

**ЛУЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ –
УКРАИНА
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНОГО И МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА –
БОЛГАРИЯ**

**УЧЕТ. ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И
ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ
ИНТЕГРАЦИИ**

Коллективная монография

Луцк-София

2015

УДК 657.1:658.1 (066)
ББК 65.052:65.29в6
У-91

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции: [коллективная монография] / коллектив авторов под ред. С. Башевой, И. Садовской. – Луцк: Редакционно-издательский отдел Луцкого НТУ, 2015 . – 543 с.

В коллективной монографии представлено теоретические и практические исследования болгарских и украинских ученых в сфере гармонизации научно - образовательных комплексов и практики учета, анализа и аудита, рассмотрена проблематика привлечения финансовых ресурсов и капитализации предприятий. Очерчено проблемы финансово-кредитного управления развитием экономических систем в европейском пространстве, развития транзитного потенциала регионов в условиях евроинтеграции.

Издание предусмотрено для ученых и практиков в сфере экономики, учета, финансов, руководителей и специалистов управленческих структур, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

Научная редколлегия:

д.э.н., профессор Снежана Башева,
д.э.н., профессор Ирина Вахович,
д.э.н., профессор Любовь Ковальская,
к.э.н., профессор Валентина Морохова,
к.э.н., профессор Румяна Пожаревска,
д.э.н., профессор Наталья Ризнык,
к.э.н., профессор Ирина Садовская,
к.э.н., доцент Роман Сидоренко

Рецензенты:

Куцик Петр Алексеевич, к.э.н., профессор,
ректор Львовской коммерческой академии
Липыч Любовь Григорьевна, д.э.н., профессор,
декан института Экономики и менеджмента
Восточноевропейского национального университета
имени Леси Украинки

Рекомендуется к печати Ученым советом Луцкого НТУ (протокол № 4 от 24 ноября 2015 г.)

Тексты статей представлены в авторской редакции. Авторы несут полную ответственность за содержание публикации, а также подбор, точность приведенных фактов, цитат, собственных имен и других сведений.

УДК 657.1:658.1 (066)
ББК 65.052:65.29в6
У-91

ISBN 978-617-672-118-5

© Коллектив авторов кафедры учета и аудита Луцкого НТУ, 2015
© Коллектив авторов кафедры бухгалтерского учета и анализа Университета национального и мирового хозяйства, 2015

**LUTSK NATIONAL TECHNICAL UNIVERSITY –
UKRAINE
UNIVERSITY OF NATIONAL AND WORLD ECONOMY –
BULGARIA**

**ACCOUNTING. ECONOMY. MANAGEMENT. PROBLEMS
AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC
SCIENCE AND EDUCATION IN CONDITIONS OF EUROPEAN
INTEGRATION**

Collective monograph

Lutsk- Sofia

2015

UDC657.1:658.1 (066)
LBC 65.052:65.29B6
U-91

Accounting. Economy. Management. Problems and prospects of development of economic science and education in conditions of European integration: [collective monograph] / group of authors S. Basheva, I. Sadovska.– Lutsk: Publishing department Lutsk NTU, 2015 . – 543 p.

The collective monograph presents the theoretical and practical research of the Bulgarian and Ukrainian scientists in the sphere of harmonization of scientific and educational complexes and practice of accounting, analysis and audit, examines the problems of attracting financial resources and capitalization of businesses. The problems of financial and credit management of development of economic systems in the European space, development of transit potential of regions in Euro integration conditions are outlined.

The publication is for researchers and practitioners in the field of economics, accounting, finance, for managers and specialists of management structures, postgraduates and students of higher educational institutions.

Scientific editorial board: doctor of economic Sciences, professor Snezhana Basheva,
doctor of economic Sciences, professor Iryna Vakhovych,
doctor of economic Sciences, professor Liubov Kovalska,
candidate of economic Sciences, professor Valentyna Morokhova,
candidate of economic Sciences, professor Rumiana Pozharevska,
doctor of economic Sciences, professor Natalia Riznyk,
candidate of economic Sciences, professor Iryna Sadovska,
candidate of economic Sciences, associate professor Roman Sydorenko

Reviewers: *Kutsyk Petro*, candidate of economic Sciences, professor,
rector of the Lviv Commercial Academy
Liubov Lipych, doctor of economic Sciences, professor,
dean of the Institute of Economics and Management of
Eastern European National University named after Lesya Ukrainka

It recommended for publication by the Academic Council of Lutsk NTU (Minutes № 4 dated 24 November 2015)

Texts of articles are provided in the original edition. The authors are solely responsible for the content of the publication, as well as the selection, the accuracy of facts, quotations, proper names and other information.

UDC 657.1:658.1 (066)
LBC 65.052:65.29B6
U-91

ISBN 978-617-672-118-5

© The team of authors of the department of
accounting and auditing of Lutsk NTU, 2015
© The team of authors of the Department of
accounting and analysis of University of
National and World Economy, 2015

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. Гармонізація науково-освітніх комплексів і практики обліку, аналізу і аудиту: точки дотику зі світовими стандартами	11
<i>Башева С., Петков Р.</i> Вповільнення впровадження МСФЗ внаслідок нинішньої кризи міграції в Європі.	11
<i>Жураковська І.В.</i> Порівняльний аналіз використання програмного забезпечення для подання податкової звітності в електронному вигляді	16
<i>Зеленко С.В.</i> Проблеми та перспективи реалізації облікової політики вітчизняних підприємств	26
<i>Зубчик С.М.</i> Організація і методика внутрішньогосподарського контролю	35
<i>Московчук А.Т., Бродська І.І.</i> Оплата праці на виробничих підприємствах: сутність та порівняльний аналіз зарубіжної і вітчизняної практики.	45
<i>Нагірська К.Є.</i> Професія «бухгалтер»: підготовка кадрів та вимоги сучасності	56
<i>Николова. Н.</i> Насоки за інтегриране на счетоводната теория и практика	66
<i>Нужна О.А.</i> Економетричний аналіз в контексті моделювання і прогнозування показників фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств	71
<i>Петрова Д.</i> Счетоводно отразяване на ефектите от измененията на обменните курсове в условията на глобализация – проблеми и подходи за решения	84
<i>Писаренко Т.М.</i> Стратегічний управлінський облік: історія виникнення, характеристика та функціональне призначення, базові принципи ведення	94
<i>Савова К.</i> Направления совершенствования бухгалтерского учета в публичном секторе Болгарии	103
<i>Садовська І.Б.</i> Практика формування прогнозних балансів на засадах інжинірингової теорії управлінського обліку	113
<i>Сидоренко Р.В.</i> Організація облікового процесу в банківських установах	122
<i>Тлучкевич Н.В.</i> Галузеві аспекти методології обліку витрат	130
<i>Фесциян Д.</i> Перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор	141
<i>Чудовець В.В.</i> Актуальні проблеми бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання в сучасних умовах	156
РОЗДІЛ 2. Світові тенденції і перспективи розвитку теорії і практики управління підприємствами, галузями, комплексами	165
<i>Абрамова І.</i> Методологічний підхід до розробки антикризового механізму управління підприємством	165

<i>Асенов Е.</i> Оценка на възможностите ,рисковете и вероятни сценарии за осигуряване на енергийната сигурност при доставките на природен газ за Европейския Съюз	170
<i>Вахович І.М., Чапюк О.П.</i> Сутність капіталізації економіки та її вплив на ринкову вартість регіону	185
<i>Войтович С.Я., Загоруйко В.Л.</i> Особливості реалізації зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами	200
<i>Герасимяк Н.В., Лорві І.Ф.</i> Сучасні технології адміністративного менеджменту	209
<i>Иванова Р.Н.</i> Съвременни аспекти на анализа и управлението на рентабилността на капитала на индустриалните предприятия в България	223
<i>Ищук Л.І., Ніколаєва А.М.</i> Західноєвропейський досвід диверсифікації джерел фінансування вищої освіти	235
<i>Купира М.І.</i> Забезпечення соціально-економічної безпеки депресивного регіону у контексті ідентифікації дестабілізуючих факторів	245
<i>Лорві І.Ф., Герасимяк Н.В., Бойко О.В.</i> Формування системи маркетингового менеджменту підприємства	257
<i>Морохова В.О., Василик Н.М.</i> Стратегічний менеджмент в сучасних умовах функціонування підприємства	269
<i>Потьомкіна О.В.</i> Формування людського капіталу підприємства та ефективно управління ним	286
<i>Сидорук С.В., Циганюк Н.Є.</i> Економічна оцінка територіального розміщення об'єктів готельного бізнесу	297
<i>Стрижеус Л.В., Тендюк А.О., Здрілюк В.Б.</i> Особливості розвитку кадрового менеджменту в умовах сьогодення	309
<i>Талах Т.А.</i> Техніка моніторингу та критерії оцінки обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства	319
<i>Тріфонова С.</i> Аналіз витрат і вигод від членства Болгарії в ЄС для вітчизняних підприємств	330
РОЗДІЛ 3. Фінансово-кредитне управління розвитком економічних систем в європейському просторі	345
<i>Ангелов А.Г.</i> Пазарни деформации, произтичащи от необлагането на финансовите услуги с ДДС	345
<i>Дорош В.Ю.</i> Впровадження децентралізації в Україні: виклики та шляхи їх нівелювання	356
<i>Корецкая Н.И., Збырун Д.В.</i> Анализ и перспективы функционирования рынка платежных карточек Украины	365
<i>Миланова Е.</i> Подходи за изследване на качеството на банковите активи в България	379
<i>Митев П.</i> Неоднозначност на линията на пазара на ценни книжа	391
<i>Мостовенко Н.А., Коробчук Т.І.</i> Особливості кредитного забезпечення підприємств аграрної сфери в Україні	405

<i>Петрова Н.</i> Тенденции в индустрията на борсово-търгуваните фондове	416
<i>Ризнык Н.С., Якимив А.М.</i> Зарубежный опыт формирования рынка цифровых банковских услуг: территориальные особенности	425
<i>Тимчев М.</i> Балансиран финансово-стопански анализ	435
<i>Ткачук І.М.</i> Державний фінансовий контроль: концептуальні питання теорії і практики	444
<i>Філіпова-Сланчева А.</i> Підвищення стабільності болгарської банківської системи шляхом впровадження Директиви (2013/36/ЄС) про вимоги до капіталу	454
<i>Чиж Н.М.</i> Особливості управління власним капіталом банку	462
РОЗДІЛ 4. Розвиток транзитного потенціалу регіону в умовах євроінтеграції (Ковальська Л.Л., Оксенюк К.І.)	473
РОЗДІЛ 5. Проблематика залучення фінансових ресурсів та капіталізації промислових підприємств (Волинчук Ю.В., Мишко О.А., Пушкарчук І.М.)	500

CONTENT

SECTION 1. The harmonization of scientific and educational systems and practices of accounting, analysis and audit: the point of contact with world standards	11
<i>S. Basheva, R. Petkov.</i> Potential slowdown of IFRS implementation due the current migration crisis in Europe	11
<i>I. Zhurakovska.</i> Comparative analysis of using software filing of tax reports in an electronic kind	16
<i>S. Zelenko.</i> Problems and prospects of implementation of accounting policies of domestic enterprises	26
<i>S. Zubtchik.</i> The organization and methods of internal control	35
<i>A. Moskovchuk, I. Brodska.</i> Employees' remuneration on production entities: substance and comparative analysis of foreign and local practice	45
<i>K. Nagirska.</i> Profession " Accountant ": training and the requirements of modernity	56
<i>N. Nikolova.</i> Guidelines for the integration of accounting theory and practice	66
<i>O. Nuzhna.</i> Econometric analysis in the context of modeling and forecasting of financial performance indicators of farms	71
<i>D. Petrova.</i> Reporting of the effects of changes in foreign exchange rates in the conditions of globalization - problems and solution approaches	84
<i>T. Pisarenko.</i> Strategic management accounting: the origins, characteristics and functionality, basic principles	94
<i>K. Savova.</i> Guidelines for improving the public sector accounting in Bulgaria	103
<i>I. Sadovska.</i> Practice of budgeted balance sheets on the basis of engineering theory of management accounting	113
<i>R. Sydorenko.</i> Company accounting process in banks	122
<i>N. Tlutchkevitch.</i> Sectoral aspects of cost accounting methodology	130
<i>D. Festchiyan.</i> Prospects in the standardization of accounting in the public sector	141
<i>V. Tchudovets.</i> Actual problems of accounting entities under current conditions	156
SECTION 2. Global trends and prospects of development of the theory and practice of management of enterprises, industries and complexes	165
<i>I. Abramova.</i> The methodological approach to the development of anti-crisis management mechanism	165
<i>E. Asenov.</i> Assessment of opportunities , risks and probable scenarios for the provision of energy security of natural gas supplies to the European Union	170
<i>I. Vakhovych, O. Chapiuk.</i> The essence of the capitalization of the economy and its impact on the market value of the region	185

<i>S. Voitovych, V. Zagoruiko. Peculiarities of implementation the inverse-logistics management of spa services institutions</i>	200
<i>N. Herasymiak, I. Lorvi. Modern technologies of administrative management</i>	209
<i>R. Ivanova. Modern aspects of the analysis and management of profitability of bulgarian industrial enterprises' capital</i>	223
<i>L. Ishchuk, A. Nikolaev. West-European experience of diversification sources of financing the higher education</i>	235
<i>M. Kupyra. Provision of social-economic security the depressed region in the context identification of destabilizing factors</i>	245
<i>I. Lorvi, N. Gerasymiak, O. Boyko. The formation system of marketing management on the enterprise</i>	257
<i>S. Sydoruk, N. Tsyhaniuk. Economic evaluation of spatial distribution of hotel business</i>	269
<i>V. Morokhova, N. Vasilik. Strategic management in modern condition functioning of the enterprise</i>	286
<i>O. Potiomkina. The formation of human capital and efficient management</i>	297
<i>L. Stryzheus, A. Tendyuk, V. Zdrylyuk. Features of human resource management in today's conditions</i>	309
<i>T. Talakh. Monitoring technique and criteria of estimation of the registration-analytical providing of economic security of enterprise</i>	319
<i>S. Trifonova. Cost-benefit analysis of Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises</i>	330
SECTION 3. Financial and credit management of the development of economic systems in the European	345
<i>A. Angelov. Market distortions arising from non-taxation of financial services with value added tax</i>	345
<i>V. Doroch. Implementation of decentralization in Ukraine: Challenges and ways of leveling</i>	356
<i>N. Koretska, D. Zbyrun. Analysis and prospects of functioning the market of payment cards of Ukraine</i>	365
<i>E. Milanova. Approaches to study the quality of bank assets in Bulgaria</i>	379
<i>P. Mitev. Ambiguity of the line of securities market</i>	391
<i>N. Mostovenko, T. Korobchuk. Features of credit support of agro-industrial enterprises in Ukraine</i>	405
<i>N. Petrova. Trends in ETF industry</i>	416
<i>N. Riznyk, A. Yakymiv. Foreign experience of formation of digital banking market services: territorial features</i>	425
<i>M. Timtchev. Balanced financial and economic analysis</i>	435
<i>I. Tkachuk. State financial control: conceptual questions of theory and practice</i>	444
<i>A. Filipova-Slantcheva. Enhancing Stability of Bulgarian Banking System through Implementation of 2013/36/EU Directive on Capital Requirements</i>	454

<i>N. Chyzh. Features of management of bank a property asset</i>	462
Section 4. Development of transit potential region under integration <i>(L. Kovalska, K. Oksenjuk)</i>	473
Section 5. Problems of attracting financial resources and capitalization of industrial enterprises <i>(Yu. Volynchuk, O. Myshko, I. Pushkarchuk)</i>	500

РОЗДІЛ 1
ГАРМОНІЗАЦІЯ НАУКОВО-ОСВІТНІХ КОМПЛЕКСІВ І ПРАКТИКИ
ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ: ТОЧКИ ДОТИКУ ЗІ СВІТОВИМИ
СТАНДАРТАМИ

Potential slowdown of IFRS implementation due the current migration crisis in Europe

S. Basheva

University of National and World Economy, Bulgaria

R. R. Petkov

City University of New York, Lehman College, USA

1. Introduction

In this paper, we discuss the potential for slowdown of IFRS implementation in many countries due to recently experienced migration crisis in Europe. As we know, IFRS as set of accounting “language” was created to ease users in their evaluation of the reliability of the financial statements across borders. It is based on the premise that countries compete in an open environment for investor’s resources. With the current migration movement in Europe, we see more and more countries closing their borders just to protect themselves from the migration influx. For example, Hungary “sent armored vehicles to its border with Croatia, while Slovenian police sealed several crossings after Croatia attempted to offload tens of thousands of refugees who are using it as an alternative entry point to the European Union” [Kingsley, P., & Graham-Harrison, E, 4]. Austria warned that “it planned to close its border again to refugees and migrants as thousands of people travelled across on their way to Germany, and splits on how to handle the crisis deepened across Europe” [Kingsley, P., & Graham-Harrison, E, 4]. At the current stage [as of Fall, 4], it has become the norm for countries to build fences and walls as means of protection. However, as these walls are being built, this creates an uncertainty or a test over the ability of their economies to maintain the free trade of goods and services. To supplement this, UN has “warned that failure to agree on a united response to the crisis endangered the concept of European unity” [Kingsley, P., & Graham-Harrison, E, 4]. Peter Sutherland, the UN’s special representative on international migration, said: “If there is no agreement to share refugees between the countries of the European Union, it risks undermining the very essence of the European project” [Kingsley, P., & Graham-Harrison, E, 4].

The actions to close the borders would undoubtedly result in greater protectionism and scarcity for international companies to compete for investor’s resources. In addition, without countries being open to free movement, it would be cost inefficient to comply with a universal comprehensive accounting set of standards as closed borders create unfriendly environment for trade. The closure of borders would also translate in a decreased access to higher quality and lower priced goods. In addition, we might see slowdown in innovation and efficiencies. It would also slow down competitiveness of countries and cause a slowdown in investment. From a financial reporting perspective point of view, countries would have an incentive to customize their reporting to adjust their earnings for the “unwelcoming” economic environment. However, these adjustments might not be considered to be transparent and consistent. As the result, this would result in loss of the value added service of the financial statements. This could cause companies to have difficulties attracting outside investors in a closed environment. Therefore, we would expect more and more countries to defer or slowdown of IFRS implementation to satisfy their statutory requirements.

2. Background

As a starting point to our discussion, we would provide a short overview of the cause of this unprecedented migration crisis. We note that this discussion is not all inclusive as this is not

the main objective of this paper and it should not be used as comprehensive examination of the causality of the Syrian civil war. It is only to be used as a starting point to our discussion on IFRS slowdown as the result of closure of borders due to the migration influx. From a historical perspective, Syria's civil war started initially by anti-governmental demonstration in March, 2011 as part of the Arab Spring. However, these peaceful protest took a turn for the worse and escalated into a full blown civil war. As a result of which, more than 11 million people were displaced. This has resulted in greater impact on the neighboring countries. Four year later (2011-2015), this war has taken the life of "over 220,000 people, half of whom are believed to be civilians" [Mercycorps, 5]. As part of this war, UN has estimated that roughly 7.6 million people have lost their homes and are in the search of refugee status [Mercycorps, 5]. Currently, Europe is facing the largest by any means refugee crisis since the end of the World War II. This is due to the great migration influx from people leaving Syria because of the current civil war which is taking place. However, more and more reports, show that a portion of those arriving on European shores are from African nations and elsewhere. These people are sometimes referred to as "economic immigrants". The current statistics as of September, 2015 show that [Ansari et al, 1]:

- Nearly 475,000 migrants have crossed by boat into Europe. More than 2,800 have drowned or disappeared during the perilous journey.
- Nearly 350,000 of the desperate travelers have landed in Greece, and more than 120,000 in Italy.
- Germany is expecting 1 million asylum applications this year and has a backlog of more than 260,000 cases.
- France has agreed to take tens of thousands and Britain 20,000.
- Switzerland said that if Europe can come to agreement, it will take 1,500 refugees.
- Most of Eastern Europe has resisted committing to a number.

This refugee crisis revealed something very important: a person as an individual has truly become a global player. He or she could easily go beyond national borders in seek of better life and interest. The origins of this movement has a clear globalization component of free choice. Without a doubt this migration lays on the foundation of previously established global trade/exchange and free movement. This global environment refueled by the revolution in communications and information virtually eliminated state borders and made people immediate witnesses and participants in global processes. The same applies to free movement of capital and people. In this context, even the idea of limitation of this free movement of people would become unsustainable as we live in an increasingly mobile and informed world. It could also be said that the establishment of universal international accounting standards are the direct result of this globalization movement. Further discussion would be provided later on in this paper.

However, based on the current trends of migrant influx in Europe, many nations from the old continent feel that at this migration rate, it would be unsustainable to maintain stability of the social and political environment. That is, it is beyond what international humanitarian organizations can cope. As more and more people migrate, the economies need to properly adjust to this. Without a doubt, this would happen but it would take time. During this transition period, local economies would experience political and economic turbulences at unprecedented proportions. Much of these instabilities can be attributed to the inability to assimilate different immigrant and religious groups into the respective society. In order to delay it, many European countries are starting to build fences and walls to ensure that they protect their borders. This provides a "sense" of protection and slows down the inevitable influx of people. As the borders are closed, more and more economies will compete for economic resources in closed environments. This would be a test and from historical perspective, we know that with closed borders, countries are restricted to free trade and all of its benefits. As walls are build, this would inevitably create tensions among neighboring countries. It long be long before countries start to create economic barriers to restrict trade. This would directly influence the choice of accounting

standards used for financial reporting. In this paper, we argue that due to this forthcoming economic barriers, countries could switch to domestic GAAP or implement modifications of the existing IFRS in their respective countries.

3. Discussion about migration and the potential impact on the IFRS

We note that there are many accounting standards which are used for financial reporting purposes across the world. That is, each country has created or adopted their own set of an accounting language or domestic GAAP. These financial reporting standards allow companies to report on their earnings/performance and provide timely feedback to external/internal users of the financial statements. However, as we live in an interconnected world, where domestic companies more and more trade with external companies, where domestic investors seeks higher returns in emerging markets, there is a great need to unify the accounting language. This demand for unified accounting standards was answered with the creation of IFRS by the International Accounting Standards Board (IASB). That is, these accounting standards are the direct result of countries embracing globalization and free trade. Without these existing, it would be impossible to fully achieve the objectives of international accounting.

