності в математичних моделях. Якщо говорити більш конкретно, то використання нечітких мір дозволяє перейти до єдиного математичного опису чітких, ймовірнісних та нечітких вхідних даних [5], використовувати при моделюванні складних процесів усю доступну інформацію, враховувати синергетичні ефекти, вплив суб'єктивних рішень, що, без сумніву, підвищить достовірність та якість прийнятих рішень. Виникла *теорія свідчень (theory of evidence)*. Поняття свідчення в цій теорії – це довільний опис ситуацій, що містять невизначеність, через певний набір висловлювань.

### 1.1. Розподіл впевненості.

У роботі [4] для виміру міри (ступеня) визначеності автор пропонує використовувати деяку одиничну *масу впевненості*, розподілену між елементами множини та її підмножинами. Якщо при цьому вся маса впевненості повністю зосереджена у фіксованому елементі  $x_0 \in X$ , то говоритимемо про ситуацію *повної визначеності*. Якщо ж вона розподілена хоча б між двома точками  $x_1, x_2 \in X$ , то вже виникає деяка *невизначеність*.

Розподіл впевненості може мати різноманітний вигляд. Г. Шефер запропонував наступну геометричну інтерпретацію. Наприклад, якщо множину зобразити у вигляді набору точок, то впевненість можна відобразити у вигляді мас, закріплених за цими точками (рис. 1).

У найпростішому випадку маси закріплені в точках жорстко. На рис. 1 кожна з точок, що складає множину  $X = \{x_1, x_2, x_3\}$ , володіє жорстко закріпленою масою. Але деяка маса впевненості може не тільки бути жорстко закріпленою за однією точкою, але й відноситися відразу до декількох точок одночасно. Це відповідає масі, що вільно переміщується між цими точками, тобто маса відноситься одночасно до будь-якої з них.

Цей випадок відповідає сильній невизначеності: вся множина розбита на класи еквівалентності (підмножини), можливо такі, що перетинаються, між якими розподілена впевненість.

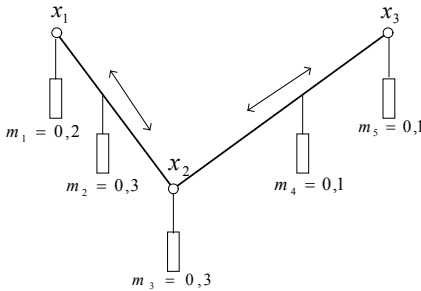


Рис. 1. Геометрична інтерпретація розподілу впевненості

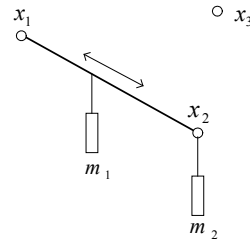


Рис. 2. Геометрична інтерпретація розподілу з невідомими масами впевненості

Наприклад, якщо ми на 90 % впевнені в тому, що придбаний нами грузинський коньяк не підроблений, то маса впевненості  $m_1=0,9$  стосується усіх грузинських коньяків, а маса  $m_2=0,1$  – усіх інших марок коньяків, причому більш докладний розподіл невідомий.

У такому підході вся невизначеність зводиться до того чи іншого способу розподілу мас впевненості. Зауважимо, що на рис. 1 усі маси точно відомі, але наявна невизначеність – невідомо, за якими елементами множини  $X$  закріплені маси  $m_2$  і  $m_4$ ; перша з них закріплена за підмножиною  $\{x_1, x_2\}$ , друга – за  $\{x_2, x_3\}$ .

Тим не менше, в окремих випадках деякі висновки можна зробити навіть за невідомих мас впевненості тільки на підставі їх розподілу. Ось, на рис. 2 маси  $m_1$  і  $m_2$  невідомі, але тут можливий висновок, що не існує жодної абсолютної впевненості в  $x_3$ , тоді як певні докази на користь  $x_1$  і  $x_2$  наявні, причому на користь  $x_2$  їх більше – завдяки масі  $m_2$ , що безпосередньо закріплена за  $x_2$ . Ситуація, що зображена на рис. 2, належить до так званого *узгодженого розподілу впевненості*. Тільки в подібних випадках можна порівнювати ступені впевненості для того чи іншого елемента множини  $X$ , не знаючи самих мас впевненості. У всіх інших випадках маси впевненості повинні бути відомі, оскільки інші варіанти рівнозначні повній невизначеності.

За означенням із роботи [4], *розподілом впевненості* називають функцію вигляду

$$m: X \rightarrow [0, 1], \quad (2)$$

яка володіє властивостями

$$m(\emptyset)=0; \sum_{A \in X} m(A)=1 .$$

При цьому  $m(A)$  виражає ступінь (міру) впевненості, віднесену до множини в цілому; якщо за окремими елементами або підмножинами множини  $A$  ще закріплені окремі маси впевненості, то в  $m(A)$  вони не входять. Так, для прикладу, що зображений на рис. 1, маємо:

$$\begin{array}{l} A \{x_1\} \{x_2\} \{x_3\} \{x_1, x_2\} \{x_2, x_3\} \{x_1, x_3\} X \\ m(A) \left| \begin{array}{cccccc} 0 & 0,2 & 0,3 & 0,1 & 0,3 & 0,1 & 0 & 0 \end{array} \right. \end{array}$$

Якщо  $m(A) > 0$ , тоді підмножину  $A \subseteq X$  називають *фокальним елементом розподілу впевненості* на множині  $X$ . Сукупність усіх фокальних елементів розподілу впевненості називають її *ядром*. Так, на рис. 1 ядро розподілу впевненості складають підмножини  $\{x_1\}$   $\{x_2\}$   $\{x_3\}$   $\{x_1, x_2\}$   $\{x_2, x_3\}$ , а для рис. 2 – відповідно  $\{x_2\}$   $\{x_1, x_2\}$ . Надалі їх позначатимемо символом  $E_p$ ,  $p = 1, N$ .

### 1.2. Нечіткі міри.

Нехай задана певна базова шкала (універсум)  $X$ . Надалі множину всіх підмножин називатимемо булеаном. Його позначатимемо символом  $B(X)$ .

Як приклад, візьмемо дискретну множину трьох точок  $X = \{x_1, x_2, x_3\}$ . Її булеаном буде множина

$$B(X) = \{ \emptyset \{x_1\} \{x_2\} \{x_3\} \{x_1, x_2\} \{x_2, x_3\} \{x_1, x_3\} X \}.$$

Нехай тут  $A = \{x_1\}$ ,  $B = \{x_1, x_2\}$ . Тоді  $A, B \in B$ ,  $A \subseteq B$ .

**Означення 1.** Нечіткою мірою  $g(\cdot)$  називається функція множини, що визначена на  $B$  та володіє такими властивостями:

а)  $g(\emptyset) = 0$ ,  $g(X) = 1$  (обмеженість);

б) якщо  $A, B \subseteq B$  і  $A \subseteq B$ , тоді  $g(A) \leq g(B)$  (монотонність);

в) якщо  $F_n \subseteq B$  для всіх  $1 \leq n < \infty$  і послідовність  $\{F_n\}$  монотонна (в сенсі включення), тоді  $\lim_{n \rightarrow \infty} g(F_n) = g(\lim_{n \rightarrow \infty} F_n)$  (неперервність).

Надалі трійку  $X, B, g$  називатимемо простором нечіткої міри, а  $g$  – нечіткою мірою на  $(X, B)$ .

Нехай  $A \subseteq X$ . Тоді вираз  $g(A)$  встановлює міру, котра характеризує ступінь нечіткості  $A$  стосовно  $X$ , тобто оцінку нечіткості судження “ $A \subseteq X$ ” (ступінь суб’єктивної сумісності  $A$  в  $X$ ).

Надалі переконаємось також у тому, що в загальному випадку для нечіткої міри не обов’язково повинна виконуватись умова адитивності:

$$g(A, Y, B) \neq g(A) + g(B) \text{ для } A \cap B = \emptyset .$$

Таким чином, нечітка міра є однопараметричним розширенням ймовірнісної міри.

З математичного погляду, означення 1 не суворо конструктивне, тому часто замість булеана  $B$  розглядають поле борелівських підмножин множини  $X$  (мінімальна  $\sigma$ -алгебра, що

містить усі відкриті підмножини множини  $X$ ). Використання  $\sigma$ -алгебри підмножин для обмежених або компактних універсумів  $X$  не приводить у теорії нечітких множин до концептуальних протиріч.

Серед прикладів нечітких мір вкажемо на такі міри: міра Дірака, суперадитивна міра довір'я, субадитивна міра правдоподібності, міра ймовірності,  $g_x$ -міра Сугено,  $g_v$ -міра Цукамото, міра можливості та міра необхідності.

Для функції довір'я (*belief function*) ступінь довіри вислову  $A (A \neq \emptyset)$ , яке є істинним, не обов'язково дорівнює 1. Це означає, що сума ступенів довір'я вислову  $A$  та його заперечення  $\bar{A}$  також не обов'язково дорівнює 1, а може бути або рівною, або меншою за 1. Іншими словами, коли вислів  $A (A \neq \emptyset)$  є істинним з певною мірою  $s \in [0, 1]$ , його міра невизначеності виражається через функцію

$$\forall B \in \square: Bel(B) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } B = X, \\ s, & \text{якщо } B \supset A, B \neq X, \\ 0, & \text{якщо } B \neq A. \end{cases} \quad (3)$$

Якщо в (3)  $s=1$ , то одержимо міру, яку називають мірою визначеності, що зосереджена на  $A$ . Цей випадок відповідає *детермінованій ситуації* (міра повної впевненості).