IFRS is a set of international accounting standards that proclaim how specific economic events needs to be reported in financial statements. In recent years, there has been a trend towards a common globalized accounting standard with IFRS. Currently, these financial standards are used in many parts of the world, including the developed and/or developing countries from the European Union, China, Australia, Russia and Japan, among other nations. It is believed that IFRS, when adopted worldwide, will “benefit investors and other users of financial statements by reducing the cost of investments and increasing the quality of the information provided” [Dumont, 2]. Additionally, investors will be more willing to “provide financing with greater transparency among different firms' financial statements” [Dumont, 2]. Furthermore, multinational corporations serve to benefit the most from only “needing to report to a single standard and, hence, can save money” [Dumont, 2].

We note that these objectives are refueled by our global environment. We live in a world with open borders and the needs for the IFRS was the direct result of globalization. As more countries, open their borders to trade, there is great need for companies to present their financial performance in a meaningful way so that users could interpret the results. However, the opposite is also true, if we close our borders, create barriers for trade due to protectionism practices, we should expect countries to move away from international universal accounting as most countries would experience diminishing returns. As such, there would be an incentive for companies to “hide” their financial performance by creating or adopting domestic GAAP that could show their results in a better “light”.

We live an ever changing world which is quite shifting every day. As we have seen, a slight disruption of the security of one nation could have a lasting impact on the neighboring countries and the global economy. This would directly cause countries to apply protectionist practices to maintain and preserve their national wealth. As such, from a financial statement reporting point of view, we should expect more protectionist practices to take place. That is, we believe that once a country undertakes the practice of closing its border regardless of the premises behind this, it would experience a movement away from free global trade. The reasoning behind such shifts, is that as each country tries to conserve its resources and maintain the standard of living for its population, it would inevitable close itself to outside trade. There are many different premises behind this protection practices. For example, some believe that the influx of people from the Middle East could cause a dramatic change in the demographic picture of their country. As an example, in Bulgaria, the population is roughly 7 million people of whom around 75% consider themselves Bulgarian. An influx of 1 or 2 million people, who might come even for a transit period, could at least in the short term completely change the demographic stand of this country. If outside people are to stay and seek an asylum, the whole demography

would change. As such countries like Bulgaria, Romania, Greece and Hungary are taking the steps to protect their borders. However, closing the borders could create a form of isolation and diminish some of the benefits of open borders, free trade. Now, the transfer of goods would be more expensive since it has to pass through numerous “cost points”, which would delay the transfer and increase the cost. As such, these countries could become less competitive to let say more open economies who do not experience such migration movements. We can see the downward spiral and how this could result in greater protectionism and scarcity for international companies to compete for investor resources. This creates an incentive for countries to create protectionist type of practice to ensure their companies do not lose their competitive advantage within its boundaries. One possible way to achieve this is adjusting the accounting language of presenting the financial performance of a company. A country experiencing slow growth could have an incentive of modifying some of its accounting standards, for example the revenue recognition principle. In addition, a company might be allowed to change more frequently (and therefore losing consistency) of some of the accounting balances involving estimates. However, these adjustments might not be considered to be transparent and consistent. As the result, this would result in loss of the value added service of the financial statements. This could cause companies to have difficulties attracting outside investors in a closed environment. Therefore, we would expect more and more countries to defer or slowdown of IFRS implementation to satisfy their statutory requirements. In order to avoid this from happening, in the following paragraphs, we would spend time going over the different approaches that could be undertaken by the international community. In the following section, we would discuss the prospective responses to this migration crisis.

4. Prospective steps/responses to the migration influx

In response to the mass wave of migrants coming from Syria and other nations, there are two basic approaches. Broadly speaking, we can take the humanistic approach, which is based on the established framework of Europe for tolerance and empathy for those who are fleeing repression and war. This would require Europe to take those in need and help them with shelter and assistance. This seems to be the most responsible way to help those in need. In addition, some might argue that actually Europe could benefit from this migration influx. The reasoning is that these incoming refugees could help overcome the demographic crisis and help generate the necessary manpower to fuel the economies for years to come. The basic premise for this argument is that European nations have experienced unprecedented demographic crisis and have an aging population. Under the current situation, it will not take long for countries to undertake cuts to their social and economic welfare systems in order to satisfy the need of their citizens. This could create a political unrest. However, by allowing for the refugees to come in and be part of the economy, Europe could benefit or at least defer these costs of unrest in the short term.

The other approach that we could undertake to tackle the immigration is to be anti-migration inclined. The argument for this approach is that the migrant could take the jobs of Europeans. It will cost the governments millions or even billions of dollars to support and provide the necessary skillset for them to enter the force. It could also be argued that some of the migrant could threaten the security of Europe and they might be terrorist infiltrated. As a starting point to this view, we note that there are some fundamental differences among the head of states in the EU that undermine European unity and undermine the ability to adopt common solutions. The origins of these differences could be traced back to the recent century, specifically during the World War I and II. As we know from history, during these wars because of the cultural differences and historical conflicts among nations, many European countries were not able to effectively defend and protect themselves from the German invasion. The same could be said in recent times. Even though there is formal unified union among nations, there are more and more evidences where countries in power, make decisions to protect and promote their self-interest instead of the common union interest. At the current stage, the EU has no common vision on the

issue of refugees and now individual countries react from day to day the unexpected stampede of migrants. For example, in its early days of the migration, the German chancellor Merkel made it clear that Germany is ready to accept the hundreds of thousands of refugees from Syria and other countries. This only provoked new flows of migrants and refugees. Short time later, this notice was retracted. We believe that the main reason for this state of chaos in European politics is that there is a gap between the EU's values and national interests of individual countries and the inability to find a comprehensive response to the many questions posed by the refugee wave.

Some believe that Europe must unconditionally accept this wave of migrants coming from the Middle East. However, we must note that there are vast cultural differences among European nations and Arab and African countries. Specifically, there are differences in the work ethics and perceptions of human communication between European nations and the Islamic world. Anyone who has visited these countries knows that these differences are fundamental and cannot be "circumvented". In addition, it is almost impossible to integrate new refugees to the life in Europe, given the current condition of the labor market. At this stage, most economies are in need of highly qualified specialists. However, most of these refugees lack such education. As the result, the mass of refugees will lose their jobs or have to compete with other immigrants in the labor market. Alternatively, they can become a "good catch" for various criminal groups to engage them in activities that undermine the rule of law in Europe. As a result, they might become victims. According to the leading institutes in Europe immigrants leaving primary school are twice as many Europeans. Immigrants are twice more in the camp of the unemployed. Proportionally more are committing crimes. We also note that these waves of migration could manifest greater confrontation between the democratic parties and populist parties. The latter would gather new momentum after another wave of refugees. In many European countries, these parties are already part of the government. Europe may eventually become "importer" of all those migrants and refugees who flee from their seats and seek a better life in Europe. They must set clear limits and criteria to be fulfilled by all the EU. Something must be clear - the hostile approach of extreme nationalists to new refugees is not productive. It gives rise to heightened xenophobia and division in Europe. It is therefore necessary democratic parties that protect European civilizational values by developing a coherent policy, a realistic idea of the consequences of "refugee" flow. These policies need to prepare Europe for the new challenges with concrete policy decisions and actions that are exempt from the abstract humanism and based on miscalculation that new refugees salvation of Europe's demographic crisis.

5. Conclusion

From financial reporting perceptive, many countries have switched towards IFRS for their statutory reporting requirements. IFRS as an accounting "language" is means of providing financial feedback about the performance of a company in a predefined format which has achieved international acceptance. Many countries which have switched to IFRS have experienced unprecedented "preference of use" in comparison to countries which are still in denial and using custom domestic GAAP. The benefits of using IFRS have been subject to many studies and it has been shown time and time and again that the use of universal set of accounting standards improves the comparability and consistency of the financial statements. However, we are currently at historical point in our existence. People from the Middle East and North Africa have left their homelands for search of better life. As there is such an unprecedented migration influx of people, European countries feel threatened by the large extend of migrants. From a one point of view, European countries cannot close their borders to people seeking safe heaven. After all, we need to be humane and understanding. However, Europe just cannot accept all refugees from the Middle East and economic migrants from Africa - because there is no national budget or social system that would resist such pressures. In order to protect themselves, many European countries have started to close their borders (by building walls) as means of protection. However, as these walls are being built, this creates an uncertainty or a test over the ability of their

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

economies to maintain free trade of goods and services. This would undoubtedly result in greater protectionism and scarcity for international companies to compete for investor resources. In addition, without countries being open to free movement, it would be cost inefficient to comply with a universal comprehensive accounting set of standards. Therefore, we would expect more and more countries to defer or slowdown of IFRS implementation to satisfy their statutory requirements.

Work Cited:

1. Ansari, A., Brumfield, B., & Wedeman, B. (n.d.). Migrant crisis: Refugees trudge through Hungary - CNN.com. Retrieved October 5, 2015, from <http://www.cnn.com/2015/09/20/world/europe-migrant-crisis/>
2. Dumont, C. (2012, January 4). International Financial Reporting Standards. Retrieved October 5, 2015, from http://www.investopedia.com/articles/fundamental-analysis/12/international-financial-reporting-standards.asp?adtest=article_page_v12_v2
3. Graham-Harrison, E., & Smith, H. (n.d.). Austria plans to close border as refugee crisis grows. Retrieved October 5, 2015, from <http://www.theguardian.com/world/2015/sep/06/austria-close-border-refugee-crisis-europe-munich-migrants>
4. Kingsley, P., & Graham-Harrison, E. (n.d.). UN warns European unity at risk as borders close to refugees. Retrieved October 5, 2015, from <http://www.theguardian.com/world/2015/sep/19/refugees-croatia-hungary-borders-europe>
5. Mercy Corps, (2015), Quick facts: What you need to know about the Syria crisis. (2015, September 2). Retrieved October 5, 2015, from <https://www.mercycorps.org/articles/turkey-iraq-jordan-lebanon-syria/quick-facts-what-you-need-know-about-syria-crisis>

Порівняльний аналіз використання програмного забезпечення для подання податкової звітності в електронному вигляді

I.V. Жураковська

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В інформаційному суспільстві швидкість обробки даних є ключовим показником ефективності роботи. Це ж правило стосується і контролюючих органів, постійна реорганізація яких вимагає використання передового світового досвіду співпраці з платниками податків. Для полегшення опрацювання податкової звітності, автоматизації цього процесу в Україні поступово запроваджується суцільний електронний документообіг. Подання електронної звітності означає, що звітність буде сформована за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, підписана ключами електронного цифрового підпису (ЕЦП), завантажена у файл спеціального формату, який потім необхідно відправити електронною поштою й отримати відповідь від відповідних органів про прийняття [7]. Затрати на паперову документацію в рази перевищують плату за відповідне програмне забезпечення, електронні цифрові підписи (яким є безкоштовна альтернатива від Державної фіскальної служби). При підготовці фахівців з обліку і аудиту важливим є не лише навчання практичним навикам роботи з електронним документообігом, а й уміння аналізувати програмні продукти на їх відповідність потребам підприємства.

Дослідженню особливостей подання електронної податкової звітності, її економічної необхідності та значення присвячено праці таких українських вчених, як: Я.В. Лебедзевич, П.В. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгий, С.П. Ріппа, А.М. Собченко, І.М. Тофан та інші. Проте запровадження електронного документування зумовило появу багатьох сервісів, які обслуговують цей процес, що часто ставить користувача перед непростим вибором. Це вимагає більш детального вивчення ключових вимог до програмного забезпечення подання електронної податкової звітності з точки зору користувача для ознайомлення з ними фахівців в сфері обліку і оподаткування. З-поміж безлічі комерційних пропозицій, слід виокремити основні параметри для порівняння програмного забезпечення і напрямки вдосконалення безкоштовних сервісів Державної фіскальної служби (ДФС).

Протягом останніх років державою у сфері оподаткування створилась ґрунтовна

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

законодавча база, яка надає можливість, а в окремих випадках вимагає, формувати і подавати податкову звітність електронним способом. Обов'язковість подання податкової звітності до органу державної податкової служби виключно в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством, з 2010 року запроваджено для платників податків, що належать до великих та середніх підприємств (п. 49.4 ст. 49 Податкового кодексу України [10]). Згідно з ч. третьою ст. 55 Господарського кодексу України [1] до середніх та великих підприємств відносяться юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Тобто тільки малі підприємства, чисельність працюючих і обсяг діяльності яких не перевищували зазначених показників, до 2015 року мали право вибору форми подання звітності: поштою, паперова чи електронна.

Однак з 1 січня 2015 року Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» від 31.07.2014 № 1621-VII пункт 49.4 статті 49 доповнено абзацом такого змісту: «Податкова звітність з податку на додану вартість подається до контролюючого органу всіма платниками в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством».

Таким чином з 1 січня 2015 року подавати звітність в паперовому вигляді можуть тільки малі підприємства неплательники ПДВ.

Відповідно до Законів України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22 травня 2003 року № 851-IV і «Про електронний цифровий підпис» від 22 травня 2003 року № 852-IV, з 6 квітня 2009 року розпочато поетапне впровадження у промислову експлуатацію в органах ДПС України централізованої системи подачі електронної податкової звітності (наказ Державної податкової адміністрації України № 168). У результаті впровадження системи платники податків отримали змогу подавати електронні звіти в інспекції, в яких вони зареєстровані, через Центр обробки електронних звітів (ЦОЕЗ), в тому числі і через оператора [13].

Запровадження централізованої системи подання електронних звітів прискорило процес отримання платником податків квитанції про підтвердження дати та часу подання звіту (максимум впродовж 30-ти хвилин з моменту отримання звіту ЦОЕЗ або оператором), дало можливість оперативно отримувати інформацію про стадію проходження електронного звіту та гарантію, що звіт буде своєчасно доставлений в інспекцію, де платник податків зареєстрований. Крім того, оператор забезпечує цілодобове та без вихідних отримання звітів, що є додатковою зручністю для платників податків.

Подання податкової звітності в електронній формі – це не чиясь забаганка, а шлях, по якому вже давно ідуть передові країни світу. Наприклад, такі країни як Англія, Данія, Ірландія, Люксембург, Канада, Німеччина, США, Швеція, Чехія, Франція повністю перейшли на електронну форму звітності [14].

Характеристика електронної податкової звітності за кордоном представлена у таблиці 1.

Вивчаючи міжнародний досвід застосування програмного забезпечення, констатуємо, що у всіх країнах є багато розробників спеціалізованих програм, які використовують стандарти визначені контролюючим органом. Таким же чином відбувається і в Україні. При цьому обов'язково дотримується принцип єдиного формату, у якому формуються документи, що подаються в ДФС, незалежно від того, яке саме програмне забезпечення використовується. Але в Україні діє нечесна конкуренція серед розробників програмного забезпечення, так як тільки з ДФС обмін здійснюється в єдиному форматі, між різними програмами обмін документами не працює.

Таблиця 1

Зарубіжний досвід електронної податкової звітності

№ з/п	Країна	Характеристика електронної податкової звітності
1	Велико-британія	В Англії подання електронної звітності є невід'ємною частиною й однією з основних функцій уряду. Усі міністерства та відомства представлені в єдиному інформаційному полі, у якому для всіх учасників діють однакові формати обміну даними, у тому числі й формати електронного документообігу, а також стандартизована ділянка послуг, що надаються держорганами громадянам (заповнення форм, подання звітів, одержання інформації з різних державних реєстрів тощо). В Англії функціонує велика кількість розробників і продавців програмного забезпечення, у тому числі бухгалтерського, додатковою функцією якого є формування звітів у необхідному форматі. Ірландії популярність має служба доходів он-лайн, яка дозволяє сплатити податки та збори у будь-який час доби
2	Данія	Звітність можна подати не лише через Інтернет, а й навіть телефоном. Потрібно лише мати спеціальний пін-код, який потрібно назвати, і оператор прийме всі дані
3	Люксембург	Серед європейських країн займає перше місце за кількістю підприємств, які для подання звітності користуються мережею
4	Німеччина	Є однією з перших країн, що в 1997 році прийняла Закон про електронний цифровий підпис. Податкові декларації електронною поштою в Німеччині здають з 1999 року. Програму для подання електронної звітності можна придбати у компаній, що розробляють програмне забезпечення. Ці фірми безкоштовно одержують від податківців так зване програмне ядро, доопрацьовують його та поширюють серед фірм
5	США	Апробація системи подання електронної звітності через канали зв'язку вперше пройшла у 1986 році. Експеримент, що проводився за участю трьох міст, виявився настільки успішним, що наступного року в ньому брало участь вже близько десяти міст, а в 1988 році - 14 штатів, спецоператору було відправлено 0,5 мільйона звітів. У 2006 році вийшли постанови, що забороняли здавати деякі звіти іншим способом, крім електронного. Зокрема, осіб, що мали більш як 10 млн доларів активів, зобов'язали використовувати нові технології.
6	Франція	У 2003 році було введено положення, яке дозволяло використовувати електронний спосіб передачі інформації відповідним органам. Основним принципом нововведень було використання електронного цифрового підпису як інструмента гарантування юридично важливого документообігу. У Франції число підприємств, що подають звіти через Інтернет, щорічно зростає.
7	Чехія	Система електронного документообігу між громадянами й державою побудована за прикладом Великої Британії. Успішно функціонують більш як 50 продавців програмного забезпечення, що не обов'язково є його розробниками. Більш як чверть з них - приватні особи (підприємці), і деякі є одночасно агентами («спецкур'єрами») [12]. При цьому обов'язково дотримується принцип єдиного формату, у якому мають формуватися документи, що подаються, незалежно від того, яке саме програмне забезпечення використовується.

Складено за: Тофан І.М. Особливості застосування електронної звітності в оподаткуванні/ Тофан І.М./ Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. - № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Мои%20документы/znpnudps_2013_1_22.pdf

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Для здійснення аналізу світового досвіду формування електронної податкової звітності у таблиці 2 наведено порівняння основних аспектів української та зарубіжних систем електронної звітності.

Таблиця 2

Систематизація світового досвіду формування електронної податкової звітності [7]

раїна	Способи подання	Наявність програм, можливості	Суб'єкти процесу
США	Електронний	Спеціальні програми, схвалені службою внутрішніх доходів (IRS)	Платник податків, спеціалізований оператор (арбітр), IRS
Німеччина	Електронний, поштовий	E-mail, спеціальні програми	Платник податків, податкові органи
Велика Британія	Електронний	Велика кількість бухгалтерського програмного забезпечення, що може формувати необхідну звітність	Платник податків, спеціалізовані кур'єри, податкові органи
Данія	Електронна пошта, Інтернет, телефонний зв'язок	Попереднє заповнення декларацій податковими органами	Платник податків, податкові органи
Франція	Інтернет	Сайт податкової служби	Платник податків, податкові органи
Росія	Електронний, паперовий	Велика кількість бухгалтерського програмного забезпечення	Платник податків, податкові органи
Україна	Електронний, поштовий, паперовий	“Податкова звітність”, “1С: Бухгалтерія”, “БЕСТ-ЗВІТ” тощо	Платник податків, оператор електронної звітності (ЦОЕЗ), податкові органи

Проаналізувавши досвід економічно розвинутих країн, що використовують системи електронної податкової звітності, можна побачити, що паперова форма звітності у них відсутня. Щодо решти порівняльних ознак, то Україна використовує передовий досвід організації електронного документообігу з контролюючими органами.

Відповідно до п. 7 розділу третього «Інструкції з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку», затверджено Наказом Державної податкової адміністрації України від 10.04.2008 №233, при поданні податкових документів в електронному вигляді телекомунікаційними каналами зв'язку платники податків повинні дотримуватися такого порядку [5] (рис.1).

Органи ДФС приймають податкову звітність з 9 до 24 годин щоденно, окрім вихідних, святкових і неробочих днів. Переваги електронної звітності, перед традиційним паперовим методом подачі звітів полягають в наступному:

- Через інтернет можна здавати звітність не тільки в податкову службу, а й до фондів страхування і статистику. Всю звітність можна здати не відходячи від свого комп'ютера, що забезпечує значну економію часу;

- Здавання електронної звітності відбувається у зручний для бухгалтера час. В тому числі і вночі, крім того можна і перебуваючи за кордоном (основна вимога – наявність програмного забезпечення та інтернету);



Рис. 1 – Процес електронного документообігу між господарюючим суб'єктом і ДФС

– Наявність додаткових можливостей в програмі (підказок, нагадувань, консультацій). Вбудований календар бухгалтера в окремих сервісах вчасно підказує терміни, в які необхідно надати ті чи інші звіти, нагадує про сплату податків. Автоматична перевірка звітності (наявна в усіх сервісах) не дозволяє допустити зайвих арифметичних помилок і зробить попередню камеральну перевірку, і т.д. .;

– Програмне забезпечення постійно оновлюють свій функціонал для роботи з документами, а також додають нові бланки звітності, стежать за їх актуальністю і відсутністю помилок.;

– Електронна здача звітності дозволяє оперативно отримати інформацію про те, що звіт прийнятий або не прийнятий і з якої причини, тобто коли Ви допустили помилку або подали звіт в невстановлені терміни і т.д. Це дозволяє вчасно перездати звітність, виправити помилки. Така можливість практично незамінна для користувачів, які тільки починають самостійно здавати звітність;

– Вартість програм різна і варіюється від функціоналу, надання ресурсів і якості оновлення, але в цілому вона доступна користувачам, у яких є вибір ціна-якість. Крім того наявне безкоштовне програмне забезпечення, яке розміщене на сайті ДФС і дозволяє виконати всі необхідні процедури для подання звітності в електронному вигляді;

– Кожна програма формує архів електронних копій звітів, квитанцій та інших електронних документів. Це дозволяє забезпечити збереження електронної звітності та документації, а також квитанцій про її здачі;

– Деякі програми забезпечують можливість формування електронної первинної

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

документації, що дозволяє непомітно і поступово переходити на повний електронний документообіг, а також створює додаткові зручності користувачу [11].