Якщо в (3)  $s=0$  або  $A=X$ , тоді  $Bel(B)$  називають пустою функцією довір'я (повне незнання).

Для прикладу, що зображений на рис.1:

$A$	$\emptyset$	$\{x_1\}$	$\{x_2\}$	$\{x_3\}$	$\{x_1, x_2\}$	$\{x_2, x_3\}$	$\{x_1, x_3\}$	$X$
$BelA$	0	0,2	0,3	0,1	0,8	0,5	0,3	1

Як бачимо, функцію  $Bel: X \rightarrow [0, 1]$  можна визначити так:

$$Bel(A) = \sum_{B \subseteq A} m(B) \text{ для всіх } A \subseteq X, (4)$$

тобто з допомогою сумування маси впевненості  $m(A)$ , що точно відноситься до множини  $m(B)$ , а також мас впевненості, що відносяться до підмножин  $B \subseteq A$ .

Задаючи функцію впевненості, можна встановити і декілька допоміжних характеристик:

*міру невпевності* в  $A \subseteq X$

$$Dou(A) = Bel(\bar{A}) \quad ;$$

*міру правдоподібності*  $Pl$  (*plausibility measure*) множини  $A$

$$P(A) = 1 - Dou(A) = 1 - Bel(\bar{A}) = \sum_{\substack{A \cap B = \emptyset \\ B \subseteq X}} m(B) \quad (5)$$

$Bel(A)$  ступінь впевненості в множині  $A$  – загальна маса, що залишається, якщо з множини  $X$  вилучити всі елементи, що не входять в  $A$ , разом із закріпленими за ними масами;

$Pl(A)$  – загальна маса, яку можна зсунути до елементів множини  $A$ .

Для прикладу, що зображений на рис.1,

$$\begin{array}{c|cccccccc} A & \emptyset & \{x_1\} & \{x_2\} & \{x_3\} & \{x_1, x_2\} & \{x_2, x_3\} & \{x_1, x_3\} & X \\ \hline Pl(A) & 0 & 0,5 & 0,7 & 0,2 & 0,9 & 0,8 & 0,7 & 1 \end{array}$$

За аналогією з теорією ймовірності величини  $Bel(A)$  і  $Pl(A)$  одержали відповідно назви:  $P^*(A)$  – нижня і  $P^*(A)$  верхня ймовірності множини  $A \subseteq X$  в тому сенсі, що допускається існування деякої істинної ймовірності  $P(A)$ :

$$Bel(A) = p_*(A) \leq P(A) \leq P^*(A) = Pl(A).$$

Граничним випадком нечітких мір є міра можливості *Poss* (*possibility*) та міра необхідності *Ness* (*necessary*). Для них виконуються рівності:

$$m(A \cup B) = \max(m(A), m(B)) = Poss,$$

$$m(A \cap B) = \min(m(A), m(B)) = Ness$$

Через те, що міра можливості є нечіткою мірою правдоподібності, а міра необхідності – мірою довір'я, то для них справедлива умова двоїстості:

$$\forall A \subseteq X : Poss(A) = 1 - Ness(X \setminus A) \quad (6)$$

Цей вираз стверджує, що подія необхідна, коли для неї протилежна подія неможлива. Мірам можливості відповідають стратегії оптиміста, мірам необхідності – стратегії песиміста.

Для нечітких мір існує взаємозв'язок:

$$Ness \leq Bel \leq P \leq Pl \leq Poss \quad (7)$$

До того ж доведено, що нечітка міра є нечіткою мірою ймовірності тоді і тільки тоді, коли вона є одночасно мірою довір'я і мірою правдоподібності, тобто

$$Pl = Bel = P. \quad (8)$$

Нечіткі міри можна також будувати на засадах функції міри фокальних елементів, що були визначені в п. 1.1.

**Означення 2.** Функцією міри фокальних елементів називають функцію, що визначена на підмножині  $E_p$  і задовольняє умові

$$\sum_{p=1}^N m(E_p) = 1 \quad \forall p \quad \text{і} \quad m(E_p) > 0, \quad p = \overline{1, N} \quad (9)$$

У (9) величину  $m(E_p)$  розуміють як величину ймовірності сукупності елементарних подій, що становлять  $E_p$ , причому тут роблять застереження на розподіл величини  $m(E_p)$  за елементарними подіями. Підмножини  $E_p$  відображають неточність спостережень, а  $m(E_p)$  відображає ступінь впевненості, віднесеної до множини  $A$  в цілому. Тоді

$$Bel(A) = \sum_{E_p \subseteq A} m(E_p), \quad (10)$$

$$Pl(A) = \sum_{E_p, A \neq \emptyset} m(E_p). \quad (11)$$

Для випадку ймовірнісної міри всі фокальні елементи – точкові множини, тобто в геометричній інтерпретації всі маси повинні бути закріплені за точками  $\{x_i\}$  і не мають можливості переміщуватися. Тут

$$p(x_i) = m(\{x_i\}), \quad \sum_{x_i \in X} p(x_i) = 1. \quad (12)$$

Звідси випливає, що теорія ймовірності вивчає один із часткових видів невизначеності, коли всі елементи множини  $X$  розрізняльні – серед них немає хоча б двох таких, до яких однозначно прикладена одна і та ж сама маса впевненості.

Другий важливий випадок нечіткої міри – це розподіл густини нечіткої міри можливості, що визначає функцію належності нечіткої множини:

$$\mu(x) = Poss(x). \quad (13)$$

Наявність цього чинника посприяла появі нової науки – теорії можливості.

## 2.1. Нечіткі інтеграли та їх обчислення для скінченних множин.

Для обробки нечіткої інформації, що формалізована у вигляді розподілу нечітких мір, найбільш прийнятним є використання нечіткого інтеграла [2, 3]. Його побудова споріднена з інтегралом Лебега. Тому нечіткий інтеграл часто називають *нечітким сподіваним значенням (FEV – Fuzzy Expected Value)*.

**Означення 3.** Нечіткий інтеграл від функції  $h: X \rightarrow [0,1]$  на множині за нечіткою мірою  $g$  визначається як

$$\int_A h(x) \circ g = \sup_{\alpha \in [0,1]} \min(\alpha, g(A|H_\alpha)), \quad (14)$$

де  $H_\alpha = \{x | h(x) \geq \alpha\}$ .

Нечіткий інтеграл володіє властивістю медіани, а залежно від вибору нечіткої міри, за якою здійснюється інтегрування, забезпечує реалізацію всіх відомих на сьогодні стратегій прийняття рішень, починаючи від можливості Poss і закінчуючи



необхідністю Ness. Окрім того, за нечіткого інтегрування здійснюється заміна арифметичних операндів  $(+, \times)$  на максимінний базис  $(\wedge, \vee)$ , що унеможливило появу некоректності при обробці нечітких чисел.

Очевидно, для обчислення НІ (13) необхідно мати метод отримання нечітких мір для довільних множин  $X$ . Це, поперше, можна здійснити на засадах наступного  $\lambda$ -правила, розробленого Сугено.

Нехай  $A, B \subseteq V, AI V = \emptyset$ . Тоді нечітку міру визначимо як міру, що задовольняє такому співвідношенню:

$$G_{\lambda}(AYB) = g_{\lambda}(A) + g_{\lambda}(B) + \lambda g_{\lambda}(A) \times g_{\lambda}(B), \quad -1 < \lambda < \infty. \quad (15)$$

Для випадку, коли вираз  $AYB = X$  (14) нормування  $g_{\lambda}$  – мір. Очевидно, що  $g_{\lambda}(X) = 1$ , а  $g_{\lambda}(\emptyset) = 0$ . Параметр  $\lambda$ , що в (15), називається параметром нормування  $g_{\lambda}$ -міри. Коли  $\lambda > 0$ ,  $g_{\lambda}(AYB) > g_{\lambda}(A) + g_{\lambda}(B)$ ,  $-1 < \lambda < 0$ ,  $g_{\lambda}(AYB) < g_{\lambda}(A) + g_{\lambda}(B)$ , тобто маємо клас суперадитивних мір (мір довір'я), а коли, одержимо клас субадитивних мір (мір правдоподібності).

Нехай задана скінченна множина

$$X = \{x_i\}_{i=1}^n \quad (16)$$

і кожному елементу  $x_i \in X$  відповідають значення густин  $g_i$  із  $0 \leq g_i \leq 1$  та часткових оцінок  $h_i$ , що також задовольняють умові  $0 \leq h_i \leq 1$ ,  $i = 1, n$ . Тоді для обчислення НІ, перш за все, необхідно обчислити параметр  $\lambda$ . Для цього потрібно розв'язати відносно  $\lambda$  алгебраїчне рівняння  $n$ -ї степені  $\prod_{i=1}^n (1 + \lambda g_i) = 1 + \lambda$ . (17)

Тоді  $HI = S$  знаходиться за правилом

$$S = \sup_{\alpha \in (0,1)} (\alpha \wedge g_{\alpha}), \quad (18)$$

$$\text{де } g_{\alpha} = \frac{1}{\lambda} \left( \prod_{i \in \Theta_{\alpha}} (\lambda g_i + 1) - 1 \right), \quad \Theta_{\alpha} = \{i \mid h(x_i) \geq \alpha\}. \quad (19)$$

У випадку (16) для обчислення (14) можна також користуватися мірою Цукamoto  $g_{\nu}$ . У цьому випадку умова нормування (аналог (16)) має такий вигляд:

$$(1 - \nu) \bigvee_{i=1}^n g_i + \nu \sum_{i=1}^n g_i = 1. \quad (20)$$

Обчисливши з рівняння (20) значення за формулою (18), де

$$g_{\alpha} = (1 - \nu) \bigvee_{i \in \Theta_{\alpha}} g_i + \nu \sum_{i \in \Theta_{\alpha}} g_i, \quad \Theta_{\alpha} = \{i \mid h(x_i) \geq \alpha\}, \quad (21)$$

знаходимо нечіткий інтеграл.

Зауважимо, що користуватися формулою (20) доцільніше, аніж формулою (16), оскільки (20) є лінійним рівнянням відносно  $\nu$ .

## 2.2. Застосування нечітких мір та інтегралів до розв'язання слабо структурованих задач економіки.

**Задача 1.** (*гнучке оцінювання ресурсу*). Нехай виробник упевнений у тому, що йому необхідно забезпечитися сировиною  $b$  з високою надійністю та з передбачуваною (стабільною) ціною. Але він також вважає, аж до  $b+d$ . Але це він може досягнути за більш високої ціни, причому різним відхиленням від  $b$  приписуються різні межі допустимості (ступені важливості): чим більше відхилення, тим менша міра допустимості.

Нехай функції  $h$  та міра  $g$  зображені на рис. 3.

Аналітичний вигляд цих функцій такий:

$$g(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \leq 10, \\ 1 - \frac{x-10}{40}, & \text{якщо } 10 < x < 50, \\ 0, & \text{якщо } x \geq 50. \end{cases} \quad h(x) = \frac{1}{1 + \left(\frac{x-30}{2}\right)^2}$$

Для обчислення інтеграла (14) необхідно відшукати ординати точок  $A_1(x_1, \alpha_1)$ ,  $A_2(x_2, \alpha_2)$ ,  $A_3(x_3, \alpha_3)$  ламаної прямої  $g(x)$  та кривої  $h(x)$ . Це приводить до знаходження коренів кубічного рівняння.

$$400\alpha^2 - 400\alpha + 100\alpha^3 - 1 = 0$$

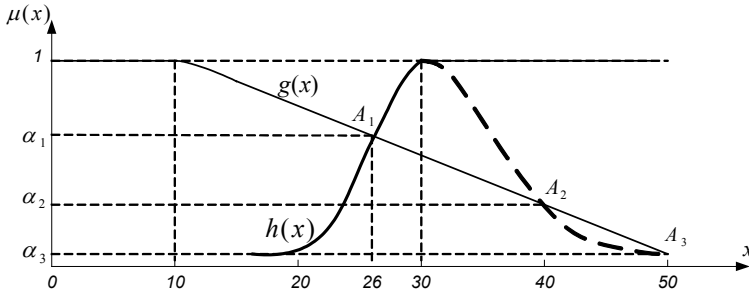


Рис. 3. Геометрія обчислення нечіткого інтеграла

Наближені їх значення:  $\alpha_1 = 0,60$ ;  $\alpha_2 = 0,42$ ;  $\alpha_3 = 0,01$ . Тому нечіткий інтеграл (HI) дорівнює:

$$HI = \max(0,60; 0,42; 0,01) = 0,6.$$

Отже, виробнику вигідно закупити  $X=26$  (у.о.) сировини.

Вираз (16) є певною множиною показників, які нечітко описують деякі об'єкти, наприклад, дім, обличчя, екскурсійний регіон, економічний проект, трудовий потенціал, підприємство тощо. Дім можна оцінити через такі показники, як  $x_1$  – площа,  $x_2$  – вигоди,  $x_3$  – навколишнє середовище,  $x_4$  – вартість,  $x_5$  – час, необхідний на дорогу до місця праці.

Можна також на підставі нечітких мір та інтегралів оцінити приваби екскурсійних регіонів, які можна охарактеризувати через такі показники: мальовничість природи та специфічність ландшафту –  $x_1$ ; сприятливе екологічне середовище –  $x_2$ ; наявність культурних та духовних осередків –  $x_3$ ; етнографічна своєрідність –  $x_4$ ; архітектурні пам'ятки –  $x_5$ ; кліматичні умови –  $x_6$ ; місця, пов'язані з історичними подіями та постатями –  $x_7$ ; можливість спостереження за життям тварин та рослин –  $x_8$ ; якісний сервіс –  $x_9$ .

Як бачимо, множина  $X$  не обов'язково повинна бути множиною фізичних показників, вона може бути множиною думок, критеріїв тощо.

Вважатимемо, що нечітка міра  $g_i = g(x)$  виражає ступінь важливості показника  $x_i$ , коли оцінюють об'єкт, а  $h_i = h(x_i)$  – оцінка показника  $x_i$ . Необхідно зауважити, що ступінь важливості всієї множини  $X$  дорівнює 1. На практиці  $h(x)$  визначають об'єктивно і суб'єктивно. Очевидно, що

$$0 \leq g_i \leq 1, \quad 0 \leq h_i \leq 1, \quad i = \overline{1, n}.$$

Обчислюючи нечіткий інтеграл від  $h$  за мірою  $g$ , одержимо загальну оцінку об'єкта. Вирази (14), (18) – це згортка  $n$  часткових оцінок. Він може бути дуже корисним, коли існує взаємозалежність показників, що є характерним для більшості задач вибору в нечітких умовах.

Задача 2. (оцінка трудового потенціалу області). Охарактеризуємо трудовий потенціал такими показниками:  $x_1$  – наявність сільського населення;  $x_2$  – природний приріст населення;  $x_3$  – питома вага населення працездатного віку;  $x_4$  – питома вага економічно неактивного населення працездатного віку;  $x_5$  – рівень зайнятості всього населення;  $x_6$  – освітньо-кваліфікаційний рівень;  $x_7$  – здоров'я;  $x_8$  – мотиваційні настанови до праці. Дослідження проведено для трьох мір:

рівномірно-ймовірнісної  $P = (0,125; 0,125; \dots; 0,125)$ ;

можливості  $Poss = (1; 0,6; 0,7; 0,2; 0,9; 0,6; 0,9; 0,6)$ ;

Цукамото  $gv = (0,2; 0,1; 0,15; 0,05; 0,15; 0,1; 0,05; 0,1)$ .

Для всіх цих мір приймемо однакову оцінку показників  $x_1 \div x_8$ :

$$h = (0,8; 0,6; 0,7; 0,3; 0,8; 0,6; 0,3; 0,7)$$

Для перших двох мір одержимо, відповідно, такі значення нечітких інтегралів:  $S_1 = 0,6$ ;  $S_2 = 0,8$ . Для третьої міри:

$$v = \frac{1 - 0,2}{0,9 - 0,2} \approx 1,143 \quad .$$

Для обчислення НІ візьмемо такі значення величини  $\alpha$ : 0,8 та 0,7. Тоді

$$g_{0,8} = (1-1,143) \times 0,2 + 1,143 \times (0,2 + 0,15) = 0,37145;$$

$$g_{0,7} = (1-1,143) \times 0,2 + 1,143 \times (0,2 + 0,15 + 0,1) = 0,6572$$

$$\text{Отже, в цьому випадку } S = 0,7 \wedge 0,6572 = 0,6572.$$

Таким чином, оцінка трудового потенціалу залежить від вибору міри інтегрування.

На засадах нечіткої статистики розроблена

- система оцінювання якості дипломного проектування;
- система оцінювання кредитоспроможності інноваційних проектів;

- за аналогією із класичним аналогом економетрії проведення оцінка схожих об'єктів, що дозволяє, наприклад, через оцінювання наявних екскурсійних маршрутів спрогнозувати їх зміну на найближчі роки.

На завершення викладу доречно зробити такий висновок: якщо ймовірна міра разом з інтегралом Лебега була і є важливим етапом використання математики до економічних потреб, то від впровадження у цю царину нечітких мір та інтегралів слід очікувати певного зближення результатів як теоретичного, так і практичного характеру. Математичний підхід починає нагадувати безпосередні міркування людини.

## Література

1. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений. – М.: Прогресс, 1979. – 504 с.
2. Sugeno M. Fuzzy measure and fuzzy integral. – Trans. SICE, 1972. – V. 8. – No2. – P. 95-102.
3. Tsukamoto Y. Identification of preference measure by means of fuzzy integrals. – Ann. Conf. of JORS, 1972. – P. 131-135.
4. Shafer G.A. Mathematical theory of Evidence. – Princeton: Prince5. ton Univ. Press, 1976. – 297 p.
6. Dubois D., Prade H. Unfair Coins and Necessity Measures: Towards a Possibilistic Interpretation of Histograms // Fuzzy Sets a Systems. – 1983. – Vol. 10, No1. – P. 15-20.
7. Дюбуа Д., Прад А. Теория возможностей. Приложения к представлению знаний в информатике. – М: Радио и связь. – 1990. – 288 с.