Недоліки подання звітності в електронній формі пов'язані з використанням програмного забезпечення (ПЗ) і більшість з них стосуються технічної сторони питання, тобто якості програми і наявної комп'ютерної техніки:

- Подання електронної звітності вимагає певних затрат. Витрати можуть бути пов'язані з придбанням програм (є безкоштовні), електронних ключів (є безкоштовні), оплатою інтернету (є безкоштовний), придбанням комп'ютерної техніки;

- Існують ризики несвоєчасної здачі звітності через можливі проблеми, як в роботі інтернету, так і в самому ПЗ;

- Деякі програми (особливо безкоштовні) потрібно оновлювати самостійно. Звітність краще не здавати за допомогою застарілої програми, оскільки підвищується ризик помилок або подання звіту в застарілій формі;

- Розробники програмного забезпечення співпрацюють з конкретними АЦСК. Тому існує ряд обмежень у функціональності ПЗ при роботі (накладення підпису на документ) з безкоштовними ключами, а також ключами інших АЦСК.

З електронними документами існує особливий порядок формування архіву. Кожен, хто використовує електронну звітність, повинен зберігати електронний архів. У разі перевірки, мати можливість надати необхідні документи, з квитанціями, в електронному, або в паперовому вигляді, перевіряю чим. Оригіналами електронних документів, відповідно до статті 7 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг», вважається електронний примірник документа з обов'язковими реквізитами, у тому числі з електронним цифровим підписом. Всі електронні документи записуються на компакт-диск з можливістю одноразового запису (носії типу CD-R або DVD-R). На інший носій типу CD-R записується надійний засіб ЕЦП - програмне забезпечення, призначене для підписання та перевірки ЕЦП і має позитивний експертний висновок за результатами державної експертизи. Копіями електронних документів на папері, відповідно до статті 7 Закону України «Про електронні документи та електронний документообіг», є візуальне подання його на папері, яке засвідчене в порядку, встановленому законодавством.

Нами віділено наступні ключові характеристики порівняння програм для подачі електронної звітності:

- З якими електронними сертифікатами може працювати програмне забезпечення. Як зазначалось вище, розробники програм працюють з визначеними власними АЦСК;

- У які органи підтримується надання звітності, адже більшість безкоштовних програм і програм з незначною вартістю не підтримують подання звітності в статистику та фонди соціального страхування;

- Зручність підключення і установки, про що доцільно розпитати у колег або дізнатись інформацію на спеціалізованих форумах;

- Технічна підтримка, своєчасність оновлення;

- Цінова політика, з урахуванням наявності додаткових сервісів і доцільності їх придбання;

- Зручність користування, оптимальність інтерфейсу [13];

- Порядок ведення електронного архіву;

- Вимоги потенційних клієнтів щодо електронного документообігу. Важливо визначитись, яким чином буде погоджуватись електронний документ, в якій програмі. Більшість програм з обміну документів між підприємствами – несумісні.

Існує багато програм для здачі звітності в електронному вигляді, які умовно для користувачів можна поділити на два види – безкоштовні та платні:

Безкоштовне програмне забезпечення надається Державною фіскальною службою України, а також більшість розробників комерційних програм (наприклад Соната,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

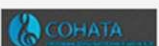
«MEDoc IS» та ін.) пропонують демо версії з обмеженим функціоналом – не можливо підписати, відправити документ, роздрукувати, скласти всі звіти і т.д.

До безкоштовних програм по подачі електронної звітності в податкову належать розроблені ДФС: «Електронний кабінет платника податків»; «Єдине вікно надання електронної звітності»; «OPZ». Повнофункціональними з них є «Єдине вікно надання електронної звітності», так як інші поки що не забезпечують всіх необхідних операцій з електронними звітами.

До комерційних програм належать: «MEDoc IS»; «Арт-звіт плюс»; «iFin»; «1С-Звіт»; «Соната»; «Taxer» та ін. (табл.3)

Таблиця 3

Програмне забезпечення для здачі електронної звітності

Назва продукту	Сайт виробника	Логотип
MEDOC IS	http://www.me-doc.com.ua	
Арт-звіт плюс	http://art-zvit.com.ua/ru/	
iFin	https://www.ifin.ua	
С-Звіт	http://www.1c-sed.com.ua	
Taxer	https://taxer.ua/ru	
Соната	https://sonatazvit.com.ua	
Єдине вікно	http://sfs.gov.ua/elektronna-zvitnist/spetsializovane-klientske-program/	
OPZ	http://sfs.gov.ua/elektronna-zvitnist/platnikam-podatkov-pro/programne-zabezpechennya-/opz-programne-zabezpechennya/	

Законодавство надає вибір використовувати будь-яку програму на розсуд користувача.

З безкоштовних програм найповніша «Спеціалізоване клієнтське програмне забезпечення для формування та подання звітності в «Єдине вікно подання електронної звітності». «Електронний кабінет платника податків» має обмежений функціонал, і слабку технічну підтримку. «Електронний кабінет платника податків» - це персональне автоматизоване робоче місце платника, працювати в якому він може без використання спеціально встановленого клієнтського додатка. Він захищений, персоналізованим та безпечним електронним сервісом, який надає безконтактні способи взаємодії платників податків і ДФС з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

За допомогою даного сервісу платник податків має можливість:

- підготувати, заповнити та відправити податкову звітність в електронному вигляді;
- переглядати дані про стан розрахунків з бюджетом (картки особових рахунків), що недоступно ні в якій іншій, в тому числі комерційній програмі.

Увійти в даний сервіс може будь-який платник податків, маючи сертифікати АЦСК

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ДФС. Унікальність і цінність даного сервісу в тому, що можна швидко ознайомитись зі станом розрахунків з бюджетом, а також переглянути всі здані звіти в податкову. Електронний кабінет більшість платників податків використовують в інформаційних цілях (він працює в тестовому режимі з 1 січня 2013 року), а складання і подання звітності довіряють іншому програмному забезпеченню.

Плюсів електронної здачі звітності значно більше, ніж мінусів. Істотними недоліком поки що залишається сумісність різного програмного забезпечення по електронним цифровим ключам і можливість відкривати (розшифровувати) документи з різних існуючих програм звітності, тобто можливість відкривати документи від своїх контрагентів. Документи складені в MedocIS не можна розшифрувати і ІСЗвіт та в інших програмах і навпаки. Кожна програма створює «свій» електронний архів документів (звітів), який ніяк не сумісний з архівами інших програм або веб-ресурсів. Тому, існує проблема перенесення даних з однієї програми в іншу. Тобто, якщо бухгалтер «захотів» з об'єктивних чи суб'єктивних причин перейти на інше програмне забезпечення для здачі звітності, виникає питання наступності і подальшого зберігання документів [13].

Істотно, програмне забезпечення відрізняється такими критеріями:

- ♦ Кількість підтримуваних звітів, які можливо здавати в різні держоргани;
- ♦ Можливість подавати звіти до контролюючих органів: підприємцям; комерційним і неприбутковим організаціям; державними установами;
- ♦ Підтримка роботи з різними ключами різних АЦСК;
- ♦ Підтримка документообігу;
- ♦ Можливість імпортувати / перенести дані з іншого ПЗ;
- ♦ Додатковий функціонал (нарахування зарплати, ведення складу, автоматичне заповнення декларацій на підставі первинних документів, календар бухгалтера, нагадування про сплату податків і т.п.

Недоліки і переваги кожної з аналізованих нами програм наведено в табл.4.

Таблиця 4

Недоліки і переваги програмного забезпечення з подання електронної звітності

№ з/п	Назва	Переваги	Недоліки
1	MEDOC IS	1. Реалізовано повноцінний сервіс електронного документообігу, є можливість як підписування документів, так і їх відправки контрагенту. 2. Існує система підказок при заповненні рядків звітності. 3. Можливість створення в одній програмі баз декількох підприємств і фізичних осіб. 4. Підтримка роботи в мережі (декілька користувачів в одній базі). 5. Є сервіс робити в режимі on-line. 6. Автоматичний розрахунок показників. 7. Автоматичне заповнення реквізитів з карти підприємства. 8. Програма постійно оновлюється і доповнюється новими можливостями. 9. Зручний інтерфейс. 10. Програмне забезпечення складається з багатьох модулів, що дозволяє налаштувати його для будь-якого клієнта. 11. Можливість формування консолідованої звітності.	1. Повільність 2. Для роботи з ключами не від фірми АЦСК «Україна» необхідно купувати додаткову ліцензію. 3. Робота тільки з Windows. 4. Електронний документообіг можливий лише з ключами АЦСК «Україна» 5. Неможливість роботи з декількома звітами на екрані одночасно (копіювання, порівняння). 6. Незручний режим роздруковування квитанцій.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продовження таблиці 4

2	Арт-звіт плюс	1. Можливість формування консолідованої звітності. 2. Можливість створення в одній програмі баз декількох підприємств і фізичних осіб. 3. Можливість роботи з декількома підприємствами одночасно. 4. Автоматичний розрахунок показників. 5. Автоматичне заповнення реквізитів з карти підприємства. 6. Зручні підказки із допоміжних довідників. 7. Можливість роботи з декількома звітами на екрані одночасно (копіювання, порівняння). 8. Підтримує масовий друк квитанцій з можливістю створення єдиного документа.	1. Містить обмежений перелік звітів. 2. Застарілий інтерфейс, незручна інформативність про здачу звітності. 3. Немає можливості роботи в мережі (з однією базою даних з багатьох комп'ютерів)
3	iFin	1. Можливість створення в одній програмі баз декількох підприємств і фізичних осіб. 2. Автоматичне заповнення реквізитів з карти підприємства. 3. Робота в будь-якій операційній системі 4. Є можливість формування звітності на підставі первинних документів в системі «СуперЗвіт»	1. Не у всіх системах реалізовано документообіг. 2. Окремі модулі програми між собою не пов'язані. 3. невеликий перелік звітів. 4. Обмежена кількість довідників. 5. Слабка технічна підтримка. 6. Відсутні підказки по заповненню звітності.
4	С-Звіт	1. Це підсистема програмного забезпечення 1С, що дозволяє створювати, підписувати і відсилати всю документацію.	1. програма залежить від 1С. 2. Робота тільки з Windows
5	Taxer	1. Для підприємців безкоштовна робота 30 днів. 2. Можливість роботи з первинними документами, а звітність заповнюється автоматично. 3. Проста реєстрація на сервері. 4. Гарний дизайн і швидкість роботи сервера. 5. Формування платіжних доручень для сплати ЄСВ та єдиного податку. 6. Сервіс містить нагадування термінів подання звітності та її оплати, актуальні реквізити податкових платежів по всій Україні 7. Зручний сервіс для бухгалтерів, які ведуть багато підприємців. 8. Власна база юридичних та податкових консультацій.	1. Сервіс призначений тільки для підприємців на єдиному податку без найманих працівників. 2. Мало підключених довідників. 3. Немає можливості подати звітність в статистику
7	Соната	1. Легке в користуванні, зручний інтерфейс. 2. При імпорті податкових накладних автоматично створюється картка контрагента 3. Є можливість перенести дані з інших програм 4. Автоматичне заповнення реквізитів з карти підприємства.	1. Немає можливості роботи в мережі (з однією базою даних з багатьох комп'ютерів) 2. Архів бланків звітів дуже малий. 3. Немає імпорту довідників працівників та контрагентів 4. При імпорті податкових накладних не перевіряється ЄДРПОУ. 5. Робота тільки з Windows

продовження таблиці 4

7	Єдине вікно	Безкоштовні абсолютно всі сервіси, що дозволяє формувати, підписувати і відправляти податкову звітність та податкові накладні	1. Незручність інтерфейсу, затримки в оновленні. 2. Немає технічної підтримки 3. Не реалізована можливість обміну податковими накладними 4. Складність встановлення, потребує багато додаткових програм.
8	OPZ	Безкоштовна програма, що дозволяє формувати податкову звітність та податкові накладні	1. Програма не дозволяє підписувати і відправляти звітність. 2. Оновлення часто запізнюються 3. Незручний інтерфейс

Звітність в електронному вигляді — це пріоритетний напрямок у розвитку партнерських стосунків між податковою службою та платниками податків. На сьогодні явним лідером за такими критеріями, як кількість і різноманіття підтримуваних звітів, які можна відправити до контролюючих органів, підтримка функціоналу документообігу, можливість подавати звіти фізичними особами підприємцями, комерційним та неприбутковим організаціям, державними установами, є MedocIS [13]. Відповідно практичним навикам роботи в цьому програмному забезпеченні треба приділити найбільше уваги в навчальному процесі.

Наші дослідження показали, що електронна звітність – це передовий світовий досвід. Її розвиток в Україні забезпечено чималою кількістю програм. Проведений нами аналіз показав, що підприємство не несе практично ніяких фінансових витрат на впровадження електронного документообігу з ДФС. На теперішній час, на думку І.М. Тофан, є проблемні моменти, які сповільнюють популяризацію електронної податкової звітності, в першу чергу для фізичних осіб-підприємців, – це невисока фахова підготовка у галузі обміну електронною інформацією [14].

Доречно було б при підготовці фахівців з обліку звертати увагу на роботу з електронними документами з використанням різноманітного програмного забезпечення для підвищення фахового рівня спеціалістів з електронної податкової звітності. З боку ДФС необхідно проводити презентації-навчання в on-line режимі стосовно заповнення найбільш поширених серед підприємців форм податкової звітності. Потрібно врахувати і міжнародний досвід допомоги платнику при заповненні електронної податкової звітності шляхом електронних підказок з метою правильного заповнення показників.

Порівняльний аналіз програмного забезпечення з подання електронної податкової звітності показав, що на сьогодні в бухгалтерів є широкий вибір ресурсів, що вимагає додаткових навиків в оцінці можливостей кожної з них.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/436-15
2. Електронна звітність // Податки та бухгалтерський облік. - 2010. – №4(166).
3. Електронне оподаткування в загальній системі електронного урядування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/prtup/20113/pdf/11namuvu.pdf>
4. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування: [монографія] / П.В. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгий, С.П. Ріппа та ін.; за заг.ред. П.В.Мельника. - Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2010. – 332 с.
5. Інструкція з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку. Наказ Державної податкової адміністрації України 10.04.2008 N 233
6. Концепція створення електронного сервісу “Електронний кабінет платника податків”. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 5.12. 2012 р. № 1007-р // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1007-2012-p#n42>

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

7. Лебедзевич Я.В. Світовий досвід формування електронної податкової звітності: порівняльний аспект / Лебедзевич Я.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=36&cad=rja&uact=8&ved=0CDsQFjAFOB5qFQoTCKu9k4LnycgCFQGmcgodXvMAaQ&url=http%3A%2F%2Fwww.ztu.edu.ua%2Fua%2Fscience%2Fconference%2Ffiles%2Fworld_bok_2013%2FLebedzevich%2B.doc&usg=AFQjCNGIuUQIgwYuA7neAtxPy_QAYjK44A&bvm=bv.105454873,d.bGQ
8. Методичні рекомендації до проведення тренінгу "Використання спеціалізованого програмного забезпечення у сфері оподаткування (Формування, захист та подання податкової звітності в електронному вигляді)" з навчальної дисципліни "Податкова система" для студентів напряму підготовки 6.030508 "Фінанси і кредит" спеціалізації "Оподаткування" всіх форм навчання [Текст] / Харків. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця; [уклад.: Зима О. Г., Віннікова О. С.]. - Харків: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. - 43 с.: табл. - Бібліогр.: с. 28. - 75 экз.
9. Новицький А. Електронна звітність платників податків / Новицький А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sts.gov.ua/elektronnazvitnist/ platnikam-podatkov-pro-edi/povidomlennya-59085.html>
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/nk/>
11. Савко І. Яку програму вибрати для подачі звітності в електронному вигляді / Савко І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhuslugi.com.ua/ua/publikatsiji/562-yaku-programu-vibrati-dlya-podachi-zviti-v-elektronnomu-viglyadi.html#q3>
12. Світовий досвід модернізації податкової служби [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/mijnarodniydosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/mrdosvid/>
13. Собченко А.М. Висвітлення основних аспектів подання електронної податкової звітності / Собченко А.М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/280.pdf>
14. Тофан І.М. Особливості застосування електронної звітності в оподаткуванні / Тофан І.М. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Мои%20документы/znpnudps_2013_1_22.pdf

Проблеми та перспективи реалізації облікової політики вітчизняних підприємств

С.В. Зеленко

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Облікова політика кожного підприємства включає правила, способи, методи, якими керуються працівники бухгалтерської служби і інші виконавці в процесі ведення обліку поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства і складання звітності.

Основне призначення облікової політики підприємства полягає в:

- упорядкуванні облікового процесу на підприємстві;
- формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил;
- забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;
- забезпеченні формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;
- роз'ясненні користувачам внутрішньої і зовнішньої звітності конкретних правил та процедур ведення обліку та складання звітності;
- наданні обліку плановірності та послідовності;
- підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві
- відображення у фінансовому обліку фактів господарської діяльності, виходячи не тільки з їх правової форми, а й з їх економічного змісту і умов господарювання;
- тотожності даних аналітичного обліку оборотам та залишкам на рахунках синтетичного обліку, а також показників фінансової звітності даним синтетичного та аналітичного обліку;
- раціональне ведення фінансового обліку, виходячи з умов господарської діяльності підприємства [1, с. 30; 4, с. 33].

А.О. Касич та О.В. Онищенко вважають, що облікова політика повинна також позиціонуватися з упорядкуванням облікових процедур на підприємстві, методологією та методикою відображення майна підприємства, господарських операцій та результатів

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

діяльності [2]. Що свідчить про досить широкий спектр завдань, які повинні бути виконанні завдяки раціонально сформованій обліковій політиці.

Однак, питання призначення облікової політики знаходяться в тісному зв'язку з її користувачами, в першу чергу, із зовнішніми, оскільки, як стверджує Дмитренко Т.М. та Чаадаєв С.Г., «суть облікової політики полягає в механізмі узгодження майнових інтересів підприємства і зовнішніх користувачів щодо розкриття облікової інформації. Реалізація концепції облікової політики забезпечує простір і незалежність для діяльності підприємства, надійний захист комерційної таємниці. Однак, вона обмежує інтереси зовнішніх користувачів, практично створює можливість вводити їх в оману, виключає співставність інформації про результати діяльності підприємств, які застосовують різну облікову політику. Причому баланс інтересів порушується на користь підприємства» [3, с. 15]. Разом з тим, облікова політика займає важливе місце в суспільстві, оскільки дає можливість за рахунок розкриття її елементів в примітках до фінансової звітності сформулювати інформацію про діяльність підприємства, яку надають користувачам для прийняття обґрунтованих рішень.

Розглянувши сутність облікової політики, необхідно визначити мету, якої досягають через постановку та вирішення певних завдань. Основну мету та завдання облікової політики наведемо на рис. 1.

При розробці облікової політики підприємства необхідно враховувати принципи її формування. Однак в економічній літературі немає єдиного підходу щодо принципів формування облікової політики підприємства.

Зокрема, Л.Г. Деващук, В.Т. Єрмалаєва, Я.П. Квач, О.В. Рудинська зазначають, що при складанні річної фінансової звітності підприємство повинно дотримуватися таких принципів облікової політики:

- не змінювати протягом року засад облікової політики відображення окремих фактів господарської діяльності та оцінки майна і зобов'язань, виходячи з порядку, передбаченого законодавством (можна віднести до принципу послідовності обліку);
- повністю відображати в обліку за звітний рік усі факти господарської діяльності, здійснені у поточному році та результати інвентаризації майна та зобов'язань (можна віднести до принципу повноти висвітлення);
- правильно відносити доходи і витрати до звітного періоду відповідно до рахунків обліку та нормативних документів (можна віднести до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат);
- розмежовувати в обліку поточні витрати на виробництво (витрати обігу) і капітальні інвестиції;
- забезпечувати тотожність даних аналітичного і синтетичного обліку та залишків на рахунках обліку [15, с. 197].

Дані принципи повинні бути покладені в основу рішень щодо змісту і спрямованості положень облікової політики підприємства.

Відповідно до п. 4 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика підприємства може здійснюватися одним із суб'єктів:

- 1) бухгалтером;
- 2) бухгалтерською службою на чолі з головним бухгалтером;
- 3) аудиторською фірмою [5].

При формуванні облікової політики підприємства необхідно встановити її об'єкти та елементи.