**Шимко О. В.,**

*к.е.н., доцент Європейського університету, Рівненська філія*

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

*Розглянуто комплекс питань, пов'язаних із процесом здійснення реструктуризації організаційно-господарської діяльності торговельних підприємств. Сформульовані методичні підходи до оцінки соціально-економічної ефективності реструктуризації торговельних підприємств.*

*It is conducted the analysis referring management improvement of trade enterprises restructure. Methodical approaches to estimation of efficiency of restructuring of trade enterprises taking into account their social and economic efficiency are formulated.*

З переходом до ринкових умов господарювання торгівля України зазнала суттєвих змін. Однак, якщо на першому етапі реструктуризація на мікрорівні була спрямована на зміну форм власності та створення інституту ефективних власників, то на сьогодні запровадження реструктуризаційних змін на окремих торговельних підприємствах пов'язано, насамперед, із формуванням нових механізмів і методів управління, які б відповідали внутрішньому потенціалу підприємств і умовам ринку.

Методологія реструктуризації (Є.Ф. Брігхем, Ф. Вестона, Дж. Монтгомері, П. Рейнолдса, М. Трокі, Е. Фрезе та ін.), яка широко використовується у бізнес-практиці розвинених країн Заходу, набуває все більшого розвитку у практиці управління вітчизняними підприємствами.

Окремі теоретичні та методичні аспекти цієї проблеми висвітлено у працях науковців України (І.М. Акімової, Л.П. Батенко, М.Д. Білик, І.О. Бланка, І.І. Височин, С.Б. Довбні, Л.О. Лігоненко, В.В. Прохорової та ін.), країн СНД (М.Д. Аїстової, Л.П. Белих, В.В. Кондрат'єва, Б.В. Краснової, В.Г. Крижанівського, І.І. Мазура, А.К. Тутунджяна, Р. Фатхутдинова, В.Д. Шапіро та ін.). Однак більшість робіт у цій сфері зводиться до комбінування різних варіантів використання теоретичних методик

і рекомендацій економічного аналізу для реструктуризації, недостатньо уваги приділяється механізму реструктуризації як системі, яка ґрунтується на взаємодії із зовнішнім середовищем і спрямована на ефективне функціонування та розвиток підприємств.

Недостатня дослідженість прикладних аспектів реструктуризаційних процесів з урахуванням специфіки торговельних підприємств зумовлюють актуальність цих досліджень.

Узагальнення літературних джерел дає можливість зробити висновок, що в сучасній теорії поняття “реструктуризація підприємства” розглядається науковцями і практиками як процес чи сукупність різного роду трансформаційних заходів. Однак мають місце різні підходи до бачення реструктуризації як процесу та його місця у системі формування ефективної моделі внутрішньої торгівлі України.

Реструктуризацію слід розглядати як сукупність економічних відносин, пов'язаних із послідовним впровадженням системи організаційно-економічних, техніко-технологічних, фінансових, правових та інших змін, що мають інноваційний характер, та спрямовані на адаптацію господарської діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища функціонування й обраної стратегії розвитку.

На відміну від розвинених країн основним мотивом реструктуризації українських підприємств розглядається криза, що загрожує виживанню підприємства або його банкрутство.

Виходячи з того, що головною метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів торговельної діяльності, які здатні ефективно функціонувати на споживчому ринку і надавати конкурентоспроможну торговельну послугу, доцільно виділити наступні мотиви реструктуризації:

- підвищення ефективності діяльності та ринкової вартості;
- підвищення інвестиційної привабливості;
- забезпечення і підсилення конкурентних переваг;
- подолання кризових явищ у діяльності та запобігання банкрутству;
- проведення передліквідаційної підготовки.

Тобто реструктуризаційні зміни спрямовані на здійснення комплексу структурних перетворень, спрямованих на ефективне використання наявного ресурсного потенціалу торговельного підприємства з метою зростання його ринкової вартості, зміцнення конкурентної позиції на споживчому ринку, підвищення інвестиційної привабливості та покращання фінансово-економічного стану.

Вибір пріоритетних напрямів проведення реструктуризації залежить від типових ситуацій, виникнення яких зумовлює необхідність реструктуризаційних заходів:

1. *Реструктуризація системи управління* зумовлена дублюванням управлінських функцій, виконанням працівниками торговельного підприємства неосновних, але витратних функцій. Мета – створення гнучкої й ефективної організаційної структури управління шляхом змін у структурі управління, управлінських ресурсах, безпосередньо у процесі управління та структурі власності.

2. *Реструктуризація торговельно-технологічних процесів* зумовлена зменшенням інтенсивності потоку покупців, скороченням обсягів продажу товарів, неефективною закупівельною політикою. Мета – удосконалення торговельно-технологічних процесів (товаропостачання, приймання та зберігання товарів, підготовка до продажу, викладка та поповнення торгових запасів у торговому залі).

3. *Фінансово-інвестиційна реструктуризація* зумовлена наявністю кризи розвитку торговельного підприємства. Мета – попередження банкрутства та/або мінімізація його негативних наслідків, торкається змін у структурі фінансів, фінансово-інвестиційній політиці, в обсязі і структурі витрат.

4. *Реструктуризація персоналу (кадрова реструктуризація)* зумовлена зниженням продуктивності праці, недостатньою мотивацією. Мета – забезпечення оптимальної кількості підрозділів, ефективної системи стимулювання, баланс процесів оновлення та збереження кількісного та якісного складу персоналу, охоплює зміни у структурі й складі персоналу, системі мотивації та професійної підготовки.

5. *Комплексна реструктуризація* ґрунтується на синтезі всіх її напрямів, а саме: виробничої, функціональної, ресурсної, управлінської, корпоративної, маркетингової, кадрової, фінансової тощо.

Фінансова реструктуризація підприємств торгівлі, насамперед, включає реструктуризаційні заходи, спрямовані на формування ефективної системи управління фінансами, і охоплює такі напрямки, як реструктуризацію активів (необоротних і оборотних) та реструктуризацію пасивів.

Основною метою проведення реструктуризації активів торговельного підприємства є збільшення їх економічної віддачі.

Основними критеріями, на основі яких приймається рішення про реструктуризацію необоротних активів торговельного підприємства, є оцінка їх вартості і аналіз показників руху,

стану та ефективності використання. В узагальненому вигляді вона може бути здійснена за такими сценаріями: продаж, оренда (або передача в управління), ліквідація (списання), передача на баланс органам місцевої влади.

Реструктуризація оборотних активів торговельного підприємства пов'язується із наступними змінами в їх структурі:

- оптимізація структури товарних запасів торговельного підприємства (зменшення обсягу товарних запасів на складах, пошук оптимального обсягу фінансових ресурсів, які вкладаються в товарні запаси, з метою мінімізації загальних витрат);

- мінімізація обсягів дебіторської заборгованості торговельного підприємства (впровадження системи контролю і аналізу за змінами обсягу дебіторської заборгованості та строками її погашення);

- визначення оптимального розміру грошових активів торговельного підприємства (оцінка загального обсягу грошових коштів торговельного підприємства, визначення оптимального співвідношення між грошовими коштами на рахунках, у касі та у формі короткострокових фінансових інвестицій);

- перегляд структури поточних фінансових інвестицій торговельного підприємства (продаж, застава, передача фінансових вкладень у довірче управління).

Реструктуризація пасивів торговельного підприємства поділяється на реструктуризацію власного капіталу і зобов'язань.

Реструктуризація власного капіталу може полягати або у зміні власників, або в перерозподілі можливості впливу на процес прийняття важливих управлінських рішень (посилення позицій одних власників за рахунок інших).

Реструктуризація заборгованості – це процес підготовки і впровадження низки послідовних угод між торговельним підприємством та його кредиторами і дебіторами. Торговельне підприємство намагається отримати поступки з боку кредиторів і натомість пропонує або активи, або угоди, які значно підвищують ймовірність платежів за заборгованістю. Поступки кредиторів можуть полягати в скороченні загального обсягу заборгованості, звільненні від сплати відсотків або основної суми заборгованості, зменшенні розміру відсоткової ставки, відстрочці терміну сплати заборгованості тощо.

Реструктуризація активів і пасивів не тільки тісно пов'язані між собою, але й з реструктуризацією системи управління. Ефективність управління організаційною системою, зміст і характер праці управлінського персоналу і підлеглих значною мірою залежить від прийнятої структури управління організаційною системою.



У процесі здійснення кадрової реструктуризації необхідно насамперед, сформувати корпоративну культуру, відповідно до цілей діяльності торговельного підприємства, забезпечити оптимальну чисельність підрозділів, ієрархію підпорядкування, баланс процесів оновлення та збереження кількісного та якісного складу кадрів.

Зміна і закріплення корпоративної культури на підприємствах торгівлі можуть бути реалізовані на практиці за допомогою таких прийомів:

- зміна стилю керівництва (делегування працівникам більших повноважень і відповідальності, залучення працівників до процесу прийняття управлінських рішень, чіткий контроль і персональна відповідальність за остаточні результати роботи);

- зміна системи стимулювання праці (побудова системи мотивації з орієнтацією на особисті досягнення і результати роботи);

- навчання (проведення тренінгів, семінарів, програм адаптації і навчання на робочому місці, стажування, за допомогою яких відбувається формування нових цінностей і стандартів поведінки);

- нова кадрова політика (підбір співробітників, які поділяють корпоративні принципи і цінності підприємства, або можуть їх легко перейняти; переміщення старих управлінців на позиції експертів (консультантів) з різних робочих питань);

- побудова системи внутрішніх громадських зв'язків (створення системи інформування співробітників усіх рівнів).

Проблема вибору оптимальних напрямків реструктуризації підприємств пов'язана з досягненням цілей власників, працівників та фінансово-економічних цілей.

У процесі моделювання процесів реструктуризації підприємств торгівлі важливим питанням є оцінка їх результативності (економічна та соціальна).

Як критерії оцінки економічної результативності реструктуризації підприємств торгівлі доцільно використовувати:

- 1) за критерієм досягнення цілей власників – порівняння ринкової вартості підприємства, обсягу дивідендних та пайових виплат до та після запровадження структурних змін;

- 2) за критерієм досягнення фінансово-економічних цілей:

- темпи приросту обсягу товарообороту, комерційного доходу від реалізації, прибутку від реалізації товарів, коефіцієнта рентабельності товарообороту, приросту продуктивності праці;

- темпи зниження витрат обігу, витратомісткості;

- результативність, пов'язана із зростанням платоспромож-

ності, коефіцієнта фінансової рентабельності, підвищенням фінансової стійкості, підвищенням ділової активності торговельних підприємств.

3) за критерієм досягнення цілей працівників – темп приросту середньої заробітної плати, абсолютний приріст кількості робочих місць, кількості персоналу, що підвищив рівень кваліфікації.

Як критерії оцінки соціальної результативності проведення реструктуризаційних заходів на торговельних підприємствах можуть бути такі показники:

- абсолютний розмір скорочення середнього часу, що витрачається покупцями на придбання товарів;
- абсолютний приріст кількості асортиментних позицій;
- абсолютний приріст кількості наданих торговельних послуг;
- темп приросту розміру торговельної площі;
- абсолютний приріст коефіцієнту “лояльності” покупців (питома вага постійних покупців в загальній кількості покупців).

Таким чином, організаційно-економічний механізм реструктуризації є невід’ємною складовою системи управління торговельним підприємством, визначається цілями його ефективного функціонування та розвитку і ґрунтується на таких положеннях:

- урахування та узгодження інтересів учасників процесу реструктуризації при формуванні системи цілей даних процесів;
- надання переваги заходам, що мають інноваційний характер;
- формування і використання системи показників як єдиної інформаційної основи управління процесами реструктуризації;
- проведення комплексного аналізу й оцінки ефективності управління процесами реструктуризації;
- використання й удосконалення механізму самоорганізації в процесах реструктуризації за рахунок підвищення професійного рівня персоналу підприємства;
- розробка та реалізація стратегії, що визначає напрями, послідовність та заходи реструктуризації для досягнення цілей підприємства;
- забезпечення соціальної спрямованості процесів реструктуризації, що стосується змін чисельності і складу колективу підприємства, змісту та умов праці його членів.

Отже, реструктуризація торговельного підприємства спря-

мована на стабілізацію його розвитку, ефективне використання внутрішнього потенціалу, підвищення гнучкості та адаптивності до змін у ринковому середовищі, пошук нових ринкових можливостей, підвищення здатності підприємства до впровадження інновацій.

### Література

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегия, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – С. 47.
2. Белых Л.П. Реструктуризация предприятия: Учебное пособие для вузов / Л.П. Белых, М.А. Федотова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 231.
3. Височин І.В. Оцінка ефективності реструктуризації торговельного підприємства // Вісник КНТЕУ. – № 3. – Київ: КНТЕУ, 2004. – С. 69-75.
4. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро – ЗАО Изд-во „Экономика”, 2001. – С. 34.

**Шустерук З.С.,**

*ст. викладач Львівського державного аграрного університету*

## **ІСТОТНІ УМОВИ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ДЕРЖАВНОГО ТА КОМУНАЛЬНОГО МАЙНА**

*У статті розглянуто особливості законодавчого регулювання змісту договору оренди державного та комунального майна та висловлені пропозиції щодо внесення змін до чинного законодавства.*

*The particularities of legislative regulation of the contents of the lease agreement of state and public service real estate are considered and the offers for contributing the changes to acting legislation.*

**Постановка проблеми.** Державне та комунальне майно, з метою його ефективного використання, передається в оренду фізичним та юридичним особам. Оренда є довгостроковим джерелом надходження коштів до місцевих бюджетів. Привабливість оренди державного та комунального майна для орендарів, насамперед, пояснюється відносно невисоким розміром орендної плати за користування державним та комунальним нерухомим майном та можливістю подальшої приватизації такого майна. Майно, що передається в оренду, може використовуватися орендарем для здійснення як підприємницької (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, заняття торгівлею), так і іншої (задоволення лікувально-оздоровчих, просвітницьких, культурно-спортивних потреб тощо) діяльності.

Проте на практиці при укладенні договору оренди державного та комунального, через складність та заформалізованість процедури, укладення договору та колізії в правовому регулюванні між орендарем та орендодавцем нерідко виникають труднощі, тому досить актуальним є питання щодо визначення змісту договору оренди державного та комунального майна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемними питаннями договору оренди державного та комунального майна займалися такі вчені-правознавці, як М.І. Брагінський, О.В. Дзера, О.С. Іюффе, В.В. Луць, О.А. Підпригора, Є.А. Суханов та інші. Господарсько-правовий аспект орендних відносин досліджували

С.О. Теньков, В.С. Щербина, Ю.О. Серебрякова. Проте на сьогодні недостатньо досліджений зміст договору оренди державного та комунального майна. Поряд з цим, аналіз істотних умов договору оренди державного та комунального майна викликає практичною необхідністю укладення таких договорів.

**Постановка завдання.** Завданням нашої статті є дослідження істотних умов договору оренди державного та комунального нерухомого майна, аналіз нормативно-правових актів, які регулюють відносини у сфері укладення договору оренди державного та комунального майна, з'ясування недоліків правового регулювання вказаного питання, а також висловлення пропозицій щодо можливого законодавчого врегулювання проблемних питань у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Основними нормативно-правовими актами, які визначають зміст та порядок укладення договору оренди державного та комунального майна, є Господарський кодекс України та Закон України “Про оренду державного та комунального майна”.

Істотні умови договору оренди, тобто умови, які мають юридичне значення та впливають на формування і суть правовідносин, що випливають з договору, визначені законодавчо [8].

Статтею 284 Господарського кодексу України визначені такі істотні умови договору оренди: об'єкт оренди, термін, на який укладається договір оренди, орендна плата з урахуванням її індексації, порядок використання амортизаційних відрахувань, відновлення орендованого майна та умови його повернення або викупу [1].

Відповідно до статті 10 Закону “Про оренду державного та комунального майна” (далі – Закон), істотними умовами договору оренди є об'єкт оренди (склад і вартість майна з урахуванням її індексації), термін, на який укладається договір оренди, орендна плата з урахуванням її індексації, порядок використання амортизаційних відрахувань, відновлення орендованого майна та умови його повернення, виконання зобов'язань, відповідальність сторін, страхування орендарем взятого ним в оренду майна, обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна. Окрім цього, за згодою сторін у договорі оренди можуть бути передбачені й інші умови [2].

Проте серед науковців відсутня єдина позиція щодо того, чи складають істотні умови договору зміст договору. Так, на думку А.А. Пушкіна та Е.А. Суханова, змістом договору оренди є права та обов'язки сторін у зобов'язанні, що виникає з договору [5, 6]. Проте, на нашу думку, слід погодитись із думкою М.І. Брагінсь-

кого, В.В. Луця та Ю.О. Серебрякової стосовно того, що зміст договору складають умови, на яких укладається угода [4, 7, 8].

У юридичній літературі існує думка щодо необґрунтованості та обтяженості переліку істотних умов договору оренди, встановлених Законом. Тому доцільно розглянути істотні умови детальніше.

Статтею 180 Господарського кодексу України передбачено, що при укладенні договору сторони зобов'язані погодити предмет, ціну і термін дії договору. Тому не викликає сумніву доцільність закріплення у Законі таких істотних умов договору оренди, як об'єкт, орендна плата та термін договору оренди.

До переліку істотних умов договору оренди включений порядок використання амортизаційних відрахувань. Відповідно до статі 23 Закону, амортизаційні відрахування використовуються на відновлення орендованих основних фондів. Вказане положення міститься у Типовому договорі оренди індивідуально визначеного (нерухомого або іншого) майна, що належить до державної власності, затвердженого наказом Фонду державного майна України від 09.08.2007 № 1329 [3]. Варто погодитись із думкою деяких авторів про те, що визначення цієї істотної умови договору є недоцільним, оскільки імперативне визначення цих положень міститься у законодавстві, тому цю істотну умову доцільно виключити з переліку істотних умов [8].

Однією із істотних умов договору оренди є відновлення орендованого майна та умови його повернення. Законодавчо це поняття не визначене. Проте, на думку Ю.О. Серебрякової, під умовами відновлення законодавець має на увазі обов'язок проведення капітального й поточного ремонтів орендованого майна, обов'язку усунення пошкоджень речі, які трапилися з вини орендаря або форс-мажорних обставин. Забезпечення збереження орендованого майна, підтримання його в належному стані, проведення за згодою орендодавця заміни, реконструкції, розширення, технічного переозброєння орендованого майна, закріплені у Типовому договорі оренди як умови відновлення орендованого майна, обов'язок виконання яких покладено на орендаря, не може розглядатися як відновлення орендованого майна [8].