Під об'єктом облікової політики слід розуміти об'єкти обліку, щодо яких законодавчими актами та нормативними документами передбачені кілька варіантів, та ті об'єкти, стосовно яких підприємство самостійно розробляє свій варіант організації і ведення обліку.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

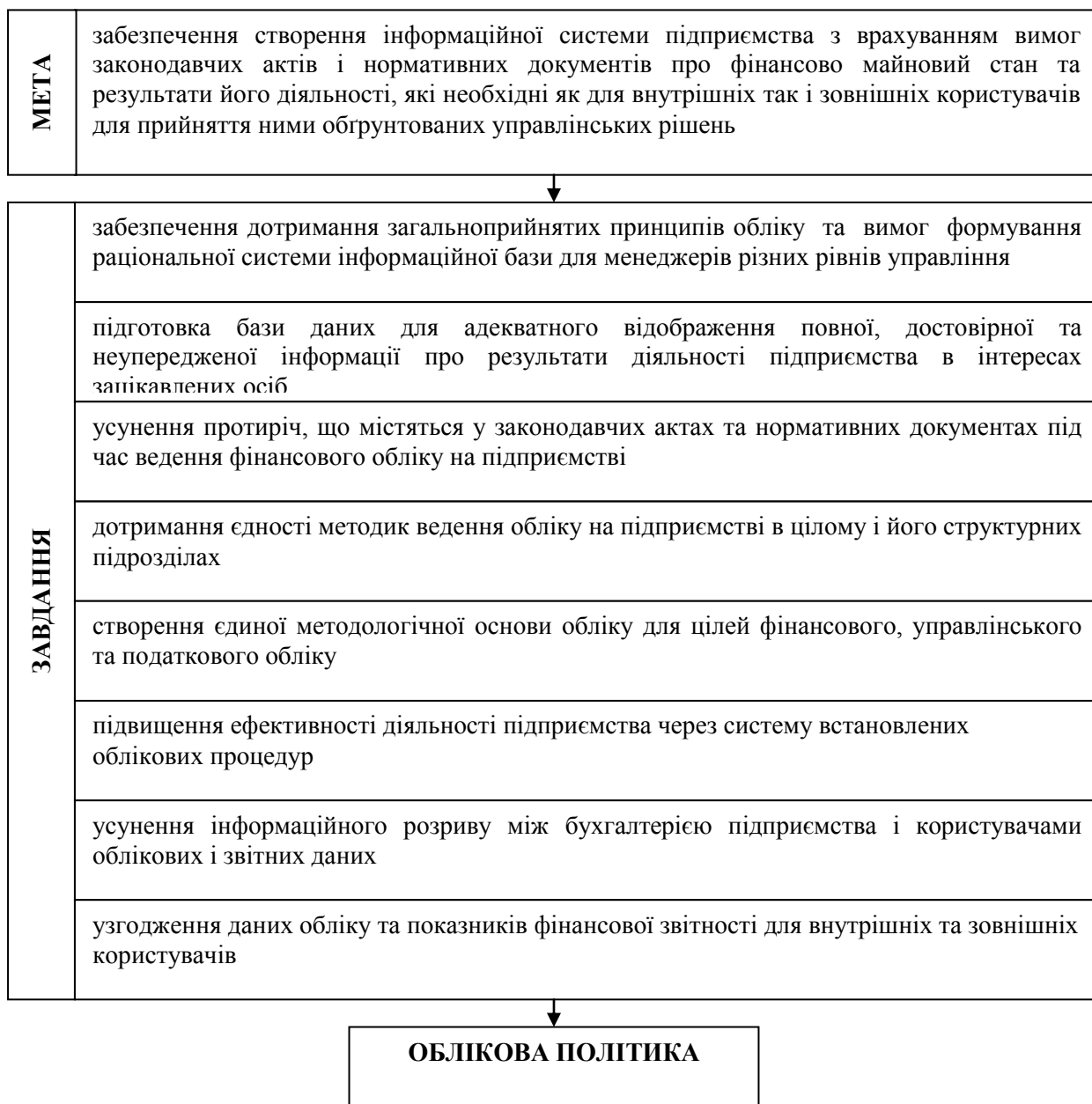


Рис. 1. Основна мета та завдання облікової політики.

Розроблено на основі джерела [1]

Елемент облікової політики – це конкретно вибраний або самостійно розроблений підприємством, виходячи з умов і специфіки його діяльності, спосіб (прийом) або процедура, що стосується організації та ведення обліку до конкретного об’єкту облікової політики [1, с.63].

Заслуговує на увагу думка Л.П. Хабарової, яка виділяє окремі групи елементів облікової політики підприємства:

- обрані підприємством способи бухгалтерського обліку, варіантність яких передбачена документами нормативної системи регулювання фінансового обліку;
- способи бухгалтерського обліку, які розробляються підприємством;
- елементи облікової політики, які враховують специфіку підприємства;
- елементи облікової політики, що виникають у процесі діяльності у звітному періоді;
- обов’язкові елементи облікової політики [6].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Одним із недоліків такого групування є те, що один і той же елемент можна віднести до кількох груп.

Однак, поняття елемент облікової політики підприємства є більш загальним, ніж поняття елемент об'єкта облікової політики. Так, наприклад, метод нарахування амортизації основних засобів, строк корисної експлуатації, ліквідаційна вартість основних засобів є елементами об'єкта, а не елементами облікової політики. Елементами об'єкта облікової політики є способи (прийоми) та процедури, що обирає підприємство, виходячи з особливостей його діяльності.

Також облікова політика охоплює всі стадії облікового процесу, всю сукупність способів, прийомів і методів збору, реєстрації та обробки інформації, а також всі аспекти облікового процесу – теоретичний, методологічний, технологічний, організаційний. Технологічні аспекти облікової політики розробляються в основному бухгалтерами. Теоретичні розробки облікової політики у різних її аспектах є основою для розробки її методологічного, технологічного і організаційного забезпечення. Методологічна основа облікової політики в Україні – Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які затверджуються Міністерством фінансів України. Технологічні елементи у загальному плані визначаються також Міністерством фінансів України шляхом затвердження Національного плану рахунків та інструкції про його застосування. Організаційні аспекти облікової політики визначаються виключно господарюючим суб'єктом.

Таким чином, вважаємо доцільним розглядати облікову політику як обрану підприємством з урахуванням установлених норм та особливостей, методологію бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей і завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності. Для цього необхідна інформація, яку має надавати система бухгалтерського обліку, яка виявляє й систематизує дані про господарську діяльність підприємства та базується на основі вибраної облікової політики.

Для детального вивчення ролі окремих факторів здійснюють їх групування за відповідними ознаками. Класифікація в будь-якому дослідженні має суттєве значення, вона значною мірою визначає методологію, обсяг і зміст облікової політики. Більшість науковців класифікують фактори за простим та доступним принципом – за місцем їх виникнення: зовнішні та внутрішні (М.С. Пушкар та М.Т. Щирба [1], М.О. Шкабура [17] та інші). Постійна зміна економічного середовища, призводить до переходу внутрішніх факторів в категорію зовнішніх, і навпаки. Наприклад, такий фактор, як рівень автоматизації виробничих та управлінських процесів, може розглядатись як внутрішній фактор, коли мова йде про автоматизовані системи на конкретному підприємстві. А також як зовнішній фактор, якщо розглядати в цілому світовий рівень розвитку автоматизації виробництва та управління. Аналогічно можна розглядати і рівень кваліфікації управлінського персоналу та працівників бухгалтерської служби та деякі інші фактори [18].

В процесі формування облікової політики потрібно відслідковувати усі фактори, які так чи інакше мають вплив на облікову політику. Найдоцільніше це здійснити застосувавши системний підхід до зовнішніх і внутрішніх факторів.

Слід відмітити те, що наведені класифікаційні ознаки факторів мають умовний характер, вони дають можливість зрозуміти їх вплив тільки на певному етапі формування Наказу про облікову політику. Адже їх регулювання здійснюється працівниками підприємства на основі професійного судження. При формуванні облікової політики одним із головних завдань є зосередження уваги на виділенні тих факторів, які суттєво впливають на функціонування господарюючої системи.

Розглянувши погляди вчених на низку класифікаційних ознак факторів, які впливають на вибір і обґрунтування облікової політики, можна констатувати, що їх

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

розподіл здійснюється відносно галузі або економіки держави в цілому та конкретного суб'єкта господарювання.

Наведені фактори окреслюють загальні орієнтири формування облікової політики на стадії її первинної розробки або в площині впливу на систему обліку підприємства. Тобто, основна увага дослідників сконцентрована на вивченні впливу середовища в якому функціонує суб'єкт господарювання та на суб'єкті як середовищі для облікової системи. Поза увагою лишаються можливості реалізації облікової політики як такої – її відповідності стратегії розвитку підприємства, гармонізації взаємозв'язків облікової служби з іншими структурними підрозділами, повнота та достовірність інформації у фінансовій, податковій звітності.

Бухгалтерський облік як інформаційна система переслідує мету найбільш повного і своєчасного забезпечення користувачів достовірними даними стосовно майнового і фінансового стану, а також результатів діяльності підприємств. У світовій практиці облік називають мовою бізнесу. Він повинен забезпечувати користувачів інформацією стосовно щонайменше таких двох напрямів роботи підприємства:

- з оцінки економічної ефективності діяльності, яка визначається через прибутковість;
- з визначення майбутньої платоспроможності, можливості своєчасного і повного погашення своїх зобов'язань, що проявляється через фінансовий стан суб'єкта господарювання.

До того ж окремі групи користувачів своїми діями по-різному впливають на величину фінансових показників. Одні стараються їх мінімізувати. Інші бажають збільшення їх значень. І тільки окремі з них хочуть мати реальну картину.

Інформація за даними напрямками найперше необхідна для такої найбільш важливої групи користувачів, якими є власники (засновники, інвестори). Прибутковість діяльності, її зростання дає надію власникам на одержання частини прибутку у формі дивідендів. А покращення фінансового стану підвищує курс акцій підприємств на ринку фінансових інвестицій. Саме за двома зазначеними напрямками будується облікова політика з врахуванням основної вимоги власників підприємства – одержання найбільш вигідних для них результатів діяльності. Соколов Я.В. визначає облікову політику, як «...засіб легальним способом одержувати необхідну адміністрації величину прибутку і подавати фінансовий стан фірми у відповідності з інтересами власників» [7, с. 24].

Незалежно від вибору облікової політики, креативного обліку, різних методів та методологій обліку, П(С)БО вимагають, щоб фінансові звіти відповідали всім вимогам та принципам, і, в повному обсязі, виконували основне завдання та мету фінансової звітності [8, с. 26]. За таких умов постає питання довіри користувачів фінансової звітності до інформації, яка оприлюднена у фінансових звітах та якості сучасної фінансової звітності в Україні.

У випадку використання облікових альтернатив постає питання довіри користувачів до якості фінансової звітності, суперечностей між альтернативами та принципами, креативним відображенням фінансового стану та результатів діяльності підприємства за звітний період та дотриманням основної мети фінансової звітності. Концептуальна модель комплексного взаємозв'язку фінансової звітності, якісно-інформаційних характеристик облікової інформації, П(С)БО, альтернатив та принципів фінансової звітності, облікової політики, наведено на рис. 2.

Дотримуючись принципу порівняльності за П(С)БО, облікова політика компанії може змінюватися лише за умови підвищення інформативності фінансової звітності (більш повне задоволення потреб користувачів), чи прийнятті нового стандарту або зміни та доповнення вже існуючого. Така стабільність облікової політики забезпечує якісне співставлення фінансової інформації за різні звітні періоди підприємства та є однією з основних умов проведення ефективного фінансово-економічного аналізу і прийняття

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

рішень. Використання облікової альтернативи порушує принцип порівнянності, і, в такій ситуації, підприємству треба лише довести, що обрана альтернатива підвищить інформативність звітності для користувачів.



Рис. 2. Концептуальна модель облікової політики підприємства

Розроблено на основі джерела [9, с. 3]

Тому особливо актуальним розділом облікової політики для користувачів, які ознайомлюються з фінансовою звітністю підприємства, є методичний розділ, де наводиться опис конкретних облікових способів, процедур, методів відображення бухгалтерської інформації у фінансовій звітності, вибір яких є альтернативним згідно з регламентацією трансакцій за П(С)БО.

В будь-якому випадку, при виборі тієї чи іншої облікової політики підприємства, компанія повинні забезпечити формування та презентацію такої фінансової звітності, яка містить достовірну та неупереджену інформацію, відповідає всім якісним характеристикам інформації.

Вагомий вплив на формування облікової політики має міжнародний досвід ведення бухгалтерського обліку. Його основні принципи та методи знайшли своє відображення у Міжнародних стандартах фінансової звітності.

Слід зазначити, що МСФЗ – стандарти, прийняті Радою з питань МСБО. Вони включають:

- міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ/IFRS);
- міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО/IAS);
- тлумачення, розроблені Комітетом із тлумачень міжнародної фінансової звітності [10, с.14].

На сьогодні МСФЗ використовуються:

- як основа національних вимог до бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу;
- як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- фондовими біржами та регулюючими органами, які вимагають або дозволяють іноземним емітентам подавати фінансові звіти згідно з МСФЗ;
- наднаціональними органами, такими як Європейська комісія;
- Світовим банком, який вимагає від позичальників подання фінансової звітності згідно з МСФЗ;
- дедалі більшою кількістю підприємств [11, с.29].

На Міжнародному конгресі національних регуляторних органів у сфері бухгалтерського обліку, організованому Правлінням Комітету з МСФЗ у вересні 2009 року у Лондоні, учасниками було підтримано і схвалено три підходи до шляхів переходу на МСФЗ, а саме [12, с.9]:

- конвергенція національних стандартів до МСФЗ;
- розробка національних стандартів на основі МСФЗ;
- прийняття МСФЗ як національних стандартів.

Україна обрала шлях щодо розробки національних стандартів на основі МСФЗ. МСФЗ є відправною точкою для багатьох країн, що розвиваються, які створюють національні стандарти.

Кожна країна, яка розвивається і бажає вступити до світової спільноти, створити свою національну систему бухгалтерського обліку, може використати один з напрямів реформування облікової системи, які б не суперечили положенням МСФЗ, але відображали специфіку окремої національної економіки.

Вітчизняна законодавчо нормативна база розроблена та вдосконалена відповідно до потреб сучасного розвитку економіки. Зокрема, сюди слід віднести:

- Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;
- 34 положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
- форми фінансової звітності, примітки з додатком до річної фінансової звітності;
- План рахунків і спрощений План рахунків бухгалтерського обліку з Інструкцією по їх застосуванню;
- Регістри бухгалтерського обліку і Методичні рекомендації по їх застосуванню;
- Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, біологічних активів і запасів, з формування облікової політики й застосування суттєвості;
- Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку;
- Інструкцію по інвентаризації [11, с.30].

У національних П(С)БО дотримано вимоги МСБО з урахуванням економічних, правових, податкових особливостей та традицій нашої держави. П(С)БО охоплюють усі чинні МСБО (крім стандартів, які стосуються звітності банків і пенсійних фондів), але не копіюють їх [5]. Деякі національні стандарти об'єднують положення кількох МСБО, а в деяких випадках передбачаються національні стандарти, які не мають аналогічного міжнародного стандарту. Але всі національні стандарти базуються на МСБО та не суперечать їм.

П(С)БО в основному відповідають міжнародним стандартам фінансової звітності за назвою й змістом. Однак є такі, які відображають потреби практики обліку в Україні, наприклад, П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Між національними та міжнародними стандартами обліку існує такий зв'язок: при розробці міжнародних аналізуються національні стандарти, вивчається практика ведення обліку того чи іншого об'єкта і тільки після цього формуються рекомендації міжнародного характеру. Хоча стандарти в різних країнах мають різні назви (в США та Японії – система загальноприйнятих принципів, у Великобританії – документи про стандарти фінансової звітності, у Франції – норми, а в Україні та Росії – положення), їх структура й призначення в цілому однакові.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Змістовна частина національних П(С)БО здебільшого містить норми, які добре знайомі фахівцям за нормативною базою. Водночас їх доповнено деякими новими методами оцінки, розподілу, складу річної фінансової звітності. Збережені національні традиції щодо затвердження уніфікованих форм фінансової звітності.

Змістовна частина П(С)БО суттєво загалом відповідає міжнародним стандартам, вони все ж таки не повністю охоплюють усі вимоги МСБО щодо надання й розкриття інформації у фінансовій звітності. Невідповідність фінансової звітності українського підприємства вимогам МСБО може виникнути внаслідок:

- жорсткої регламентації форм фінансової звітності в Україні й практичної відсутності умов для застосування принципу «істотності»;
- відсутності в Україні окремих стандартів, адекватних МСБО (зокрема, МСБО 8, 20, 26, 28, 31, 34);
- стислості змісту П(С)БО, у відсутності пояснень до них, що нерідко приводить до помилкової інтерпретації окремих положень.

Отже, на сьогоднішній день в Україні не існує єдиного нормативного документа, яким би було врегульовано зміст облікової політики, порядок її оформлення, затвердження та внесення змін. Для полегшення роботи бухгалтерів при створенні відповідного наказу було видано лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» [13] та Методичні рекомендації №635 щодо облікової політики підприємства. Згадані методичні рекомендації декларують наступне: у розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант, а також попередні оцінки, які використовуються підприємством з метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно [14].

В той же час, окремі аспекти питання зміни облікової політики висвітлені в різних нормативних документах: Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», але їх положення узгоджуються не повною мірою.

Єдиним нормативним обліковим документом, в якому міститься згадка про облікові оцінки та розкривається механізм їх зміни, є П(С)БО 6. Але прикладів таких оцінок стандарт не містить, що знижує його практичну значущість.

При формулюванні вимог до розкриття інформації про зміни облікової політики національним П(С)БО 6 не було охоплено вимогу МСБО 8 про «розкриття сум коригування показників звітності, пов'язаних з періодами, що передують відображенням, наскільки можливо» [16], що могла б частково компенсувати обмеженість ретроспективного підходу в українському трактуванні, об'єктивно зумовлену структурою вітчизняної звітності, коли користувач має змогу для аналізу отримувати співставні показники лише на початок та кінець звітного періоду.

Дослідження показало, що вагомий вплив на формування облікової політики має міжнародний досвід ведення бухгалтерського обліку. Його основні принципи та методи знайшли своє відображення у Міжнародних стандартах фінансової звітності. У національних П(С)БО дотримано вимоги МСБО з урахуванням економічних, правових, податкових особливостей та традицій нашої держави.

В міжнародній практиці для нормативного регулювання питань обрання та застосування облікової політики, відображення внесених до неї змін та розкриття такої інформації у фінансовій звітності передбачено використання окремого стандарту – МСБО

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Вважаємо, що аналогічну практику доцільно впровадити і в Україні.

Вважаємо за необхідне наголосити на тому, що багато досліджень базуються на вивченні передумов для створення облікової політики фінансового обліку (направленого на оптимізацію податкових платежів) або організаційних регламентів управлінського обліку окремо, замість усунення проблем гармонізації методично цілісної системи обліку.

Сучасні умови господарювання та проблеми з недостатністю інформаційних джерел для потреб планування, свідчать про необхідність розширення функцій обліку. Обліковий процес є невід'ємною складовою кожного підприємства. Тому, найбільш раціональний спосіб вирішення проблем із ефективністю інформаційного середовища є розширення його функцій та поступове впровадження управлінського обліку. Такий шлях має переваги перед створенням нових служб (планово-економічного, фінансово-економічного відділів тощо), бо не потребує додаткових витрат на створення, організацію та утримання персоналу. Це ж доводить і практика. Якщо не в усіх суб'єктів виділений підрозділ управлінського обліку, то у переважній більшості його функції виконують ті ж бухгалтери. Тому, регламентація та вибір методів оцінки об'єктів управлінського обліку обов'язково знаходить своє відображення в обліковій політиці обов'язкового фінансового обліку. Хоча, вона повинна затверджуватися окремим положенням, наказом або іншим розпорядчим документом задля збереження комерційної таємниці.

Література:

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики / М.С. Пушкар, М.Т. Ширба // Монографія. – Тернопіль: Крт-бланш, 2010. - 260 с.
2. Касич А. О. Еволюція наукових підходів до формування облікової політики підприємства [Текст] / А. О. Касич, О. В. Онищенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського: науковий журнал. - 2013. - № 1. - С. 172-180.
3. Дмитренко Т.М. Судебная (правовая) бухгалтерия: учебник / Т.М. Дмитренко, С.Г. Чадаев - М.: «ПРОСПЕКТ», 1998. - 336 с.
4. Все положення по бухгалтерському учету. - М.: ООО «Статус-Кво97», 2005. - 268 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-ХІV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
6. Хабарова Л.П. Методологические аспекты учетной политики 2002 года / Л.П. Хабарова // Бухгалтерський бюлетень. - 2002. - № 2. - С. 7-31.
7. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: [пер. с англ.] / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда [под ред. проф. Я.В. Соколова]. - М.: Финансы и статистика, 1997. - 576 с.
8. Пантелійчук Л. Формування облікової політики підприємства / Л. Пантелійчук // Бухгалтерський облік та аудит. - 2004. - №12. - С. 25-29.
9. Даньків Й.Я. Вплив облікової політики підприємства та креативності на показники фінансової звітності / Й.Я. Даньків, Я.В. Шеверя // Науковий вісник Ужгородського університету. - 2010. - №29. - С. 1-6.
10. Пархоменко В.О. Принципи і підходи регулювання і регламентації бухгалтерського обліку / В.О. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. - № 11. - С. 14-19.
11. Новак Е.А. Необхідність реформування системи бухгалтерського обліку в Україні відповідно до МСФЗ / Е.А. Новак, Т.С. Пісоченко // Науково-теоретичний журнал «Студентський науковий Вісник» Миколаївського державного аграрного університету. - Випуск 2(1). Том 1 - 2010. - 472 с.
12. Голов С.С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування / С.С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. - 2007. - №11. - С. 7-13.
13. Лист «Про облікову політику» Міністерства фінансів України від 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2132.0>.
14. Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/>
15. Девашук Л.Г., Ермолаєва В.І., Квач Я.П., Русинська О.В. Теоретичні основи та практика бухгалтерського обліку: частина 1 / Л.Г. Девашук, В.І. Ермолаєва, Я.П. Квач, О.В. Русинська. - Х.: ТОВ «Одісей», 2001. - 495 с.
16. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку № 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
17. Шкабура М.О. Системний підхід до формування облікової політики підприємства / М.О. Шкабура // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч.3. – 2012.
18. Організація бухгалтерського обліку [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП. «Рута», 2002. – 592 с.

С.М. Зубчик

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Кризові явища, зумовлені економічними, соціальними, політичними та технологічними протиріччями у суспільстві, вимагають від підприємств, що функціонують в умовах ринкових відносин, глобалізації конкуренції та інформатизації суспільства, формування раціональної стратегії розвитку, а також напрацювання дієвих підходів до її реалізації. Окреслені проблеми посилюються конкретними галузевими особливостями, зумовленими як станом галузі та функціонуванням її окремих бізнес-одиниць, так і специфікою конкурентного оточення та ринкової кон'юнктури.

Вітчизняна харчова промисловість переживає нині значні зміни: відбувається консолідація хлібопекарської галузі, активно просуваються на внутрішній ринок західні корпорації. «Діяльність підприємств хлібопекарської галузі базується на розумінні потреб споживачів із зростаючими вимогами до якості продукції на тлі скорочення споживання продукції на одну особу, динамічних змін кон'юнктури ринку і високого рівня галузевої конкуренції з проявами експансії» [15]. Все це вимагає від керівників і фахівців забезпечення стійких позицій на ринку, що можливе за рахунок внутрішньогосподарського контролю.

У ситуації жорсткої конкуренції на перший план виходять завдання оптимізації господарської діяльності підприємств на основі трансформації системи управління та її окремих складових, серед яких значне місце займає внутрішньогосподарський контроль.

Особливої актуальності набувають проблеми вдосконалення внутрішньогосподарського контролю в системі управління хлібопекарських підприємств. Це в першу чергу обумовлено тим, що дані суб'єкти господарювання функціонують в жорстких умовах, обумовлених економічною кризою та соціальних умовах, а саме соціальною важливістю продукту, що випускають дані підприємства. Особливо актуальним дане твердження є на теперішній час за умов окупації території України, на якій вирощувалася значна частина зернових культур.

Серед багатьох ефективних заходів управління підприємством велике значення приділяється удосконаленню внутрішньогосподарського контролю, підвищенню якості облікової інформації з метою управління раціональним використанням ресурсів підприємства, скорочення витрат та зниження собівартості хлібопекарської продукції. Ефективно створена система внутрішньогосподарського контролю дозволяє попереджувати понесення нераціональних витрат, виявляти приховані резерви, відхилення від норм виробництва та створювати умови для своєчасного виявлення та усунення факторів безгосподарності суб'єктів господарювання. Саме тому, питання організації та методики внутрішньогосподарського контролю є актуальними у теперішній час.

Питання організації та методики внутрішньогосподарського контролю підприємств стали об'єктом наукового дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких варто відзначити: Беліка В.Д. [1], Борисенко М.В. [2], Бурцева В.В. [3], Бутинець Т. А. [4], Валуєва Б.І. [5], Виговську Н.Г. [6], Воронко Р.М. [7], Корінько М.Д. [8], Кузик Н.П. [10], Максимову В.Ф. [11], Нападовську Л.В. [12], Пантелеєва В.П. [13], Петренко С.М. [14], Рибалко Л.В. [16], Фоміну Т.В. [17] та інших.

Поняття «організація» в сучасній науці вживається в різноманітних значеннях, що пов'язано зі специфікою дослідження. Термін «організація» походить від середньовічного лат. «organizo» – надаю стрункий вигляд, налаштовую. Пізніше під латинським словом organizo розуміли чіткий та злагоджений вигляд, об'єднання. Дещо іншим за значенням є французьке слово «organization» – устрій, формування, взаємозв'язок [8, с. 53].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В даному випадку, під організацією слід розуміти процес формування певної системи. Виходячи з цього, організація внутрішньогосподарського контролю – це процес впорядкування та налагодження системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві, який складається із заходів щодо її створення, постійного впорядкування, удосконалення її функціонування.

Для наступних досліджень організації та методики здійснення внутрішньогосподарського контролю були обрані хлібопекарські підприємства таких організаційно-правових форм, як: ТЗОВ, ПАТ, ПрАТ. Адже, саме підприємства цих форм власності є найбільш поширеними не тільки для хлібопекарської галузі, а й в цілому по Україні. Ряд підприємств, обраних об'єктом дослідження є типовими представниками хлібопекарської галузі.

В результаті опитування та тестування ми зробили висновок, що служба внутрішньогосподарського контролю, як окремий підрозділ чи відділ на багатьох досліджуваних підприємствах (близько 65% із 14 досліджуваних) відсутня. Тобто, реалізація функцій контролю на підприємстві відбувається в основному суб'єктами, які входять до складу конкретних підрозділів і перебувають у відносинах ієрархічної підлеглості щодо посадових осіб вищих рівнів управління. У зв'язку з тим, що переважна частина контролюючих функцій зосереджена у сфері діяльності таких суб'єктів контролю як головні спеціалісти, бухгалтери, керівники структурних підрозділів, технологи тощо, то необхідно провести детальний аналіз контрольних функцій усіх суб'єктів із метою подальшого їх перерозподілу, що забезпечить створення оптимальної моделі внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі.

Керівний склад ТЗОВ «Ковельський хлібокомбінат», ТЗОВ «Володимир-Волинський хлібо завод», ПАТ «Теремно Хліб», ТЗОВ «Луцьк Хліб» та інших досліджуваних підприємств складається з директора, заступника директора, заступника директора з комерційних питань, головного бухгалтера, головного інженера, начальника відділу збуту, начальника планово-економічного відділу, головного механіка, головного енергетика, начальника відділу кадрів (інспектора з кадрів) та начальника постачання. Контрольні функції, які виконують ці керівники різних ланок управління наводяться в посадових інструкціях.

В результаті проведеного дослідження посадових інструкцій керівників різних ланок управління та осіб, які здійснюють контрольні функції на різних підприємствах, ми вважаємо за доцільне подати більш деталізовану схему організації внутрішньогосподарського контролю (рис. 1).

Як бачимо, значна кількість контрольних процедур здійснюється за рахунок бухгалтерського контролю, тобто знаходиться у виконанні працівників бухгалтерії.

Особливої уваги на досліджуваних підприємствах заслуговує контроль за збереженістю активів також полягає в охороні хлібопекарських підприємств в цілому. Охоронники ведуть Книгу прийому та здачі службових приміщень, відповідно до якої відповідальність переходить до певного охоронника, та Книгу контролю несення чергування на об'єкті, в якій робляться певні зауваження та вказівки. Охоронник чергує біля входних дверей до адміністративного корпусу підприємства. Періодично здійснює патрулювання по всій території підприємства. Слідкує за збереженням матеріальних цінностей та майна у будівлях підприємства, справністю дверей, вікон, ґрат. Постійно перебуває на об'єкті охорони, спостерігаючи за збереженням автомобілів на майданчику біля адміністративної будівлі, підтримує громадський порядок, тримає під контролем дії осіб, які перебувають на об'єкті, що охороняється (адже випічка здійснюється цілодобово). Особисто веде облік відвідувачів і клієнтів. Контролює пропускний режим і винесення (внесення) матеріальних цінностей, майна підприємства.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции



Рис. 1 - Схема розподілу контрольних функцій на підприємстві

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

При цьому пропускний режим здійснюється: для співробітників – за списками та на підставі документів, що засвідчують особу, а для клієнтів та відвідувачів – за заявками, оформленими заздалегідь, – безперешкодно, після запису даних про них до Книги обліку відвідувачів; незапланованих – із дозволу осіб, до яких вони прибули, після запису даних у зазначену Книгу.

Також відділ охорони здійснює контроль за вивозом готової продукції та ввозом сировини. А на складі за збереження активів відповідальність несе матеріально-відповідальна особа, відповідно до договору про повну матеріальну відповідальність.

Отже, можна зробити висновок, що керівні особи відповідно до своїх посадових інструкцій контролюють певні ділянки діяльності підприємства, але розпорошення контрольних функцій на великих підприємствах не сприяє ефективному внутрішньогосподарському контролю.

Таким чином, якісне управління господарською діяльністю підприємства в частині здійснення внутрішньогосподарського контролю досягається за рахунок ефективної взаємодії декількох сторін: ради директорів і ревізійної комісії як представників власників, спостережної ради, вищого виконавчого керівництва, служби внутрішньогосподарського контролю.

За допомогою методів опитування й анкетування нами визначено коло основних органів, які здійснюють функції контролю на підприємствах хлібопекарської галузі: ревізійна комісія, спостережна (наглядова) рада, інвентаризаційна комісія, служба безпеки підприємства, комісія з розслідування надзвичайних подій, служба санітарного та технологічного контролю, а також комісія з оцінки. Проте, варто зауважити, що наявність та функціонування деяких органів контролю, серед яких комісія з оцінки, здійснюється без документального підтвердження, тобто, відсутні певні накази (розпорядження) керівника чи положення про комісію з оцінки.

Так, діяльність будь-якого суб'єкта внутрішньогосподарського контролю повинна здійснюватися відповідно до наказів (розпоряджень) керівника, відповідних положень, в яких детально фіксуються функції, завдання, права, обов'язки, відповідальність тощо.

У багатьох хлібопекарських підприємствах внутрішньогосподарський контроль організований не системно, а існує мозаїчно. Часто відсутнє положення про систему внутрішньогосподарського контролю, але навіть при його наявності, як правило, не регламентовані, або недостатньо регламентовані контрольні процедури. Виконання контрольних процедур документально не підтверджене, відсутній періодичний моніторинг системи внутрішньогосподарського контролю.

Тому, методами анкетування та опитування ми встановили наявність організаційно-розпорядчих документів. Результати дослідження свідчать, що на підприємствах мало приділяють уваги розробці посадових інструкцій, положень і виокремленню в них контролюючих функцій. При цьому досить низьким є рівень наявності регламентного забезпечення функціонування системи контролю.

Так, Положення про ревізійну комісію та спостережну (наглядову) раду наявні у 12 із 14 опитуваних підприємств, а посадові інструкції контролюючого персоналу – у 13 підприємств.

Такі важливі елементи внутрішньогосподарського контролю як графік документообігу та графік проведення інвентаризацій розроблені й затверджені на 3 та 2 підприємствах відповідно із 14 досліджуваних. Майже у всіх суб'єктів господарювання наявні накази про облікову політику та про створення і діяльність інвентаризаційних комісій.

Відсутність на багатьох підприємствах розробленого та затвердженого графіку документообігу у вигляді переліку робіт щодо створення, перевірки та обробки документів, які виконуються підрозділами підприємства та окремими виконавцями, із зазначенням їх взаємозв'язку та строків виконання, призводить до несвоєчасного

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

відображення фінансово-господарських операцій у бухгалтерському обліку, погіршення комунікаційних зв'язків між працівниками та підрозділами підприємства, слабку інтеграцію функцій контролю з іншими ланками управління.

Проте суттєвим недоліком є не лише відсутність повного регламентного забезпечення системи внутрішньогосподарського контролю, але і низька його якість. Зокрема, лише у 11 господарюючих суб'єктів визначені відповідальні особи за організацію контролю на підприємстві. Положення про діяльність контролюючих органів на деяких підприємствах не мають відповідного переліку обов'язків, прав, відповідальності та вимог до контролюючого персоналу. Лише на 3 обстежених підприємствах (ПАТ «Одеський каравай», ПАТ «Херсонський хлібокомбінат», ПАТ «КиївХліб») у графіках документообігу виділяється стадія контролю за складанням і рухом документів, яка є однією з основних у процесі обробки бухгалтерської інформації. Саме тому система внутрішньогосподарського контролю на більшості підприємств хлібопекарської галузі є малоефективною, оскільки вже на першому організаційному етапі не дотримуються основні принципи та вимоги. Адже, не знаючи чітко своїх контролюючих функцій, окремий суб'єкт не зможе ефективно здійснювати і сам процес контролю.

Проте, варто зазначити, що на більшості з досліджуваних підприємств діяльність як наглядової ради так, і ревізійної комісії здійснюється не фактично, а формально, що є досить суттєвим недоліком. Це призводить до зменшення контролю за діяльністю підприємства, діяльністю ради директорів, працівників тощо.

Як показує практика, ще одним важливим суб'єктом організації та здійснення внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі є інвентаризаційна комісія.

Враховуючи особливості діяльності підприємств хлібопекарської галузі, основними з яких є швидкий оборот грошових коштів та велика кількість товарно-матеріальних цінностей, здійснюються також раптові інвентаризації. Але, недоліком є їх не часте проведення – 2-3 рази на рік. Проте, існують певні недоліки і проблеми при її проведенні. Так, тільки на двох із 14 опитуваних підприємств є план-графік проведення інвентаризацій, а на інших – він відсутній. Ще одним недоліком є те, що не проводиться інвентаризація статутного капіталу.

Також нами було досліджено, що деякі інвентаризаційні описи товарно-матеріальних цінностей оформлені неналежним чином. Спочатку були внесені дані по бухгалтерському обліку, а потім були записані фактичні дані. Даний факт дає право нам стверджувати, що фактично інвентаризація не була проведена, а дані по інвентаризації були переписані з даних бухгалтерського обліку.

Суттєвим недоліком є те, що часто проведення інвентаризацій доручають особам, які зацікавлені у викривленні отриманих результатів. Що, в свою чергу, призводить розкрадань цінностей та до неправильного визначення їх кількості і якості. В низці випадків головою інвентаризаційної комісії призначається той самий працівник декілька разів підряд, або інвентаризаційні описи складаються зі слів матеріально відповідальних осіб з помилками і порушеннями, наприклад, незасвідчені виправлення, помилки у підрахунках, упущення у записах ціни, одиниць виміру тощо.

Організація системи внутрішньогосподарського контролю при її побудові на різних підприємствах може мати свої відмінності й особливості. Тобто, не можна застосовувати єдину уніфіковану структуру внутрішньогосподарського контролю для будь-якого суб'єкта господарювання, адже, вона буде неприйнятною та не сприятиме підвищенню ефективності його господарської діяльності.

Тому, ми пропонуємо такі альтернативні варіанти побудови системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі, як: здійснення контрольних дій посадовими особами згідно до посадових інструкцій,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

формування служби (відділу) внутрішньогосподарського контролю, впровадження посади контролера, їх поєднання (рис. 2).

Розглянемо детальніше перший альтернативний варіант побудови системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі.

Як було зазначено раніше, одним із основних критеріїв при формуванні системи внутрішньогосподарського контролю підприємства є розмір підприємства, який впливає на організаційну структуру та на структуру управління безпосередньо. Це призводить до існування однієї важливої особливості малих підприємств – наявності обмеженої системи внутрішньогосподарського контролю або навіть нехтування нею.

Дійсно, на наш погляд, для таких підприємств недоцільним є створення системи внутрішньогосподарського контролю у вигляді створення служби внутрішньогосподарського контролю. Адже, у такому разі кількість суб'єктів контролю перевищить кількість об'єктів, на які він направлений, що призведе до порушення принципів доцільності та ефективності. Про це свідчить і невелика кількість штатних працівників на деяких підприємствах хлібопекарської промисловості (міні-пекарні).

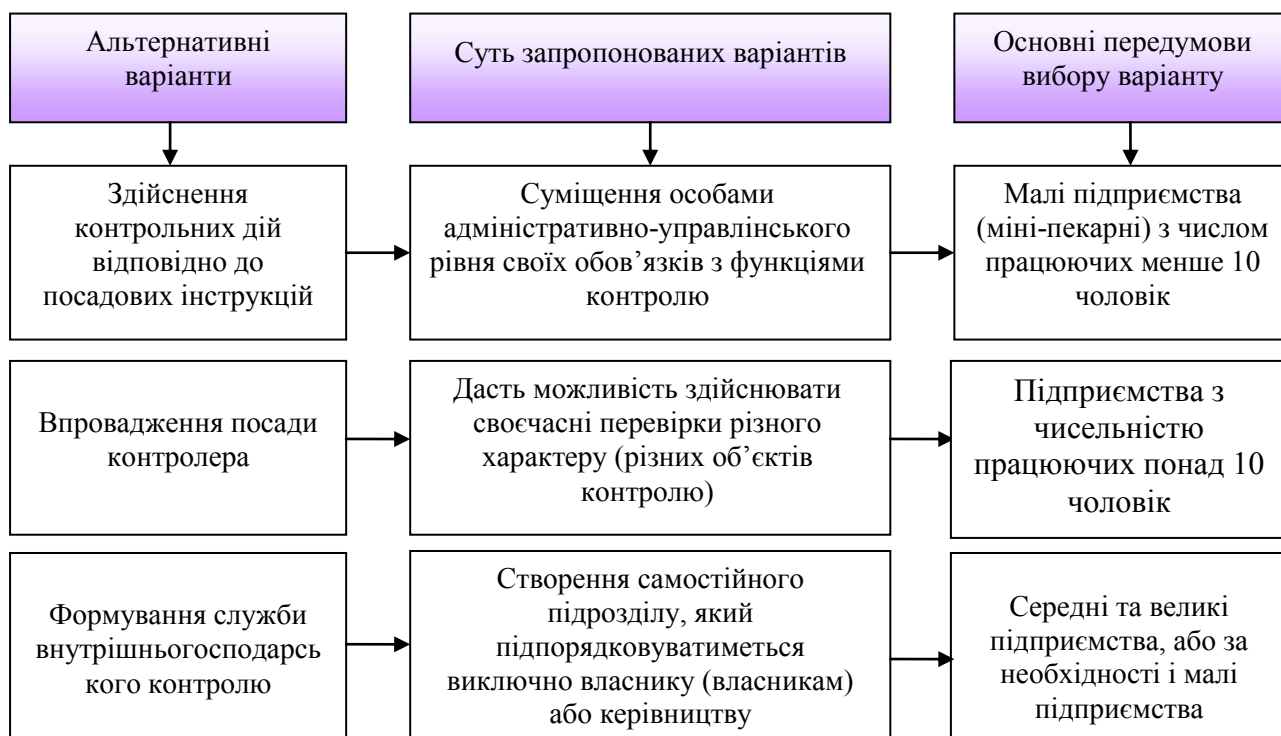


Рис. 2 - Альтернативні варіанти побудови ефективної системи внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі, розроблено автором

У зв'язку з цим, на малих підприємствах варто використовувати альтернативні форми внутрішньогосподарського контролю, наприклад, контроль власника, керівника чи бухгалтера, тобто коли одна-дві особи адміністративно-управлінського рівня суміщають виконання своїх обов'язків із функціями контролю як за технологічними, так і за фінансовими та управлінськими процесами на підприємстві.

Але, варто зауважити, що незалежно від розміру підприємства на ньому повинна бути запроваджена посада технолога, який буде здійснювати контроль за якістю сировини, тіста та готової продукції. Адже, враховуючи специфіку діяльності підприємств хлібопекарської галузі постійний контроль за якістю та нормативами, технологією

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

випічки є обов'язковим.

Також доцільно посилити внутрішньогосподарський контроль шляхом організації систематичних поточних перевірок на чолі з керівником або його заступником. У підприємствах із чисельністю штатних осіб понад 10 чол. рекомендуємо запровадити посаду контролера, який одночасно зможе здійснювати перевірки різного характеру (різних об'єктів контролю).

Але, якщо підприємство має великі розміри та чисельність працюючих або має необхідність у контролі, то на нашу думку доцільно створити спеціальну службу внутрішньогосподарського контролю.

Також варто звернути увагу і на методику здійснення внутрішньогосподарського контролю.

На нашу думку, вибір методів та методичних прийомів внутрішньогосподарського контролю залежить від об'єктів, на які вони спрямовані та від суб'єктів, які застосовують дані методи та прийоми. Тобто, кожен метод або методичний прийом внутрішньогосподарського контролю, який здійснюється на підприємствах хлібопекарської галузі, можна пов'язати з конкретним об'єктом та суб'єктом їх здійснення.

В результаті проведених досліджень ми проаналізували застосування методів документального та фактичного контролю на досліджуваних підприємствах та вважаємо за доцільне згрупувати ці дані (табл. 1). Це дасть можливість при розробці методики здійснення внутрішньогосподарського контролю на підприємствах більш вдосконалити її та наблизити до практики.

Таблиця 1

Аналіз застосування методів документального та фактичного контролю на підприємствах (на прикладі досліджуваних підприємств)

№ з/п	Методичні прийоми та способи внутрішньогосподарського контролю (далі – ВГК)	Об'єкти ВГК	Суб'єкти ВГК
Методичні прийоми документального контролю			
1	Прийоми перевірки певних окремих документів:	Господарські операції, бухгалтерські документи, записи в облікових регістрах	Обліковий персонал, начальник планово-економічного відділу, начальник відділу збуту, відділ охорони, юрист-консульт, ревізійна комісія, спостережна рада
	– перевірка по суті		
	– формальна перевірка		
	– арифметична перевірка		
	– аналітична перевірка		
	– перевірка бухгалтерських проводок		
	– нормативно-правова перевірка		
2	Прийоми перевірки декількох документів, які відображають взаємопов'язані операції:	Документи та реєстри, що засвідчують здійснення господарських операцій	Обліковий персонал, завскладом, головний експедитор
	– зустрічна перевірка		
3	Прийоми перевірки документів, що відображають рух однорідних цінностей:	Не здійснюється	Не здійснюється
	– хронологічна перевірка записів		
	– контрольне порівняння кількісno-сумового обліку		

Методичні прийоми фактичного контролю			
4	Інвентаризація	Матеріальні цінності, їх збереження, активи та зобов'язання	Інвентаризаційна комісія
5	Експеримент	Не здійснюється	Не здійснюється
6	Обстеження	Стан обладнання	Головний інженер
		Територія підприємства	Служба безпеки(відділ охорони, охоронець)
		Технологічний процес виробництва хлібобулочних виробів	Головний технолог, контрольно-виробнича лабораторія
7	Лабораторний аналіз	Якість сировини, матеріалів, готових хлібобулочних виробів	Контрольно-виробнича лабораторія (головний технолог), лабораторія з якості
8	Контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво	Не здійснюється	Не здійснюється
9	Хронометраж робочого часу	Робочий час	Відділ охорони, керівники відділів
10	Логічне дослідження операцій	Господарські операції	Всі суб'єкти ВК

* згруповано автором

Враховуючи, що основною продукцією хлібопекарських підприємств є хлібобулочні вироби, які є продуктом першої необхідності, то при здійсненні внутрішньогосподарського контролю доцільно зосередити увагу на контролі якості сировини, з якої виготовляється продукція, та готових хлібобулочних виробів безпосередньо.

Саме тому, велике значення для діяльності підприємства в цілому має застосування лабораторного аналізу. На більшості досліджуваних підприємств даний прийом використовується щоденно акредитованою лабораторією, що дає змогу вчасно виявити, виправити та попередити повторення у майбутньому певних порушень якісних параметрів сировини, тіста та готової продукції. Метою такої перевірки є уточнення їх суттєвих характеристик і отримання на цій основі якісно нової інформації.

Так, недоліком є те, що не застосовуються прийоми перевірки документів, що відображають рух однорідних цінностей, серед яких хронологічна перевірка руху цінностей та контрольне порівняння кількісно-сумового обліку. Також практично не використовуються такі прийоми фактичного контролю як експеримент або контрольний запуск сировини, хоча значення цих прийомів для результативності контролю надзвичайно вагоме.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Отже, можна зробити висновок, що для здійснення внутрішньогосподарського контролю на підприємствах хлібопекарської галузі застосовуються прийоми документального та фактичного контролю. І тільки їх поєднання та доповнення один одним дасть можливість підвищити якість та достовірність інформації, ефективність управління підприємством, як основи для прийняття управлінських рішень.

Результати дослідження застосування методів здійснення внутрішньогосподарського контролю за такими об'єктами, як ресурси та результати, дають підстави стверджувати, що на більшості підприємств хлібопекарської галузі суб'єкти контролю надають перевагу вибірковому методу. У зв'язку з цим та враховуючи специфіку діяльності даних підприємств, необхідно визначати критичні точки господарської діяльності підприємств хлібопекарської галузі, вдосконаливши методику здійснення внутрішньогосподарського контролю по процесах: придбання, виробництво, реалізація.