Враховуючи зазначене, положення Типового договору оренди доцільно привести у відповідність з правовим змістом процесу відновлення об'єкта оренди. Окрім цього, обґрунтованою є позиція деяких авторів стосовно зарахування до істотних умов договору оренди не відновлення орендованого майна, а визначення зобов'язаної особи, яка проводитиме капітальний та поточний ремонт [8].

Серед істотних умов договору оренди законодавець визначив виконання зобов'язань та забезпечення виконання зобов'язань – неустойка (штраф, пеня), порука, завдаток, гарантія тощо. Проте застосування до договору оренди нерухомого майна, як господарсько-правового договору, вказаних видів забезпечення виконання зобов'язань можливо і на підставі статті 199 Господарського кодексу, відповідно до якої, до відносин щодо забезпечення виконання зобов'язань учасників господарських відносин застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України [1].

Визначення законодавцем порядку здійснення орендодавцем контролю за станом об'єкта оренди як істотної умови договору є доцільною, оскільки орендодавець залишається власником орендованого майна та повинен мати можливість здійснювати контроль за використанням його власності.

Важливим є закріплення серед переліку істотних умов договору оренди відповідальності сторін. Це зумовлено, насамперед, непоодинокими випадками неналежного виконання сторонами умов договору оренди державного та комунального майна.

Наступною істотною умовою договору оренди є страхування орендодавцем взятого ним в оренду майна. Пунктом 5.10 Типового договору оренди передбачено, що страховик зобов'язаний постійно поновлювати договір страхування таким чином, щоб протягом усього терміну оренди майно було застрахованим [3]. Вказана істотна умова підлягає доопрацюванню та уточненню. Зокрема, доцільно закріпити положення про те, щоб термін дії договору страхування відповідав терміну дії договору оренди, а страхова сума не була меншою за розмір вартості орендованого майна.

Обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна також визначені істотною умовою договору оренди. Водночас пунктом 5.14 Типового договору на орендаря покладається обов'язок нести відповідальність за дотримання правил експлуатації інженерних мереж, пожежної безпеки і санітарії, згідно із законодавством [3]. При цьому, у разі оренди лише частини приміщення, орендар не матиме змоги виконувати частину вказаних обов'язків. Тому доцільно більш детально регламентувати це питання в Типовому договорі шляхом визначення конкретних обов'язків сторін.

**Висновки.** Отже, закріплений у Законі перелік істотних умов договору оренди потребує перегляду. Доцільно виключити із вказаного переліку такі умови, як порядок використання

амортизаційних відрахувань, відновлення орендованого майна та умови його повернення, виконання зобов'язань та забезпечення виконання зобов'язань, оскільки ці питання врегульовані чинним законодавством. Поряд із цим, варто переглянути таку істотну умову, як страхування орендодавцем взятого ним в оренду майна в частині відповідності терміну дії договору страхування договору оренди, а також коригування розміру страхової суми. Обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна, як істотну умову договору оренди доречно більш детально визначити у Типовому договорі оренди.

### Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р., № 436-IV // ВВР України. – 2003. – № 18. – Ст. 144.
2. Закон України “Про оренду державного та комунального майна” від 10.04.1992 р. № 2296-XII // ВВР України. – 1992. – № 30. – Ст. 416.
3. Наказ Фонду державного майна України “Про внесення змін до Типового договору оренди індивідуально визначеного (нерухомого або іншого) майна, що належить до державної власності” від 09.08. 2008 р. № 1329) // Офіційний вісник України. – 2007. – № 65. – Ст. 2520.
4. Брагинский М.И. Витрянский В.В. Договорное право: Кн.1. Общие положения. – М.: Статут, 2000. – 295 с.
5. Гражданское право Украины. Ч. 1. / Под. ред А.А. Пушкина, В.М. Самойленко. – Х.: Основа, 1996. – 440 с.
6. Гражданское право. – Т. 2 (полутом 1) / Отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: БЕК, 2002. – 704 с.
7. Луць В.В. Контракти у підприємницькій діяльності. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 560 с.
8. Серебрякова Ю.О. Зміст договору оренди державного та комунального майна // Форум права. – 2007. – № 3. – С. 224-230.



**Щурик М.В.,**  
*д.е.н., професор Івано-Франківського університету права ім. Короля  
Данила*

## **ДЖЕРЕЛА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ**

*Обґрунтовується необхідність запровадження якісно нової економічної моделі фінансування сільськогосподарського сектору економіки Карпатського макрорегіону. Доведена необхідність створення передумов фінансування процесу відтворення земельних ресурсів. Запропоновано механізм фінансування з урахуванням особливостей перехідної ринкової економіки.*

*The author grounds the necessity to provide qualitatively new economical model for financing agricultural economical sector of the Carpathian macroregion. The article proves that it is very important to create preconditions of financing for the process of recreation landed resources. It offers the mechanism of financing that takes into account some peculiarities of transitional market economy.*

**Постановка проблеми.** Недостатність надходження коштів для потреб аграрного сектору Карпатського макрорегіону унеможлиблює ефективне відтворення земельних ресурсів. Дефіцит фінансування пояснюється не лише відсутністю джерел грошових коштів, а й організаційною невизначеністю, яка полягає насамперед у відсутності моделі, системного та комплексного підходу до розв'язання проблем відтворення землі у господарстві. Фінансування відтворюваного процесу гальмується також значною подрібненістю земельного фонду.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Фінансування заходів збереження, поліпшення використання та охорони земель аграрного сектору досліджується багатьма відомими вченими, спеціалістами сільського господарства, практиками. Більшість з них наголошує на важливості, актуальності та значущості фінансових ресурсів, завдяки яким забезпечується від-

творювальний процес у аграрному секторі економіки в цілому та земельних ресурсів зокрема.

Особливо зросла роль і значення потреб фінансування в період запровадження ринкових методів господарювання. Ринкова економіка, на відміну від адміністративної, значно відрізняється організацією можливостей фінансування, джерелами та результатами впливу на діяльність аграрного сектору. Недостатність залучення фінансових ресурсів сільськогосподарським сектором в умовах ринку спричиняє до виробничої та фінансової кризи, банкрутства, чого не було в період планово-адміністративної економіки.

Вченими пропонуються неоднозначні підходи до організації фінансового забезпечення відтворюваного процесу в сільському господарстві. Окремі з них наголошують, що поповнення власних фінансових ресурсів потребує зменшення нетоварної частини виробництва й обсягів бартерних розрахунків [2, с. 113].

Зменшення збитковості земельних господарств у сільському господарстві може бути досягнуто також, завдяки посиленню регуляторних функцій держави, виробленню адекватної фінансової політики. Фінансова політика держави буде дієвою і повною, якщо у ній знайдуть своє втілення інтереси агропромислового виробництва. Будь-які агропромислові реформування слід розглядати, як загальноекономічну проблему, що потребує для свого розв'язання дієвого фінансово-кредитного механізму, вдосконалення державного регулювання, гарантованого державою ресурсного та фінансового забезпечення [3, с. 75].

Інша група вчених, досліджуючи можливість та потребу фінансування земельних ресурсів, застерігають від переоцінки державної підтримки. Це стосується зокрема бюджетної форми фінансування земель зайнятих лісом. Бюджетна форма фінансування нині потрібна, але її не слід переоцінювати. Така форма фінансування нерідко стає гальмом розвитку галузі, заручником фінансових установ [1, с. 74]. Саме тому фінансове забезпечення відтворювального процесу в сільському господарстві має бути адекватно сформованим відносиною ринкової моделі відтворення. Найбільш адекватною системою державної підтримки, що враховує особливості перехідної економіки та виправдовує своє застосування на сучасному етапі, є перехід до прямих виплат сільськогосподарським товариствам, незалежно від розмірів господарств та організаційно-правових форм [2, с. 11].

Наявні дослідження, що стосуються проблем фінансування сільськогосподарського сектору економіки засвідчують про їх актуальність та важливість. Зазначимо також, що вченими

внесено значний вклад у розв'язання завдань забезпеченості відтворювального процесу фінансовими ресурсами для потреб аграрного сектора. У той же час, потребують додаткового дослідження і тому залишаються дискусійними питання щодо запровадження джерел та засобу виробництва, без якого розвиток сільського господарства в умовах ринку набуває особливо важливого значення.

**Постанова завдання.** Обґрунтувати потребу виокремлення процесу відтворення земель сільського господарства як самостійного напряму фінансування. Запропонувати джерела та механізм фінансового забезпечення потреб збереження, поліпшення, охорони та використання земельного фонду з урахуванням умов перехідної ринкової економічної моделі.

**Результати дослідження.** Обсяг та рівень фінансового забезпечення процесу відтворення земельних ресурсів аграрного сектора в Карпатському макрореґіоні можна оцінити, як недостатній, нестабільний і такий, що в більшості випадків носить локальний характер. Мова йде про фінансування, яке здійснюється, в основному, за рахунок коштів державного бюджету. Щодо інших джерел фінансового забезпечення, то їх питома вага в загальному обсязі фінансових ресурсів залишається незначною. Інакше кажучи, різниця фінансування полягає лише в тому, що власники та користувачі земель отримують значно менше грошових коштів з державного бюджету, ніж вони одержували раніше. Збереженням залишився також менталітет суб'єктів господарювання, які списують борги кредитним інституціям, постачальникам, кредиторам тощо.