Ми вважаємо, що методика здійснення внутрішньогосподарського контролю у своїй структурі повинна мати чітко виокремленні об'єкти контролю, а також той спектр методичних прийомів, які характерні для їх перевірки. До таких об'єктів відносяться основні господарські процеси підприємства хлібопекарської галузі: придбання оборотних та необоротних активів, виробництво та реалізація хліба і хлібобулочних виробів. Кожний із трьох зазначених господарських процесів має більш деталізовані об'єкти внутрішньогосподарського контролю, які, в свою чергу, є об'єктами бухгалтерського обліку (активи, зобов'язання, капітал, доходи, витрати, фінансові результати) – вони є задіяними в окремому господарському процесі хлібопекарського підприємства.

Окрім цього, запропонована методика внутрішньогосподарського контролю господарської діяльності хлібопекарських підприємств передбачає здійснення контролю за наступними формами: попередній, поточний та наступний.

Варто зазначити, що підвищення дієвості та ефективності методів та прийомів, що використовуються для здійснення контролю, можливе за рахунок їх застосування ще на етапі розробки та прийняття управлінських рішень щодо придбання оборотних та необоротних активів, виробництва та реалізації хліба і хлібобулочних виробів тощо. Попередній внутрішньогосподарський контроль тісно пов'язаний із поточною господарською діяльністю і тому його оперативність залежить від здатності контролерів швидко реагувати на події та операції у місцях витрат, а також від наявності чітко налагоджених взаємозв'язків між суб'єктами внутрішньогосподарського контролю. Попередній контроль повинен бути присутній у всіх господарських процесах хлібопекарського підприємства.

На нашу думку, удосконалення методики здійснення внутрішньогосподарського контролю повинно відбуватися за такими напрямками:

- покращення якості проведення документальної перевірки, у тому числі за рахунок запровадження до використання різних її різновидів;
- чітке дотримання графіку проведення інвентаризацій, уникнення формального складання інвентаризаційних описів, актів та інших форм документації;
- періодичне застосування таких прийомів фактичного контролю як експеримент, контрольні заміри тощо;
- використання формалізованих та неформалізованих розрахунково-аналітичних методів суб'єктом внутрішньогосподарського контролю;
- здійснення процесу внутрішньогосподарського контролю з використанням комп'ютерної техніки;
- скорочення затрат часу внутрішніх контролерів на документальне оформлення процедур і результатів контролю за рахунок запровадження необхідних електронних форм робочих документів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Усі процеси, пов'язані з постачанням матеріалів, виробництвом продукції та її реалізацією повинні бути підконтрольними. Це дасть можливість забезпечити керівництво підприємства оперативною інформацією для прийняття управлінських рішень відносно також оперативного коригування відхилень від нормативних значень у виробництві і можливих негативних явищ в майбутньому.

Отже, можна зробити висновок, що важливим завданням керівництва господарюючого суб'єкта є побудова такої системи внутрішньогосподарського контролю, яка б могла вільно оперувати прийомами та процедурами попереднього, поточного й наступного контролю, приймаючи таким чином участь у всіх стадіях управлінського циклу в процесі прийняття, реалізації та коригування рішень.

Література:

1. Белік В. Д. Підходи до організації внутрішнього контролю [Електронний ресурс] / В. Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3 (15) – Режим доступу до ресурсу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1460/1/9.pdf>.
2. Борисенко М.В. Організація і методика внутрішнього контролю на підприємствах: автореферат дис. на здобуття вчен. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Борисенко М.В. – К.: 2008. – 21с.
3. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля в коммерческой организации / Бурцев В.В. – М.: Экзамен, 2000. – 320с.
4. Бутинець Т.А. Особливості організації внутрішньогосподарського контролю в умовах використання комп'ютерних технологій / Т.А. Бутинець, В.В. Євдокимов // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – № 4 (46). – С. 6-21.
5. Валуев Б. И. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета – М.: Финансы и статистика, 1987. – 239 с.
6. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [моногр.] / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
7. Воронко Р. М., Семенів М. І. Організація внутрішньогосподарського контролю на підприємстві // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 35. – с.76-80.
8. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ДП «Інформ-аналіт. Агенство», 2007. – 395 с.
9. Костирко Р.О. Контроль і аналіз в системі управління економічним потенціалом господарюючого суб'єкта: методологія та організація: Монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – 728 с.
10. Кузик Н.П. Система внутрішнього контролю в акціонерному товаристві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Кузик Н.П. – К., 2004. – 20с.
11. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку: монографія / Максимова В.Ф. – К.: АВРІО, 2005. – 264с.
12. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці. Монографія / Нападівська Л.В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224с.
13. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / Пантелеев В.П. – К.: ДП «Інформ-аналіт. агентство», 2008. – 491 с.
14. Петренко С.М. Внутрішній контроль діяльності підприємств і його інформаційне забезпечення: теорія, методологія, організація: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С.М. Петренко. – К., 2010. – 39 с.
15. Плотникова М.Ф. Специфика развития предприятий хлебопекарной промышленности / М.Ф. Плотникова // Научный журнал КубГАУ. – 2007. – № 29 (5).
16. Рибалко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в аграрних підприємствах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Л.В. Рибалко ; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. Економіки» УААН. — К., 2009. — 20 с.
17. Фоміна Т.В. Організація і методика внутрішньогосподарського контролю на підприємствах олійножирової галузі: автореф. дис. на здобуття вчен. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Фоміна Т.В. – Одеса, 2007. – 21с.

**Оплата праці на виробничих підприємствах:
сутність та порівняльний аналіз зарубіжної і вітчизняної практики**

*А.Т. Московчук, І.І. Бродська
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

Зміни, які відбуваються в економічному і соціальному розвитку будь-якої країни суттєво впливають на політику у сфері оплати праці. В оплаті праці відображаються інтереси усіх учасників суспільно-трудових відносин: працівників, роботодавців, держави. Оплата праці - це один із найважливіших показників, що характеризує рівень економічного та соціального розвитку суспільства.

Розвиток ринкової економіки в Україні потребує змін у соціально-трудових відносинах, в цілому, та оптимізації механізму оплати праці, як їх складової, зокрема. На сучасному етапі для вітчизняних підприємств важливим є вдосконалення правових засад організації і стимулювання праці на макро- і мікроекономічному рівнях, оптимізація диференціації доходів працівників та їх оподаткування, що в результаті забезпечить зацікавленість персоналу підприємств у високопродуктивній праці та поліпшенні кінцевих результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Значна увага питанню оплати праці приділяється у дослідженнях зарубіжних науковців М.Армстронга, С.Л.Брю, Я.Кесслера, К.Р.Макконелла, А.Маршала, Н.Х.Мескона, Ф.Хедоуорі, Р.Дж.Еренберга і інших.

Обґрунтуванню доцільності використання систем оплати праці та запровадженню нових підходів до оплати праці працівників підприємств присвячені роботи російських учених М.О.Волгіна, І.В.Гесця, Б.М.Генкіна, О.П.Єгоршина, А.Я.Кібанова, Ю.П.Кокіна, Р.П.Колосової, Б.Г.Мазманової, В.Д.Ракоти, Г.Є.Слезінгера, Е.А.Уткіна, Р.А.Яковлєва.

Важливі аспекти формування дієвої системи оплати праці висвітлюють у своїх роботах українські науковці: Д.П.Богиня, В.М.Гончаров, В.М.Данюк, Г.А.Дмитренко, Н.В.Дудіна, Г.Т. Завіновська, А.В.Калина, А.М.Колот, Т.А.Костишина, і Г.Т. Куліков, В.Д.Лагугін, О.Ф.Новікова, Н.О.Павловська, О.Н.Уманський, О.А.Турецький.

З огляду на ринкове реформування та світову інтеграцію України особливої актуальності набуває продовження дослідження теоретичних і прикладних аспектів оплати праці, адаптація зарубіжного досвіду до практики діяльності вітчизняних підприємств, обґрунтування ефективності системи матеріального стимулювання.

В практичній діяльності підприємств, у науковій літературі, в нормативно-правових документах для визначення матеріальної винагороди за працю використовують два терміни: заробітна плата і оплата праці. Трактують суті економічних категорій «заробітна плата» і «оплата праці», а також окреслення сфери їх використання є дискусійним.

У ранніх економічних вченнях розглядалось лише поняття «заробітна плата». У. Петті, А. Смітт, Д. Рікардо та їх послідовники, як прихильники теорії трудової вартості, вважали заробітну плату ціною праці, адже, з однієї сторони, найманий працівник отримує її вже після виконання відповідної роботи, а з іншої – її величина залежить від того, скільки часу він працював або скільки продукції та якої якості виготовив.

Інший підхід запропонував К. Маркс, розробивши наукову теорію заробітної плати, що базується на теорії доданої вартості. К.Маркс визначив заробітну плату, як вартість товару робоча сила і довів, що як і будь-якому товару, їй притаманна споживча вартість та вартість. Споживча вартість робочої сили – це її властивість бути джерелом доданої вартості, а вартість – це затрати певної кількості суспільно необхідної праці. Величина вартості – робочий час, необхідний для виробництва засобів, які використовуються для відтворення товару робоча сила. Відповідно, вартість робочої сили, що виражена в грошових одиницях, є ціною робочої сили, тобто – заробітною платою.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

У ринковій економіці заробітна плата може розглядатись як вартісна оцінка робочої сили, як форма розподілу фонду індивідуального споживання працівників за кількістю і якістю праці, як предмет відносин між суспільством, роботодавцем і працівником з приводу розподілу частини національного доходу. У зв'язку з цим у зарубіжній і вітчизняній теорії та практиці використовуються різні підходи щодо трактування сутності заробітної плати.

Кемпбел Р. Макконнелл і Стенлі Л. Брю в «Економікс» обґрунтовують таке визначення: «Заробітна плата або ставка заробітної плати – це ціна, що виплачується за використання праці» [9, с.157]. Аналогічно дану категорію трактують і Рональд Дж.Еренберг та Роберт С.Сміт [20,с.210]. Заробітну плату як ціну ресурсу визначає також і відомий англійський економіст Альфред Маршалл [11, с.235]. У роботах російських і українських авторів визначення аналогічного змісту з'явилися на початку 90-х років з розвитком ринкових відносин.

Мескон Н.Х., Альберт М. і Хедоурі Ф. дають наступне визначення економічній категорії «заробітна плата» - грошова винагорода, що виплачується працівнику [12,с.573]. Російські учені-економісти Г.Г.Мелікян і Р.П.Колосова трактують цей термін наступним чином: «Заробітна плата - певна сума коштів, що компенсують витрати праці працівника і забезпечують йому певний рівень задоволення особистих потреб, а також потреб членів його сім'ї» [19, с.490].

Як винагорода заробітна плата трактується, зокрема, і в Законі України «Про оплату праці», де зазначається, що «заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу» [15, с.7]. Згідно з Конвенцією Міжнародної організації праці №95 від 01.07.1949 р. «Про охорону заробітної плати» термін «заробітна плата» означає, незалежно від методу обчислення, будь-яку винагороду або заробіток, обчислений у грошах і встановлений угодою або національним законодавством, яку за письмовим або усним договором про найм підприємець сплачує за працю, яка або виконана, або повинна бути виконана, або за послуги, які або надані, або повинні бути надані.

В науковій літературі в період планової (доринкової) економіки заробітну плату розглядали як частину сукупного суспільного продукту, національного доходу або валового внутрішнього продукту, виражену в грошовій формі. Такий підхід висвітлено у працях А.Новицького, П.Петроченка, Н.Іванова, Г.Мечковського [14].

Кожне із наведених визначень заробітної плати характеризує лише певні сторони цієї складної соціально-економічної категорії. У зазначених трактуваннях або не передбачається принцип установлення розміру заробітної плати залежно від кількості і якості витраченої праці, або не враховується співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці, або вказується тільки джерело заробітної плати.

А.М.Колот зазначає, що для уточнення визначення сутності заробітної плати, як категорії ринкової економіки, необхідно враховувати такі принципи положення:

- заробітна плата формується на межі (стику) відносин сфери безпосереднього виробництва і обміну робочої сили;
- заробітна плата має забезпечувати об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили і ефективного функціонування виробництва обсяг життєвих благ, які працівник має отримати в обмін на свою працю;
- заробітна плата є водночас і макро- і мікроекономічною категорією;
- заробітна плата - це важлива складова виробництва, її рівень пов'язаний як з потребами працівника, так і з процесом виробництва, його результатом, оскільки джерела коштів на відтворення робочої сили створюються у сфері виробництва і їх формування не виходить за межі конкретного підприємства [7,с.10].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Українські вчені-економісти Д.П. Богиня та А.М.Колот, враховуючи особливості діяльності підприємств в умовах ринкової економіки, вважають обґрунтованим таке означення сутності заробітної плати.

1. Заробітна плата - це економічна категорія, що відображає відносини між власником підприємства (або його представником) і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості (доходу).

2. Заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому вираженні, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівникові за виконану ним роботу. У такий спосіб заробітна плата залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства в цілому. Джерелом коштів на оплату праці є власні кошти - дохід підприємства.

3. В сучасному товарному виробництві, що базується на найманій робочій силі, заробітна плата - це елемент ринку праці, що виступає як ціна, за якою найманий працівник продає свою робочу силу. З огляду на це заробітна плата виражає ринкову вартість використання найманої робочої сили.

4. Для найманого працівника заробітна плата - це його трудовий дохід, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворити робочої сили.

5. Для підприємства заробітна плата - це елемент витрат на виробництво, що включаються до собівартості продукції, робіт (послуг), а водночас і головний чинник забезпечення матеріальної заінтересованості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [6, с.75].

Вважаємо, що саме такий комплексний підхід до з'ясування сутності заробітної плати забезпечує найбільш точне її трактування.

Окрім терміну «заробітна плата» у науковій літературі і практичній діяльності використовується поняття «оплата праці».

В «Енциклопедичному словнику з управління персоналом» за редакцією А.Я.Кібанова зазначається, що «оплата праці - це рівноцінне заробітній платі поняття, але певні відмінності між ними є, а саме - відмінності в джерелі виплат. Заробітна плата обмежується виплатами з фонду заробітної плати. Але є також заохочувальні виплати, які разом із заробітною платою і складають оплату праці і пов'язані тою чи іншою мірою з трудовими витратами, джерелом яких є не фонд заробітної плати, а прибуток підприємства або кошти спеціального призначення. І чим більший розмір цих коштів у працівників підприємства, тим значнішою буде різниця між заробітною платою і оплатою праці» [18, с.241].

Болотіна Н. Б. [1, с.381] визначає цільове призначення терміну «оплата праці», спрямоване на її організацію на підприємстві та регламентацію всієї системи правових засобів у цій сфері. « По суті це означає, що термін «оплата праці» вказує на процес, дію роботодавця, яку він повинен здійснити у силу наявності відповідних правовідносин».

Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. у посібнику «Управління трудовим потенціалом» [2, с. 270] зазначають що оплата праці – це винагорода за виконану працю та оплата відпусток, святкових днів та іншого невідпрацьованого часу відповідно до трудового законодавства та колективних договорів, стимулюючі доплати і надбавки, премії, одноразові заохочувальні виплати, компенсаційні виплати, пов'язані з режимом роботи й умовами праці.

Як зазначає В. Жернаков, оплата праці – це законодавчо закріплені можливості, що втілюються державою у нормах, які встановлюють численні варіанти поведінки суб'єктів трудових відносин. Завдяки вибору і застосуванню на практиці цих варіантів створюється результат у вигляді конкретної заробітної плати [17, с.191].

На нашу думку, найбільш точно розкриває сутність економічної категорії « оплата

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

праці» І.А Лебедева, зазначаючи, що «оплата праці є сукупністю коштів, що виплачуються працівникам як тим, хто входить до облікового складу підприємства, так і тим, хто не входить до нього, у грошовій і натуральній формі за відпрацьований час (виконану роботу), за невідпрацьований час, одноразові заохочувальні виплати на харчування, житло, паливо, оплачувані у встановленому законодавством порядку»

[8,с.86]. З цього визначення видно, що оплата праці крім безпосередньо заробітної плати включає оплату за невідпрацьований час і одноразові заохочувальні виплати.

В Трудовому кодексі Російської Федерації ототожнюється поняття заробітної плати і оплати праці. У ст.129 ТК РФ зазначається, що «заробітна плата (оплата праці працівника) - це винагорода за працю в залежності від кваліфікації працівника, кількості, якості і умов виконання робіт, а також компенсаційні виплати (доплати і надбавки компенсаційного характеру, в тому числі за роботу в умовах, що відхиляються від нормальних, роботу в особливих кліматичних умовах і на територіях, що зазнали радіоактивного забруднення, та інші виплати компенсаційного характеру) і стимулюючі виплати (доплати і надбавки стимулюючого характеру, премії та інші заохочувальні виплати)».

В українському законодавстві визначення поняття «оплата праці» не приводиться, хоча воно часто використовується разом з поняттям «заробітна плата» або замість нього (рис.1).

Аналіз чинних законодавчих актів, зокрема Закону України «Про оплату праці» та Кодексу законів про працю України, показав, що і у назві Закону , і назві VII Глави Кодексу використовується термін «оплата праці», але обидва правові документи подають лише трактування поняття «заробітна плата», а для визначення грошової винагороди працівникам використовують терміни « оплата праці» й «заробітна плата», вважаючи їх синонімами.

Ряд вітчизняних та зарубіжних економістів також ототожнюють категорії „оплата праці” та „заробітна плата” [10, с.236]. Науковці вважають не обґрунтованим твердження, що оплата праці є ширшим поняттям, ніж заробітна плата, оскільки залежить не тільки від результатів праці конкретного працівника, але й від прибутковості конкретного підприємства. У цьому випадку, на їхню думку, мова іде про чинники формування заробітної плати.

Вважаємо за доцільне розмежувати ці поняття на законодавчому рівні і включити до нормативно-законодавчих актів визначення економічної категорії «оплата праці».

В сучасних умовах господарювання для виробничих підприємств важливим завданням є формування ефективних систем матеріального стимулювання.

Оскільки рівень оплати праці в Україні є досить низьким, то у багатьох випадках заробітна плата для найманих працівників є лише невеликою виплатою, яка за своєю суттю відповідає соціальній допомозі. Така ситуація не сприяє зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці, а роботодавців - у забезпеченні підвищення продуктивності праці за рахунок придбання нової техніки та запровадження прогресивних технологій, адже використовується дешева робоча сила.

Система оплати праці буде ефективною лише тоді, коли у сукупності задовольнятиме інтереси усіх сторін, пов'язаних з оплатою праці, тобто працівників і роботодавців.

У країнах з розвинутою ринковою економікою нагромаджено великий досвід застосування найрізноманітніших систем оплати праці. Його використання буде сприяти вдосконаленню діючих чи побудові нових ефективних систем оплати праці на вітчизняних підприємствах.

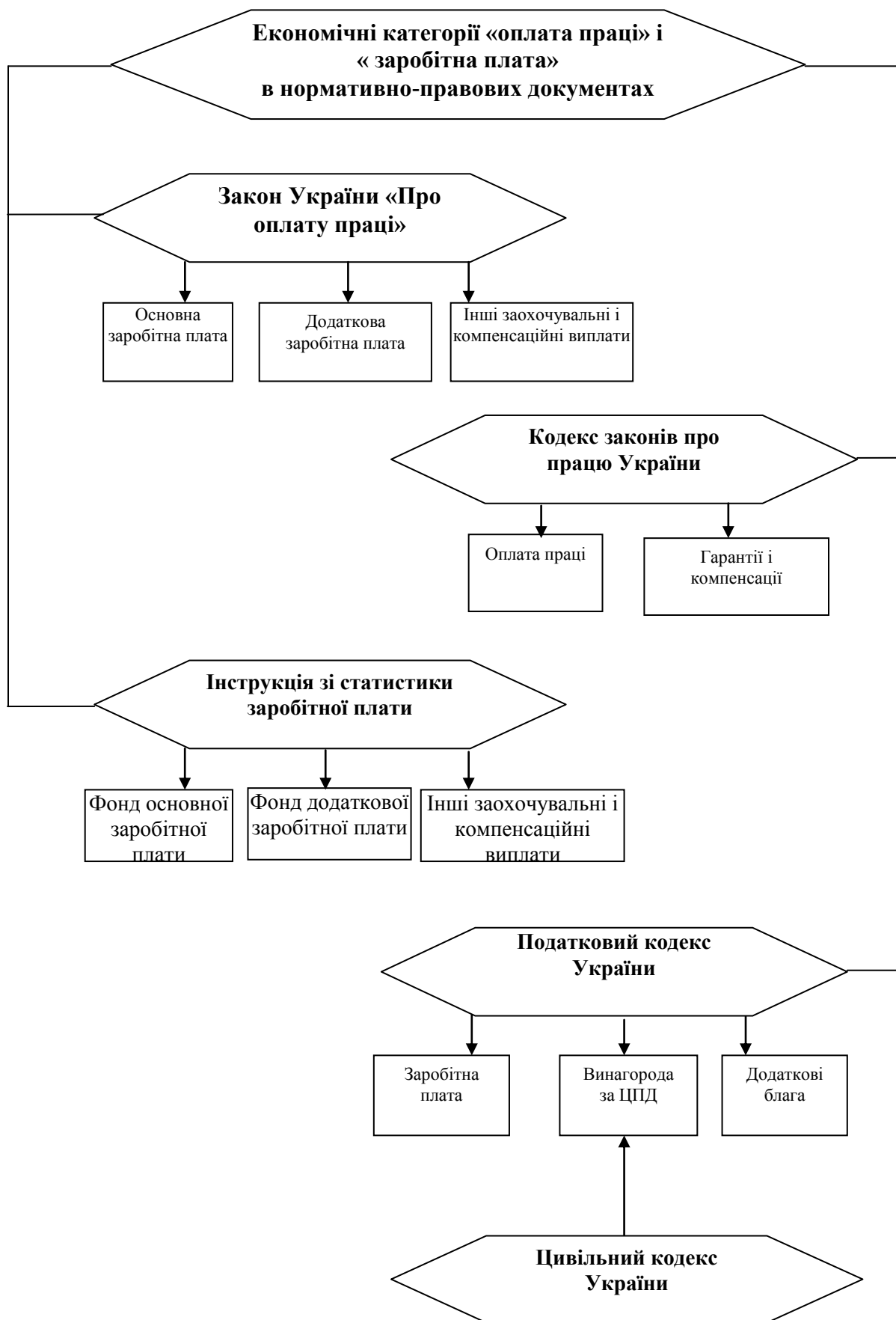


Рис. 1. Використання економічних категорій «оплата праці» і «заробітна плата» в нормативно-правових документах

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Системи оплати праці різних країн мають свої особливості. Важливою характеристикою системи оплати праці у Швеції є солідарна заробітна плата; в Японії – оплата за стаж; у Німеччині – стимулювання зростання продуктивності; у США – оплата за кваліфікацію; у Великобританії – оплата за індивідуальними контрактами; у Франції – індивідуалізація заробітної плати; в Італії – виплата колективних та індивідуальних надбавок до галузевої тарифної ставки і надбавок у зв'язку зі зростанням вартості життя. Одночасно спостерігається загальна спрямованість систем оплати праці на підвищення ефективності виробництва.

Формування заробітної плати в Швеції здійснюється на колективно-договірній основі за участю держави через реалізацію податкової і валютної політики, здійснення контролю над цінами, а також регулювання трудових ресурсів.

Значна увага в Швеції приділяється реалізації політики солідарних вимог у галузі оплати праці. Вона проводиться з кінця 50-х років і розрахована на досягнення більш оптимальної структури доходів. Концепція цієї політики розроблена членами керівництва Центрального об'єднання профспілок Швеції, вченими зі світовим ім'ям – економістами Р. Мейдернером і Е. Реном.

Реалізація принципів солідарності - основа формування заробітної плати на підприємствах. Суть принципу солідарності полягає в тому, що однакові ставки заробітної плати на всіх підприємствах галузі використовують для оплати праці працівників однієї спеціальності з однаковим рівнем кваліфікації, якщо вони виконують однакові роботи. Важлива особливість шведської системи заробітної плати полягає ще й у тому, що відмінності в ставках обґрунтовані типом і характером роботи, що виконується і не залежать від рівня рентабельності ні окремої компанії, ні галузі в цілому. Ця система передбачає, що різниця в тарифах не визначається законами ринку. Основою диференціації служить система норм, які розробляються спільно профспілкою та підприємцями на базі єдиної для всього ринку робочої сили системи оцінки праці.

Найвищі тарифні ставки використовуються в експортних галузях. Підприємствам, що поставляють продукцію на внутрішній ринок, доводиться підвищувати ставки заробітної плати до рівня ставок високоприбуткових експортних виробництв, обумовлюючи їх рівень в колективному договорі. Тому компанії, що одержують менші прибутки (нижче середнього рівня) вимушені постійно шукати шляхи підвищення ефективності виробництва. У результаті в промисловості Швеції переважають високоприбуткові галузі, і ставки заробітної плати утримуються на високому рівні, оскільки нерентабельні компанії закриваються. В результаті проведення такої політики заробітної плати різниця між найвищою і найнижчою ставками заробітної плати працівників, що виконують роботу однакову за кількістю та якістю праці, становить 10%.

Інший важливий результат - вирівнювання оплати праці чоловіків і жінок: за рівну з чоловіками працю жінка отримує в галузях матеріального виробництва близько 92-96% заробітної плати чоловіків. Оплата праці службовців на 41% більша оплати праці робітників машинобудівної промисловості [16, с.235].

Для Японії характерне використання гнучких і диференційованих систем оплати праці, базовими елементами яких є вік, професійна майстерність і стаж роботи.

На японських підприємствах система матеріального стимулювання базується на двох основних складових:

- системі службового просування кадрів;
- системі натурального та грошового заохочення.

Система службового просування кадрів передбачає, що розмір оплати праці формується на основі тарифної системи з одночасним урахуванням таких стимулюючих чинників, як посада (професія), рівень освіти (кваліфікації) та вік працівника. У свою чергу систему натурального та грошового заохочення можна поділити на дві частини.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Перша частина включає усі елементи виплат, які формують заробітну плату, а друга - соціально-побутові та грошові послуги.

Сформований таким чином рівень оплати праці складає 85-90 % заробітної плати працівників. Тобто, на частку додаткових виплат припадає 10-15 % заробітної плати.

До основної заробітної плати, як правило, нараховуються трудові та відновні надбавки. Трудові надбавки нараховуються тільки за особливі трудові успіхи, а відновні надбавки, так звані "надбавки на існування", нараховуються більшості працівників відповідно до однієї з його життєвих потреб (сімейна, територіальна тощо).

Особливістю великих і середніх японських підприємств є використання системи довічного найму і відповідної їй системи оплати праці, яка включає в себе щомісячну заробітну плату, премії, що сплачуються двічі на рік, а також одноразову допомогу при виході на пенсію. Система довічного найму передбачає щорічне автоматичне підвищення заробітку працівника протягом всієї його трудової діяльності, а також службове просування відповідно до стажу роботи, вікового статусу.

Традиційна для Японії система оплати праці з середини 70-х років почала трансформуватись: накреслилась тенденція посилення залежності заробітної плати від рівня освіти працівника, його здатності поєднувати ряд професій, що забезпечує підвищення мобільності працівників підприємства.

З 1997 року близько 19 % великих підприємств, фірм і компаній замінили віковий чинник регулювання заробітної плати системою матеріального стимулювання виробничих результатів праці на основі піврічних премій - бонусів, які нараховуються не за індивідуальними результатами праці працівників, а за кінцевими піврічними та річними результатами діяльності підприємства, компанії, тобто за колективними результатами праці. Вони складають від 10 % до 35% річної заробітної плати працівників [13].

Мотиваційний ефект такого стимулювання праці полягає у зацікавленості всього колективу працівників у підвищенні ефективності роботи підприємства, компанії в цілому.

Системи оплати праці в США орієнтовані на досягнення особистого успіху кожного. Це, як правило, модифікації почасової системи оплати праці, доповнені різноманітними формами преміювання.

Поширеною формою оплати праці у США для основних і допоміжних робітників є оплата праці, що поєднує елементи відрядної і почасової систем (почасова система оплати праці з нормованим завданням). Дана система оплати праці не передбачає виплату премії тому, що за твердженням американських економістів, ці суми вже закладені у високій тарифній ставці. Особливістю даної системи є простота нарахування заробітку та планування витрат на заробітну плату.

Однак на більшості підприємств в США, та в інших країнах схиляються до застосування систем, що поєднують оплату праці з преміюванням. Це, перш за все, системи індивідуального преміювання: за перевиконання норм праці у разі збереження якості продукції; обов'язкове дотримання технологічної дисципліни; одноразові виплати за результати індивідуальної технічної творчості та раціоналізаторство; регулярні виплати протягом трьох років за отримання економічного ефекту від нововведення, надбавки до заробітної плати за вислугу років та відданість фірмі тощо. В цілому розмір індивідуального преміювання за досягнення різних показників не перевищує 30-40 відсотків основної заробітної плати.

На значній кількості підприємств особлива увага приділяється цілеспрямованому стимулюванню трьох основних показників: продуктивність праці, якість продукції та її собівартість. Розмір премії кожного працюючого коригується за системою "оцінки заслуг", побудованою на коефіцієнтній оцінці конкретних результатів праці кожного окремого працівника. Ця система сприяє створенню колективної зацікавленості усіх працюючих у кінцевих результатах діяльності підприємства, фірми.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

На підприємствах США також застосовується метод стимулювання праці як "метод участі у зростанні продажу та зниженні трудових витрат" (план Скенлона). Базою стимулювання є зниження трудових витрат у вартості реалізованої продукції.

Що стосується стимулювання довготермінових результатів праці, то вони пов'язані із системами створення та руху акціонерного капіталу, а також системами участі працівників у прибутках [13].

На деяких американських підприємствах застосовується нова система оплати праці, при якій підвищення оплати праці залежить не стільки від виробітку, скільки від зростання кваліфікації і числа освоєних професій. Після завершення навчання за однією спеціальністю робітнику присвоюється певна кількість балів. Він може отримати надбавку до зарплати, набравши відповідну суму балів. При встановленні розміру заробітної плати визначальними факторами є число освоєних «одиниць кваліфікації», рівень майстерності по кожній з них, кваліфікація за освоєними спеціальностями.

Основні переваги, виявлені в процесі впровадження оплати праці в залежності від рівня кваліфікації, зводяться до наступного: підвищення мобільності робочої сили на підприємстві, зростання задоволеності працею, усунення проміжних рівнів управління, скорочення загальної чисельності персоналу, в основному за рахунок робітників і майстрів. При цьому помітно поліпшуються внутрішньовиробничі відносини, підвищується якість роботи. На думку 72% опитаних менеджерів і робітників, в результаті впровадження на підприємствах такої системи зростає рівень вироблення, знижуються витрати і затрати праці на виготовлення одиниці продукції [4].

В країнах Західної Європи використовуються три моделі стимулювання праці: безпреміальна (функції кращої мотивації праці виконує заробітна плата); преміальна, що додатково включає виплати, пов'язані з розміром доходу чи прибутку підприємства; преміальна, що передбачає виплати, пов'язані з індивідуальними результатами праці. Преміальні моделі оплати праці функціонують:

- 1) через участь у прибутках (річна диференційована винагорода з прибутку підприємства); через участь у доходах (з суми доходу кожному політика (державне регулювання);
- 2) загальний порядок індексації доходів, форми і системи оплати праці тощо (колективно-договірне регулювання на галузевому рівні);
- 3) розміри тарифних ставок і окладів, доплат та надбавок (колективні договори);
- 4) середню заробітну плату (ринок робочої сили) [3].

Особливістю систем стимулювання у європейських країнах є широке розповсюдження заохочень за впровадження різноманітних нововведень. Зокрема більшість фірм створюють преміальні фонди для винагороди за створення, освоєння і випуск нової продукції, але їх розмір встановлюється залежно від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в обсязі виробництва. Вартим уваги є зарубіжний досвід формування та застосування системи матеріального заохочення персоналу, де визначальними елементами є: використання тарифної системи; застосування прогресивних форм оплати праці; вища оплата розумової праці; істотна індивідуалізація заробітної плати. Поширеною є тарифна система як інструмент диференціації оплати праці залежно від складності, умов і важливості роботи. У високорозвинених країнах переважно застосовуються єдині тарифні сітки для робітників, спеціалістів і службовців. Кожна галузь економіки, як правило, формує власні тарифні сітки, які, у свою чергу, модифікуються на рівні фірм.

Отже, проведений аналіз використання систем оплати праці в зарубіжних країнах показав наступні тенденції:

- переважне використання систем почасової заробітної плати і зростання її частки в загальному доході працівників;
- зростання частки колективних систем заробітної плати та збільшення питомої

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ваги таких виплат в структурі доходів працівників;

- поширення систем оплати праці, які передбачають стимулювання за знання і компетенцію;

- розвиток гнучких систем стимулювання та надання пільг працівникам підприємств.

На вітчизняних виробничих підприємствах основними формами заробітної плати, які використовуються для стимулювання працівників є почасова і відрядна. Менш поширеною є безтарифна форма (рис.2).

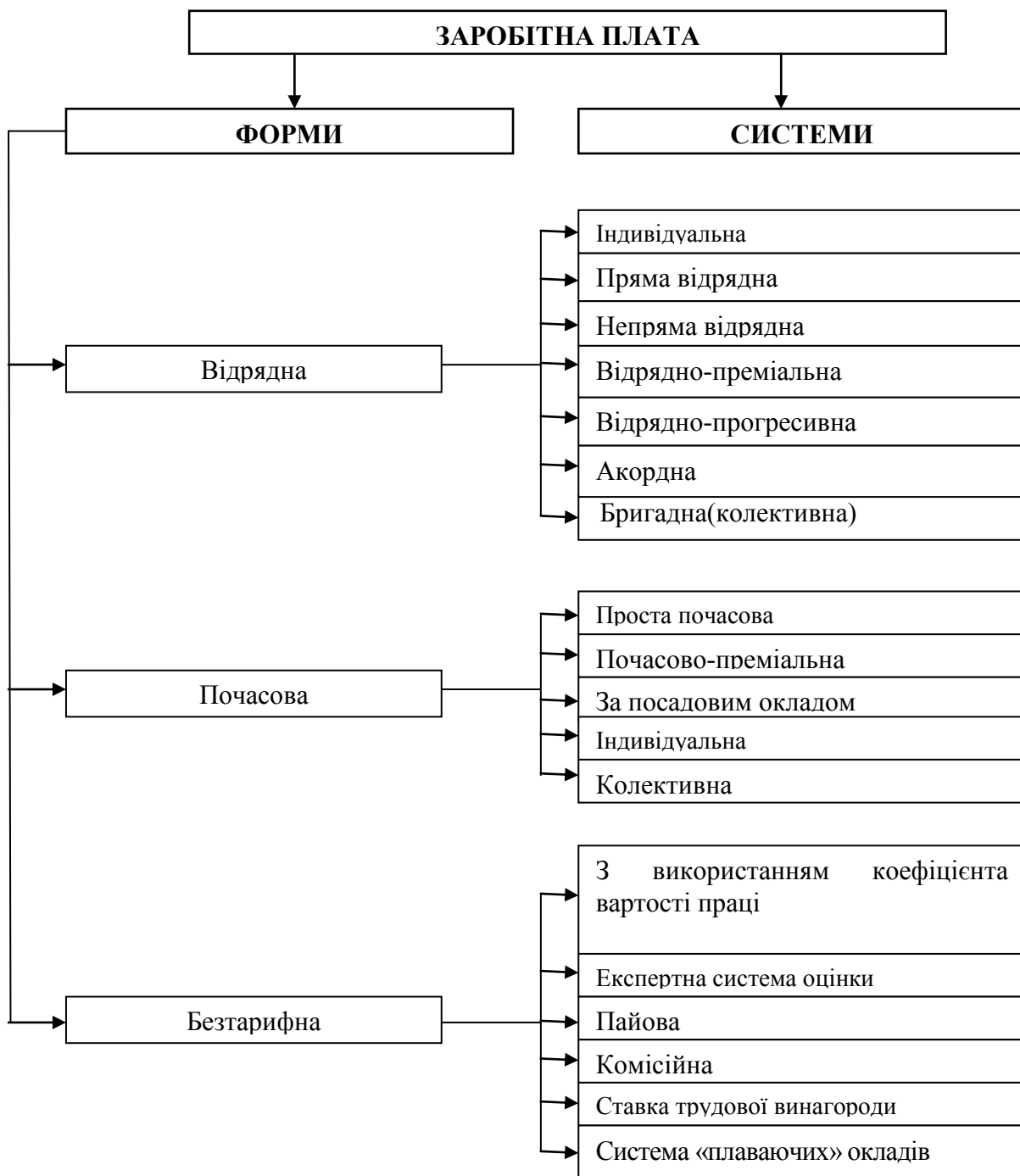


Рис. 2. Використання форм і систем заробітної плати на вітчизняних підприємствах

Системи почасової форми передбачають визначення заробітку залежно від кваліфікації працівника і кількості фактично відпрацьованого часу. Їх доцільно

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

використовувати якщо роботи, що виконуються неможливо пронормувати та необхідно забезпечити підвищення їх якості.

Системи відрядної форми заробітної плати використовуються на тих роботах, де виробництво продукції та її якість в значній мірі залежать від особистого досвіду, вміння, кваліфікації та інтенсивності праці робітників.

Застосування систем відрядної форми оплати праці доцільне, якщо забезпечується суворий облік виробітку, можуть бути використані технічно обгрунтовані норми виробітку та норми часу, і результати роботи залежать безпосередньо від працівника. Основним чинником від якого залежить заробітна плата працівника є обсяг виготовленої продукції.

На всіх підприємствах діючі системи заробітної плати доповнюються доплатами і надбавками до тарифних ставок і посадових окладів.

З метою підвищення стимулюючого впливу заробітної плати проводиться преміювання працівників підприємств на основі розроблених положень. В них повинні бути обумовлені показники і умови преміювання, розміри премій, періодичність преміювання, джерела виплати премій та коло працівників, що преміюються.

Безтарифна форма оплати праці передбачає, що заробітна плата всіх працівників є часткою у загальному фонді оплати праці. Використання безтарифних систем заробітної плати має свої особливості:

- працівникам гарантується лише мінімальний рівень заробітної плати, передбачений законодавством;
- в однакові умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати ставляться усі працівники підприємства, незалежно від категорії і посади;
- механізм розподілу колективного заробітку забезпечує зацікавленість кожного працівника в покращенні саме тих показників роботи, які важливі для досягнення бажаного спільного кінцевого результату. Оскільки таке покращення в принципі необмежене, то і можливості зростання індивідуального заробітку теж не обмежені.

Використання різних систем заробітної плати дозволяє конкретному підприємству вибрати саме такий механізм визначення заробітку, який відповіде цілям підприємства і кожного працівника.

Діючі системи оплати праці на вітчизняних підприємствах мають ряд недоліків. Головний недолік полягає в тому, що між заробітною платою працівника і кінцевими результатами праці відсутній тісний зв'язок. Результати праці колективні, а оплата, як правило - індивідуальна. Також важливою проблемою є те, що зростання оплати праці не пов'язане із зростанням ефективності; діюча система не зорієнтована на співпрацю робітників і управлінського персоналу; система оплати не є достатньо гнучкою.

Використовуючи досвід оплати праці економічно розвинутих країн, з метою підвищення ефективності матеріального стимулювання працівників виробничих підприємств, можна запропонувати ширше використовувати системи оплати праці, що базуються на участі в прибутках і розподілі доходів.

Сутність системи оплати праці «Участь у прибутках» полягає в тому, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формується преміальний фонд, з якого працівники отримують регулярні виплати. Розмір виплат залежить від рівня прибутку, загальних результатів виробничої і комерційної діяльності підприємств. У багатьох випадках система передбачає виплату всієї або частини премії у вигляді акцій. У системі "Участь в прибутках" премії виплачуються за досягнення конкретних результатів виробничої діяльності підприємства. Нараховуються премії пропорційно до заробітної плати кожного працівника з урахуванням його особистих і трудових характеристик: виробничий стаж, відсутність запізнь і прогулів, раціоналізаторська діяльність. Використовуючи цю систему необхідно враховувати, що:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

1) на розмір прибутку, отриманого підприємством, а отже й на величину премій, впливає безліч зовнішніх факторів, які не залежать безпосередньо від працівників підприємства;

2) для працівників великих підприємств часто важко оцінити, який вплив вони справили своєю роботою на величину прибутку.

3) збільшення прибутку може залежати від ринкових факторів і мати короткостроковий характер, оскільки на підприємство діє безліч зовнішніх чинників, що не піддаються контролю.

План розподілу доходів передбачає створення механізму розподілу додаткових доходів, одержаних у результаті зростання продуктивності праці. У той же час цей механізм включає велику кількість різноманітних преміальних систем, які базуються на тому, що частина заробітної плати кожного залежить від ефективності роботи підрозділу, в якому він працює. Преміальні виплати залежать від таких показників, як продуктивність та якість праці, економія матеріалів, надійність роботи. У результаті, працівник може відчувати тісний взаємозв'язок між результатами своєї роботи і величиною прибутку.

Існує кілька ключових елементів, які забезпечують дієвість системи участі у доходах:

- план участі в доходах повинен давати можливість кожному працівнику брати участь у підвищенні ефективності роботи. Участь в доходах - це не просто нова система оплати, а новий підхід до управління і підвищення ефективності роботи;

- система і методика визначення преміальних виплат повинні залежати від тих чинників, на які кожен працівник безпосередньо впливає;

- надання працівникам можливості самим розробляти план участі в доходах. У розробці такого плану повинні брати участь представники усіх зацікавлених груп.

Перша система справляє позитивний вплив на залучення працівників і скорочення плинності кадрів, а друга - більшою мірою впливає на стимулювання підвищення продуктивності, якості, скорочення витрат.

Отже, на сьогоднішній день заробітна плата є потужним мотивуючим і стимулюючим механізмом. Використання різних систем заробітної плати дозволяє кожному підприємству вибрати саме ту стратегію, яка відповідала б як цілям організації, так і кожного працівника.

Література:

1. Болотіна Н.Б. Трудове право України: підручник; 2-ге вид. / Н.Б. Болотіна. – К.: Вікар, 2004. – 725 с.
2. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: навч. посіб. / В.С. Васильченко, А. М. Грінченко, О. А. Грішнова [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська [та ін.] – К.: КНЕУ, 2008. -274 с.
4. Козаченко А. Мотивація праці: досвід провідних країн світу: [Електронний ресурс] .– 2015. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm216.html>
5. Колот А.М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. –2011. – № 1. – 28 с.
6. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Підручник.– К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
7. Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення: навч. посібник / А.М. Колот. – К.: Фірма «Праця», 1997. – 191 с.
8. Лебедева С.Н. Раздерищенко В.Н. Эффективность материального стимулирования труда: интересы работодателя и работника // Региональные перспективы. – 2002. – № 3-4. – С. 185-187.
9. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: пер. с англ. 11-го изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
10. Мартин О.М. Заробітна плата як економічна категорія: соціально-економічні аспекти / О.М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 232-240.
11. Маршал А. Принципы политической экономии. – М.: Прогресс, 1984. -235 с.
12. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
13. Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій. – К.: Вид-во «Соцінформ», 2007. – 12 с.
14. Население и трудовые ресурсы: Справочник / Сост. А.Г.Новицкий. – М.: Мысль, 1990. – С. 98-99.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

15. Про оплату праці: закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
16. Родченко В. В. Міжнародний менеджмент: Учеб. посібник. - 2-е вид., Стереотип. - К.: МАУП. - 240 с.: Ил. - Бібліогр.: С. 234-235., 2002.
17. Трудове право України в питаннях і відповідях: [навч. посібник]. – 4-те вид. / За ред. В.В. Жернакова. – Х.: Одиссей, 2005. – 592 с.
18. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 453 с.
19. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. – М.: Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРО, 1996. – 623 с.
20. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.