Складність налагодження механізму фінансового забезпечення фінансовими ресурсами і, в першу чергу, грошовими коштами у досліджуваному макрореґіоні полягає насамперед у тому, що нині єдиним (не завжди надійним) джерелом є бюджетні кошти, яких хронічно не вистачає. Саме така модель фінансування аграрного сектору була властива для періоду планової економіки. Тоді сільське господарство одержувало допомогу з державного бюджету за залишковим принципом.

Налагодження ефективного фінансування аграрного сектору в цілому і процесу відтворення земельних ресурсів зокрема, на наше переконання, потребує запровадження якісно нових підходів до його організації. Це пояснюється тим, що, держава, як гарант національних інтересів має дбати про такий розвиток земельних відносин, які би забезпечували суспільні інтереси, завдяки запровадженню адекватної політики щодо фінансування землі – стратегічного ресурсу держави.

Деструктивність відтворювального процесу, що має нині місце в аграрному секторі Карпатського макрорегіону пояснюється не лише недостатнім обсягом бюджетного фінансування, а й недосконалістю розподілу фінансових ресурсів, відсутністю науково-обґрунтованої системності, нівелюванням пріоритетності напрямів першочергового виділення коштів. Нині переважаюча частина коштів направляється державою, в першу чергу, на ліквідацію наслідків природних катаклізмів, здешевлення кредитів, розробку та запровадження нових сортів рослин та виведення порід тварин, покриття різниці у цінах, погашення кредитів, організації багатьох преференції тощо. Безперечно, фінансування цих складових відтворювального процесу є доцільним і важливим, оскільки завдяки їм зменшується ризик можливих негативних наслідків діяльності власників і користувачів земель в сільському господарстві. Разом з тим, на наше глибоке переконання, наявна нині модель фінансування сільськогосподарського сектору економіки є недосконалою, і тому потребує заміни. Мова йде про те, що організація фінансової допомоги держави на «загал», або залежно від обставин, кон'юнктури, що часто має місце у відтворювальному процесі аграрного сектору, спричиняє до втрати, «вимивання» головного, завдяки якому забезпечується успішний стратегічний розвиток сільського господарства.

Головним напрямом фінансування сільського господарства повинен стати процес відтворення земельних ресурсів, який поєднує збереження, охорону, поліпшення та використання земельних угідь. Усі інші напрями бюджетного фінансування також є важливими та потрібними, однак, стосовно головного засобу виробництва вони є похідними, вторинними.

Підкреслюємо, ми не заперечуємо щодо використання сформованих напрямів фінансування державою всього відтворювального процесу в сільськогосподарському секторі економіки, однак серед «загалу» доцільними є виокремлення головного, стратегічного, такого, що забезпечуватиме розв'язання загальнонаціональних інтересів.

Варто зазначити, що фінансування потреб відтворення земельних угідь в умовах перехідної ринкової моделі за рахунок бюджетних коштів сьогодні у досліджуваному макрорегіоні потребує посилення регуляторних дій державних інституцій. Насамперед це стосується подолання певної деструктивності, щодо власників та користувачів земельних ділянок (паїв), недостатнього розвитку сільськогосподарських підприємств, відсутності ринку земель, несформованого землеустрою тощо.

Деструктивність певною мірою зумовлена нинішньою аграрною політикою держави, яка часто змінюється, а також відсутністю стратегічної економічної моделі відтворення земельних ресурсів, яка б була зорієнтована на системне, комплексне та довготривале фінансування заходів збереження, поліпшення, охорони та використання сільськогосподарських угідь.

Найбільш важливим і першочерговим кроком щодо організації фінансування процесу відтворення земельних ресурсів є розрахунок потреби фінансових ресурсів. Нині такі розрахунки відсутні, що ускладнює виділення коштів з державного бюджету для потреб збереження, поліпшення, використання та охорони земель.

Зважаючи на проголошену децентралізацію економіки, доцільним є також проведення розрахунку потреб обсягів фінансування в межах адміністративно-територіальних утворень. Це має стосуватися кожного населеного пункту (село, селище, поселення), району, області. Завдяки такому підходу буде одержано об'єктивну характеристику, інформацію щодо потреби регіону у фінансових ресурсах необхідних для забезпечення відтворювального процесу земель аграрного сектору. Зважаючи на значну територіальну асиметричність областей України, розрахунок фінансової потреби може здійснювати також за природно-кліматичними зонами, соціально-економічними районами або макрорегіонами.

Ми пропонуємо такі розрахунки здійснити у межах Карпатського макрорегіону, який об'єднує Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську та Чернівецьку області. Потреба саме такого підходу до розрахунку фінансування особливостями та перевагами: по-перше, регіони, що входять до складу Карпатського макрорегіону, мають однакові природно-кліматичні умови; по-друге, відтворення земельного фонду пов'язано з гірською та передгірською зонами; по-третє, певним чином унеможливиться адміністративний підхід до виділення грошових коштів, оскільки фінансування стосуватиметься не кожної області зокрема, а макрорегіону; по-четверте, досліджуваний макрорегіон поєднаний спільними економічними, історичними, національними, етнічними, культурними та іншими важливими особливостями. У кінцевому розрахунку буде забезпечено реальне запровадження принципу децентралізації соціально-економічного розвитку України.

Проведення розрахунків потреби фінансування земельних ресурсів потребує у досліджуваному макрорегіоні створення певних передумов та організаційних заходів. Зокрема, це сто-

сується проведення насамперед генеральної інвентаризації земельних ресурсів, колишніх сільськогосподарських підприємств. Мова йде не лише про організацію обліку земель нинішніх користувачів і власників, а всього земельного масиву, що перебував у підпорядкуванні сільськогосподарського сектору економіки до початку проведення земельної реформи. Проведення генеральної інвентаризації, дасть можливість одержати інформацію щодо площі земель вилучених з аграрного сектору, встановити цільове використання їх нинішніми власниками та користувачами, а також виявити обсяг та структуру покинутих та незадіяних земельних угідь.

Передумовою адресного, цільового та науково-обґрунтованого фінансування є також проведення заходів щодо збільшення земельних площ агроформувань шляхом об'єднання та укрупнення земельних ділянок (паїв), що забезпечуватиме організацією їх відтворення, згідно з вимогами ринкової економіки.

Процесу надходження бюджетних коштів для сільського господарства Карпатського макрорегіону мають також передувати заходи, спрямовані на створення сучасного земельного кадастру, запровадження заходів з формування оптимального землеустрою.

Зазначимо, що організація та практичне запровадження власне самих передумов також потребує формування адекватної державної аграрної політики, яка б була зорієнтована на фінансування цих заходів, як складових єдиного, комплексного, системного процесу відтворення земельних ресурсів.

Рівень забезпеченості фінансування передумов відтворення земельних ресурсів значною мірою визначатиме майбутню динаміку витрачення коштів збереження, поліпшення та охорони земель має певну межу, обмеженість. Більше потреб підвищення ефективності земельного господарства певним чином породжує у нинішніх власників та користувачів земель безвідповідальне ставлення до їх використання, розподілу тощо. Крім того, вступ країни до СОТ значно обмежить фінансову допомогу держави аграрному сектору, що потребує запровадження альтернативи.

Державне фінансування процесу відтворення земельних ресурсів крім визначення його загального обсягу в Карпатському макрорегіоні потребує запровадження заходів, спрямованих на визначення їх адресності (персоніфікації), знаходиться близько 75 % усіх сільськогосподарських угідь сьогодні не є виправданим ні економічно, ні організаційно. Крім того, воно пов'язане з можливими втратами бюджетних коштів.

Нині у аграрному секторі Карпатського макрорайону є по-

треба створення нових і реорганізація більшості вже функціонуючих сільськогосподарських підприємств. Саме сільськогосподарські підприємства, незалежно від форм власності, розміру землеволодіння є тими інституційними одиницями на розвиток яких слід спрямовувати фінансові ресурси держави. Очевидним є те, що в оглядовій перспективі більшість із них самостійно, за рахунок власних джерел зможе фінансувати заходи відтворення належних їм земельних ресурсів. Нині ж у Карпатському макрорегіоні коштів підприємств для проведення заходів збереження та поліпшення земель недостатньо, про що переконливо засвідчує значна мінливість динаміки показника рентабельності сільськогосподарського виробництва (табл. 1).

*Таблиця 1.*  
*Рентабельність сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах Карпатського макрорегіону (у відсотках)*

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Закарпатська	22,9	-24,4	4,4	0,4	4,6	-4,5	-1,8	-4,0
Івано-Франківська	26,5	-6,8	-0,6	-6,6	15,7	5,4	-1,1	-16,7
Львівська	27,2	-18,2	-3,4	-6,9	18,1	12,5	7,9	22,6
Чернівецька	29,0	-4,8	12,8	-7,9	-7,3	8,6	4,2	-9,6

*За даними статистичного щорічника “Сільське господарство України” за 2006 р. Держкомстат, 2007. С. 211.*

Практично в усіх областях досліджуваного макрорегіону, за винятком Львівської, за 2000-2006 рр. виробництво сільськогосподарської продукції було збитковим, що унеможливило виділення коштів на потреби фінансування процесу відтворення земельних ресурсів.

Ринкова модель господарювання, на відмінну від командно-адміністративної, потребує створення таких сільськогосподарських підприємств, які б забезпечували відтворювальний процес на умовах самофінансування, були конкурентоспроможними та швидко пристосовуватись до мінливості ринкових відносин.

Створення сільськогосподарських підприємств, як найважливіша передумова організації та забезпечення державного фінансування забезпечить розв'язання завдань формування сучасного державного земельного кадастру, визначення бонітету ґрунтів, формування належного землеустрою, а також інших важливих завдань єдиного процесу відтворення земельних ресурсів. Одночасно будуть проведені заходи з поліпшення компактності розташування земельних ділянок сільських домогосподарств. За офіційними даними статистики, у 2006 році 92,9 % домогосподарств володіли земельними ділянками (паями), які знаходились у різних земельних масивах, середня віддаленість земельних ділянок становила 2,1 км. (За даними статистичного щорічника «Сільське господарство України» за 2006 р. Держкомстат, 2007. С. 211).

Нині, на наше переконання, бюджетне фінансування заходів відновлення, збереження, поліпшення, охорони та використання земель у сільському господарстві Карпатського макрорегіону доцільно здійснювати шляхом створення аграрних підприємств ринкового типу. Фінансування має ґрунтуватись на взаємозв'язку держава-аграрне підприємство.

Певна фінансова допомога потрібна також нині іншим аграрним формуванням, насамперед домогосподарствам. Мова йде про селянські господарства, які ведуть відтворювальний процес, забезпечуючи при цьому належні агротехнічні вимоги, екологію. Одночасно значна частина продукції реалізується ними за державними контрактами.

Фінансування відтворювального процесу в сільському господарстві Карпатського макрорегіону можна забезпечити також за рахунок інших власників фінансових ресурсів. Ними можуть бути банківські структури, пенсійні фонди, кредитні спілки, страхові компанії, різного роду фонди тощо. Досвід високо-розвинутих країн, засвідчує про реальну участь зазначених інституцій у фінансуванні потреб відтворення аграрного сектору. Завдання полягає лише в створенні умов та мотивації їх до фінансування в межах досліджуваного макрорегіону.

Недостатньо задіяним джерелом фінансування відтворення земель аграрного сектору нині залишаються також кошти населення, що є найбільш характерним саме для досліджуваного макрорегіону.

**Висновки.** Відтворювальний процес у сільському господарстві Карпатського макрорегіону гальмується через низький рівень його фінансового забезпечення. Особливо бракує фінансових ресурсів для потреб відтворення земельних ресурсів,



як найважливішого засобу виробництва в сільськогосподарському секторі економіки.

Фінансові потреби сільськогосподарських підприємств нині забезпечуються в основному за рахунок коштів державного бюджету, яких явно не вистачає. Крім того, в макрорегіоні не вироблено концепції, стратегії фінансування, оскільки в більшості випадків виділення бюджетних коштів спрямовується на фінансове забезпечення поточних потреб. Інакше кажучи, в макрорегіоні не вироблено напрямів фінансування з урахуванням їх значущості та першочерговості. Найважливішим напрямом державного фінансування має бути процес, пов'язаний зі збереженням, поліпшенням, охороною та використанням сільськогосподарських угідь.

Виділення процесу відтворення земельних ресурсів як окремого напрямку фінансування потребує проведення певних передумов, серед яких найбільш важливим є формування сучасних високотоварних сільськогосподарських підприємств ринкового типу. Організація фінансування в своїй основі має ґрунтуватися на взаємовигідних зв'язках суб'єктів підприємницької діяльності та державних інституційних одиниць.

Фінансування процесу збереження, відтворення, поліпшення та охорони земель найбільше потребує коштів державного бюджету на початковому періоді його організації та становлення. Подальше забезпечення фінансовими ресурсами має здійснюватися за рахунок власних джерел сільськогосподарських підприємств.

Недостатньо задіяними джерелами фінансування потреб аграрного сектору Карпатському макрорегіону є також пенсійні та страхові фонди, кредитні спілки тощо.

## Література

1. Антоненко І., Дзюбенко О. Формування ринкового орієнтованого фінансового механізму лісового господарства України // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 73-79.
2. Бородіна О.М. Державне сприяння розвитку аграрного сектору економіки: виклики часу // Економіка та держава. – 2006. – № 5. – С. 8-11.
3. Мармуль Л.О., Танклевська Н.С. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 75-80.
4. Стецюк П.А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111-116.

## Зміст

### ФІНАНСИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

**Березяк І.І.**

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА  
МОЛОКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ  
ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ.....4

**Бітгер О.А.**

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА  
І РІВЕНЬ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ.....10

**Боднарюк І.Л.**

НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ  
ВИТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....17

**Бодрецький М. В.**

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ  
(з позиції суб'єкта малого та середнього бізнесу).....23

**Бойко Р.В.**

ЗАСТОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ  
В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....31

**Брик Г. В.**

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО  
ВИРОБНИЦТВА.....37

**Вахновська Н.А.**

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ  
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ  
АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....45

**Георгієв В.А.**

СЦЕНАРНИЙ ПІДХІД І ПОБУДОВА  
ПАНЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....52

**Гронтковська О.І.**

ДО ПИТАННЯ ПРО ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ  
ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ  
У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ.....62

<b>Деркач Т.А., Бечко В.П.</b> ДО ПИТАННЯ ЩОДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ.....	71
<b>Друзін Р. В.</b> ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ СПЕЦІАЛІСТІВ З БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ.....	80
<b>Захожай В.Б., Захожай О.А.</b> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ НЕФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ.....	84
<b>Захожай В.Б., Казак О.А.</b> СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМ ОБІГОМ.....	90
<b>Званська В. А.</b> СУЧАСНІ МОДЕЛІ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ.....	100
<b>Іванчук Н.В.</b> ФОРМУВАННЯ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	109
<b>Ільчук О.О.</b> ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМТСТВ.....	122
<b>Катан Л.І.</b> ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ РЕГІОНУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	127
<b>Кізіма Т. О.</b> ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІЧНА ОДИНИЦЯ ТА СУБ'ЄКТ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	134
<b>Костецька І.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	146
<b>Костюкова О.В.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ (КРІМ ДЕРЖАВНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ).....	153

**Кравцова Л.І., Сологуб С.М.**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ  
ДЕРЖАВНОЇ АКЦІОНЕРНОЇ КОМПАНІЇ В УМОВАХ  
РЕФОРМУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....163

**Курець В.С.**

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВИДАТКІВ  
ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ШКІЛ В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....175

**Левицька О.О.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ  
ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА НА ЕТАПАХ ПІДГОТОВКИ  
ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ.....181

**Левицька С.О.**

ОБЛІКОВІ ФОРМАТИ:  
ХАРАКТЕРИСТИКА, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....189

**Македон В.В.**

ЛІЗИНГ ЯК СПОСІБ ФІНАНСУВАННЯ ЗЛИТТІВ  
ТА ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ.....201

**Маковська О.В., Ларіонова К.Л.**

ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИНИКНЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ З УРАХУВАННЯМ РЕАЛІЙ  
ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ.....207

**Мамонтова Н.А.**

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО  
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....215

**Мартин О.М.**

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА РИНКУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....222

**Москалюк В.В.**

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....228

**Москва М. Г.**

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРЕНДИ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....237

**Попівняк Ю. М.**

РЕЛЕВАНТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ  
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....243

<b>Пристапа Л.А.</b> СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	252
<b>Рудик О.Р.</b> ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	261
<b>Смирнов І.Г.</b> ЕФЕКТИВНЕ ФІНАНСОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ В ЛАНЦЮГАХ ПОСТАВОК.....	270
<b>Сорокіна Л. В.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВ: ДОСЛІДНИЦЬКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	283
<b>Станкевич Ю.Ю.</b> ФОРМУВАННЯ ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ОТРИМАННЯ ДОХОДІВ СУЧАСНОГО ДОМОГОСПОДАРСТВА.....	299
<b>Степаненко Л.А.</b> ФІНАНСУВАННЯ РЕМОНТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ СИСТЕМИ ДЕРЖВООДГОСПУ.....	306
<b>Сявавко М. С., Рибницька О. М.</b> НЕЧІТКА СТАТИСТИКА ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В ЕКОНОМІЦІ.....	313
<b>Шимко О. В.</b> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	325
<b>Шустерук З.С.</b> ІСТОТНІ УМОВИ ДОГОВОРУ ОРЕНДИ ДЕРЖАВНОГО ТА КОМУНАЛЬНОГО МАЙНА.....	332
<b>Щурик М.В.</b> ДЖЕРЕЛА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ КАРПАТСЬКОГО МАКРОРЕГІОНУ.....	337

Збірник наукових праць

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ**  
**Серія “Економіка”**

**ВИПУСК 10**  
**Частина 2**

**Редактор** Пасічник І. Д.

**Відповідальний за випуск** Козак Л. В.

**Упорядники:** Дем’янчук О.І., Бенедик Ю. Ю.

**Технічний редактор** Свинарчук Р. В.

**Комп’ютерна верстка** Крушинської Н. О.

**Художнє оформлення обкладинки** Свинарчука Р. В.

**Коректори:** Черуха Л. А., Федорчук С. А.

Формат 42x30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 58,75. Гарнітура “PetersburgС”

Наклад 100 прим.

Україна, 35800, Рівненська обл.,  
м.Острог, вул. Семінарська, 2

Видавництво Національного університету “Острозька академія”