Професія «бухгалтер»: підготовка кадрів та вимоги сучасності

К.Є. Нагірська

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Професія бухгалтера має великий спадок не тільки тому, що вона є однією з найдавніших професій, а, головним чином, в силу того, що мистецтво запису і співвідношення вперше знайшло втілення в якості інструменту обліку.

Розвинута і ефективно організована бухгалтерська справа є одним з невід'ємних елементів економіки. Як внутрішні, так і зовнішні бухгалтери відіграють життєво важливу роль в наданні доказової і правильної інформації, необхідної для прийняття рішень щодо постачання, найму кадрів і використання ресурсів, від чого залежить ефективність ринкової економіки.

Бухгалтерський облік є одним з найбільш очевидних "вузьких місць" в системі, яке може уповільнити розвиток економіки. Тому у всіх європейських країнах висловлюється загальна думка про те, що країнам з перехідною економікою, необхідно в короткі строки забезпечити наявність бухгалтерів, які зможуть обслуговувати ринкову економіку, здатних приймати рішення на підставі глибокого розуміння основних економічних принципів.

З підвищенням значення бухгалтера в ринковій економіці на перший план висувається питання його підготовки. В більшості країн світу знання бухгалтерського обліку є невід'ємною частиною кваліфікації кожного економіста.

В постіндустріальну епоху великого значення набув соціальний фактор. Виробниче підприємство вже розглядається не тільки як виробник матеріальних благ, але й як елемент суспільства, що активно впливає на зовнішнє середовище. Система управління чітко розподіляється по рівнях (мікро- та макро-), причому кожна розв'язує свої специфічні завдання та потребує різної професійної підготовки.

Як наслідок, набуває актуальності питання розробки теоретичних аспектів бухгалтерського обліку, які б сприяли задоволенню потреб соціально орієнтованого суспільства. Тому на підприємствах високорозвинених країн склалась система працівників з бухгалтерського обліку, які вирішували проблеми, породжені складністю та великим обсягом облікової інформації. На сьогодні такі працівники повинні, поряд із загальним керівництвом економікою підприємства, забезпечувати ефективну роботу облікової служби, контроль за правильністю ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, організовувати облік відповідно до потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Практична робота дуже часто призводить до вузької спеціалізації бухгалтера, що безумовно знижує його професійний кругозір.

Під час існування адміністративно-командної системи управління, побудованої на єдиних типових принципах, головною характерною рисою всіх працівників сфери управління була старанність. Спочатку психологічною установкою бухгалтера було суворе дотримання інструкцій і лише потім, з роками, приходив досвід, який дозволяв

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

дещо розширити жорсткі рамки інструкцій для забезпечення кращих результатів діяльності

Крім того, традиційна система обліку не давала інформації про втрати, пов'язані з низькою якістю виготовленої продукції, і виходило так, нібито з позицій підприємства проблеми не існує, вона нав'язується ззовні. Традиційна система управління не визнавала прийняття стратегічних рішень, що ґрунтувались на аналізі економічного потенціалу підприємств.

В умовах господарської самостійності підприємств значення бухгалтерської служби та облікової інформації різко підвищилося. Нова система повинна спрямовувати управлінців на правильний шлях.

Головною рисою бухгалтера сьогодення є можливість забезпечити максимальну достовірність бухгалтерського обліку, що потребує вміння використовувати різні облікові методи. Бухгалтер повинен вміти швидко пристосовуватись до швидких змін в економічному житті країни.

Крім того, бухгалтер в теперішній час не тільки економіст, але і юрист (як мінімум, юрисконсульт). Все, що він робить (або майже все), регламентується тими або іншими нормативними документами, сукупність вимог яких дозволяє говорити про бухгалтерське право.

Перехід до ринку суттєво вплинув на характер та зміст роботи бухгалтера. Наповнилися новим змістом такі поняття як збитки, прибуток, рентабельність, втрачена вигода тощо. Якщо раніше вони сприймалися більш абстрактними, то тепер стали для кожного бухгалтера реальними, відчутними поняттями, за якими тепер стоять цілком визначені наслідки та результати. Робота бухгалтера набула нових якостей. Варіантність, що з'явилася в обліку, дає можливість бухгалтеру творчо підійти до своєї роботи: об'єктивніше відображати на рахунках бухгалтерського обліку конкретні господарські ситуації. Все це розширило діапазон можливостей та одночасно підвищило відповідальність бухгалтера за здійснювані облікові процедури.

Традиційно вважалося, що функцією бухгалтера є тільки ведення обліку і рахунків. Можливо, так і було на початковому етапі розвитку цього виду діяльності. Але в наш час, коли інформаційне забезпечення стало найважливішим фактором успішної господарської діяльності, функції бухгалтера зазнали суттєвих змін.

На сьогоднішній день функції, які виконують бухгалтери, ускладнилися, їх кількість значно зросла. Це вимагає не лише бездоганного знання саме обліку, але і вмінь та навичок, які виникли лише із швидкими темпами науково-технічного прогресу. Сучасний бухгалтер повинен не просто вміти вести книги, добре знати облік і економіку, але й володіти основами технології виробництва, трудовим і цивільним правом, діловодством, комп'ютерною технікою та іноземними мовами.

Сучасний бухгалтер займається не тільки веденням рахунків, але й здійснює широку діяльність, що включає планування і прийняття рішень, контроль і привернення уваги керівництва до порушень, оцінку, огляд діяльності і аудит. Сучасний бухгалтер повинен задовольнити потреби тих, хто використовує облікову інформацію, незалежно від того, чи є вони зовнішніми чи внутрішніми її споживачами.

Протягом багатьох десятиріч бухгалтер переслідував передусім мету, пов'язану із забезпеченням збереження власності (ще зовсім нещодавно казали - "соціалістичної власності"). Бухгалтер офіційно розглядався як державний контролер.

Звичайно, хоча ринкова економіка, на відміну від планової, і позбавила головного бухгалтера його колишнього "ореола" державного контролера, вона не перетворила його на простого найманого працівника. Традиційно саме головний бухгалтер несе юридичну і моральну відповідальність за законність та ефективність використання фінансових і матеріальних ресурсів підприємства, господарських операцій, що здійснюються. За ним зберігається правило другого підпису, яке закріплює контрольні функції бухгалтерії.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Однак, справжній престиж професії визначається не формальними правами, а об'єктивними потребами суспільства. В умовах ринкових відносин, заснованих на послідовному застосуванні економічних методів управління, підвищуються вимоги до інформаційного забезпечення і підсилюються управлінські аспекти обліку. Бухгалтер сьогодення повинен володіти не тільки новими методами роботи, але й новими уявленнями про ту систему управління, в рамках якої вони повинні застосовуватись.

На сьогодні мета, пов'язана із збереженням власності, відсунулася на другий план, на перший же як основна мета вийшла оцінка. Бухгалтер припинив бути охоронцем чужого майна і стає повноцінним економістом, його робота - це керування фінансовими потоками.

Бухгалтерська професія переживає великі зміни, які стосуються: цілей, заради яких ведеться бухгалтерський облік; нормативних документів, якими повинен керуватися бухгалтер, відносин, що виникають із світовим співтовариством; підготовки кадрів облікових працівників; ролі громадських організацій у розвитку бухгалтерської професії.

Проблеми якості бухгалтерських послуг. В останній час попит на бухгалтерські послуги різко збільшився, але й змінилися вимоги до їх якості.

Ринку бухгалтерських послуг притаманні такі ж проблеми, як і ринковому господарству країни в цілому. На сьогодні в багатьох країнах цей ринок є нерозвиненим та нестабільним. В розподілі попиту і пропозиції становище є стихійним та нерівномірним. Фірмам досить важко на сьогодні знайти необхідні та кваліфіковані кадри, бухгалтерам не менш важко знайти фірму, яка б відповідала їх прагненням як щодо оплати праці, так і щодо інших умов діяльності.

В той же час зміна статусу бухгалтера в нових умовах діяльності дає йому й нову альтернативу. Формування ринку бухгалтерських послуг здійснюється двома шляхами. З одного боку, аудиторська фірма надає консультативну допомогу з питань обліку, з іншого, гостро постає проблема залучення кваліфікованого бухгалтера на контрактній або постійній основі.

Ведення бізнесу в ринкових умовах висуває підвищені вимоги і до якості інформації, яка повинна бути пристосована до запитів користувачів, вирішення їх проблем. Завдання бухгалтера або бухгалтерської служби полягає у формуванні якісної, достовірної і повної інформації про ведення господарської діяльності та її результати. Її правильне використання дозволить зробити оптимальними управлінські та фінансові рішення. Неточності, помилки, несвоєчасність подання інформації можуть не лише завдати збитків, але й призвести до банкрутства підприємства. Високий ступінь залежності від якості бухгалтерської інформації для прийняття управлінських і фінансових рішень визначає роль бухгалтера в процесі розвитку бізнесу в будь-якій сфері діяльності будь-якої країни.

Рівень розвитку бухгалтерської справи в різних країнах неоднаковий.

Слід зазначити, що в країнах Східної Європи достатня кількість кваліфікованих і досвідчених бухгалтерів. Проблема полягає в тому, що їх кваліфікація і досвід пов'язані з функціонуванням за умов планової економіки. Протягом більшої половини ХХ ст., до 1989 р., роль бухгалтерів полягала в обслуговуванні системи централізованого планування шляхом виконання інструкцій центральних органів управління щодо підготовки різноманітних бухгалтерських відомостей, статистичних звітів, рахунків різних фондів тощо.

Бухгалтерська професія - професія чесних людей. Неоціненний внесок саме в таку її інтерпретацію вніс основоположник бухгалтерської науки Лука Пачолі. Усе його вчення про рахунки і записи проникнуто моральною чистотою і бездоганною чесністю.

Заслуга Луки Пачолі ще й в тому, що він заклав основи бухгалтерської етики. Його головний наказ бухгалтеру - прагнення до істини, "щоб одна істина тобою керувала" - має виховне значення для всіх поколінь бухгалтерів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Бухгалтерська етика Л. Пачолі - це не моральна проповідь, а виховання ділових якостей, організованості і чесності. Ті аспекти обліку, які пізніше сформувалися в теорії як управлінські, були властиві йому спочатку і отримали відображення в Трактаті. Л. Пачолі пояснює власнику магазину, що "кожен раз, коли ти того забажеш, зможеш побачити, в доброму чи поганому стані твоя справа, зможеш дізнатися, що тобі потрібно зробити для того, щоб ти і надалі зміг керувати магазином. За допомогою обліку ти тепер краще впораєшся зі справою, ніж міг раніше".

Л. Пачолі відзначав, що в облікових і торговельних справах необхідно керуватися такими принципами і орієнтирами, як: організованість, діловитість, працелюбність, повага до законів і співчуття до тих, хто потребує благодійної допомоги. Л. Пачолі з засудженням ставився до купців, котрі ведуть "подвійні книги" і навмисне перекручують облікові дані.

Але, разом з тим, Л. Пачолі розумів, що в бухгалтерській роботі можливі випадкові помилки. В своїх працях він відзначав: "Неможливо бути настільки уважним, щоб завжди уникати помилок". І сучасні погляди на цю проблему такі, що впевненість в точності обліково-фінансовій інформації повинна бути доступною, а не абсолютною.

Розробку концепції професійної етики, тобто зведення моральних правил поведінки бухгалтера слід визнати, безперечною заслугою американської бухгалтерської школи. Вперше ідея етичного кодексу була висунута Р. Монтгомері, змістові аспекти кодексу були розроблені Дж. Кері, основна ідея якого може бути виражена словами Марка Аврелія, наведеними у вступі до американського кодексу етики бухгалтера: "Людина повинна не здаватися чесною, а бути нею".

Суттєво вплинув на зміну іміджу бухгалтера процес лібералізації обліку. Сьогодні облік став менш жорстко регламентованим, що розширює діапазон можливостей і дає бухгалтеру шанс в повній мірі розкрити потенціал професії. Разом з тим, зростає відповідальність бухгалтера за облікові процедури, які він здійснює - правильне визначення складу витрат, оподаткування бази при розрахунку різних видів податків тощо.

Безумовно, найбільш зацікавлена в кваліфікованому бухгалтері особа - це власник, який відповідає за результати бізнесу своїм капіталом та ім'ям. Власник прагне отримати в свій штат спеціаліста, здатного грамотно вести облік, своєчасно вирішувати податкові питання і сприяти здійсненню управлінського аналізу та розробці стратегії діяльності компанії.

Власник очікує від бухгалтера якомога точніших, повніших і оперативніших даних про реальний стан справ і перспективи розвитку в умовах змінного законодавства, конкурентного середовища та ринків збуту.

Неправильне або несвоєчасне надання інформації може викликати збитки і навіть банкрутство підприємства. Досить високий рівень залежності управлінських і фінансових рішень від якості бухгалтерської інформації визначає його корисність і цінність для фірми. Складовими професіоналізму є: освіта, стаж роботи за спеціальністю, знання і навички, аналітичні якості, здатність до сприйняття нових знань тощо.

Таким чином, в наші дні імідж бухгалтера - це імідж освіченої, компетентної людини, зі спеціальністю, що відповідає вимогам суспільства. Сучасний бухгалтер - це комунікабельний, здатний до продуктивного ділового спілкування спеціаліст, який розбирається в питаннях, що більшості людей здаються "китайською грамотою", чимось недоступним і недосяжним. Вимоги, висунуті до облікової професії, досить високі. У бухгалтера повинен бути "сильний розум, послідовні практичні цілі". Облікова професія - справа високоінтелектуальних людей, які володіють здібностями, що перевищують рівень звичайного підприємця. Російський вчений О.П. Рудановський зазначав, що "підприємець знає в господарстві, яким він керує, тільки те, що відчуває і бачить своїми очима". Бухгалтер же складає баланс, який "є душею господарства, існування якого не менш

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

реальне, ніж матеріального інвентарю господарства". Разом з тим, баланс "можна досягнути тільки умоглядом, і не можна, як інвентар, досягнути в натурі".

В бухгалтерській етиці як в формі суспільної свідомості, обумовленій соціально-економічними особливостями розвитку, як і в самій обліковій інформації, тісно пов'язані різноманітні і часто суперечливі інтереси численних учасників господарської діяльності. Задоволення запитів всіх учасників, підбір інформації, її інтерпретація і надання залежать від досвіду бухгалтера, його вміння акцентувати увагу керівництва на певних аспектах з метою прийняття оптимального управлінського рішення. В цьому світлі сучасні етичні норми потребують, щоб бухгалтер був не просто збирачем і обробником інформації, але й її першим тлумачем, аналітиком, який веде постійний пошук і мобілізацію резервів підвищення ефективності господарської діяльності свого підприємства, активним учасником управлінського процесу.

Бухгалтерський облік - не тільки потужний інструмент формування обґрунтованої інформації. В руках несумлінних людей він може служити засобом шахрайства, афер і фальсифікацій. В кодексі професійної етики бухгалтерів повинні отримати відображення кращі традиції нашої професії, які склалися століттями, сформовані вітчизняною і міжнародною обліковою практикою, створені багатьма поколіннями бухгалтерів з часів Л. Пачолі і його попередників.

Важливою складовою підвищення престижу професії бухгалтера є історичний аспект її розвитку. В стародавній Персії людину, яка займалася обліком, називали "очі і вуха царя". Багато вчених створили свій власний "образ бухгалтера", виявили притаманні йому риси.

Лука Пачолі італійський вчений виділяв дві мети обліку:

- вести облік так, "щоб можна було без затримки одержувати будь-які дані як щодо боргів, так і щодо вимог";
- розраховувати фінансовий результат, оскільки "мета будь-якого купця полягає в тому, щоб одержати дозволу і відповідну користь для свого забезпечення".

Образ облікового працівника може бути піднятий на нову висоту і насичений естетичним змістом, якщо згадати, що Лука Пачолі вважав, що живопис - вищий прояв людського генія, а облікові книги - це те ж свого роду картини, які можуть розкрити більше таємниць, ніж увесь живопис світу. На думку Л. Пачолі, бухгалтерію і живопис об'єднує певний суб'єктивізм і об'єктивність того, що художник відображає, а обліковець описує, вчений зазначав, що весь світ складається з певних співвідношень, а в обліку він бачив божественні пропорції в коефіцієнтах - відношення прибутку до капіталу, податків до прибутку тощо.

Лука Пачолі порівнює купця з півнем "найпильнішим між усіма тваринами, який і взимку, і влітку невтомно по ночах пильнує та охороняє... ". Голову купця не раз порівнювали з головою, яка має сто очей.

Л. Пачолі чітко уявляв величезний потенціал, закладений в самій бухгалтерській професії, і весь процес навчання будував на творчій основі. Своє завдання він бачив не в повідомленні фактів або інструкцій, а в тому, щоб розробити концепцію обліку і навчати його принципам. "Стати добрим бухгалтером", за Л. Пачолі, можна лише "шляхом старанних роздумів", для чого потрібно "використати всі зусилля", прагнути "завжди мати голову на плечах". Ці ідеї Л. Пачолі мають неоціненне значення для організації навчального процесу і сьогодні.

Розвинута і ефективно організована бухгалтерська справа є одним з невід'ємних елементів економіки. Без бухгалтерії не обходиться жодне підприємство, будь-то дитячий садок або машинобудівний завод-гігант. Спеціальність входить до числа найбільш затребуваних.

Ці фахівці затребувані завжди і скрізь. Бухгалтер – це серце компанії.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Багато хто вважає роботу бухгалтера рутинною і нудною. Суцільні цифри, постійно повторювані операції, відсутність творчості. Але ставши практикуючим бухгалтером ваша думка може кардинально змінитися – розвивається логічне мислення, виробляються навички, поліпшується самодисципліна, по сійни потік нової інформації, стабільність, спілкування, влада, можливість працювати на себе, тощо.

Найбільш високо цінуються бухгалтери у виробничій сфері. Це пояснюється складним циклом отримання кінцевого продукту, кожен етап якого супроводжується певною фінансовою операцією. На сьогоднішній день основною складовою у вартості бухгалтера є знання англійської мови: спеціалісти зі знанням англійської можуть коштувати в два рази дорожче [1].

У суспільстві прийнято апріорі вважати професію бухгалтера грошовою. І зовсім не тому, що бухгалтерія – це область фінансової (грошової) сфери, а тому, що люди, які в ній зайняті, добре заробляють. І це дійсно так. Бухгалтер, якщо тільки він не є технічним працівником нижчої ланки, може, оцінюючи ситуацію, впливати на фінансову політику підприємства. Від його професіоналізму багато в чому залежить добробут фірми і співробітників. Крім того, він має доступ до інформації, що становить комерційну таємницю, тому автоматично стає довіреною особою керівника. Іноді частину зарплати такий бухгалтер отримує просто «за нерозголошення».

Головний бухгалтер – керівник всіх підрозділів – несе відповідальність за формування облікової політики, веде бухгалтерський облік в повному обсязі, займається оптимізацією оподаткування. У його обов'язки входить оформлення податкових документів, складання фінансової звітності – основного звітного документа підприємства. Без підпису головного бухгалтера не дійсний жоден фінансовий документ.

В умовах господарської самостійності підприємств значення бухгалтерської служби та облікової інформації різко підвищилося. З підвищенням значення бухгалтера в ринковій економіці на перший план висувається питання його підготовки. В більшості країн світу знання бухгалтерського обліку є невід'ємною частиною кваліфікації кожного економіста.

Вимоги, які ставляться перед представниками професії бухгалтера, можна поділити на дві групи: вимоги встановлені державою; вимоги сформовані самими представниками професії.

В Україні завдання, обов'язки, знання та кваліфікаційні вимоги до бухгалтерів і головних бухгалтерів на державному рівні визначені в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників, який затверджено наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29.12.2004 р. № 336[2].

Крім вимог, які ставляться державою до професії бухгалтера, нині все більшого значення для розвитку професії набувають вимоги, встановлені професійною спільнотою. Вони визначені Міжнародними стандартами освіти професійних бухгалтерів. Ці стандарти визначають мінімальні кваліфікаційні вимоги до освітніх і професійних знань, практичного досвіду і системи безперервного підвищення кваліфікації.

Крім того, бухгалтер в теперішній час не тільки економіст, але і юрист (як мінімум, юрисконсульт). Все, що він робить (або майже все), регламентується тими або іншими нормативними документами, сукупність вимог яких дозволяє говорити про бухгалтерське право.

Бухгалтерська професія переживає великі зміни, які стосуються: цілей, заради яких ведеться бухгалтерський облік; нормативних документів, якими повинен керуватися бухгалтер; відносини, що виникають із світовим співтовариством; підготовки кадрів облікових працівників; ролі громадських організацій у розвитку бухгалтерської професії.

В останній час попит на бухгалтерські послуги різко збільшився, але й змінилися вимоги до їх якості. Безумовно, найбільш зацікавлена в кваліфікованому бухгалтері особа – це власник, який відповідає за результати бізнесу своїм капіталом та ім'ям. Власник

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

прагне отримати в свій штат спеціаліста, здатного грамотно вести облік, своєчасно вирішувати податкові питання і сприяти здійсненню управлінського аналізу та розробці стратегії діяльності компанії. Власник очікує від бухгалтера якомога точніших, повніших і оперативніших даних про реальний стан справ і перспективи розвитку в умовах змінного законодавства, конкурентного середовища та ринків збуту[3].

Сучасний бухгалтер має бути високоосвіченою, компетентною людиною, з кваліфікацією, яка відповідає вимогам професії, суспільства, часу; бути яскравою, неординарною і всебічно розвиненою особистістю, що постійно удосконалює свій професійний рівень; сучасний бухгалтер – це комунікабельний, здатний до продуктивного ділового спілкування спеціаліст, який розбирається в питаннях, що більшості людей здаються «китайською грамотою», чимось недосяжним, і водночас бути спокійною, розсудливою, виваженою людиною

Проблема формування та розвитку професії бухгалтера займає одне з ключових місць серед досліджень у наукових колах, якій приділяли і продовжують приділяти все більшу увагу, як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: О. Бакаєв, І. Белоусова, М. Білуха, П. Безруких, Ф. Бутинець, М. Вебер, С. Голов, С. Дж. Грей, В. Жук, В. Івашкевич, Г. Кірейцев, А. Міхалкевич, О. Петрук, С. Прилипко, Я. Соколов, Л. Чижевська та ін. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, недостатньо вирішеною залишається проблема систематизації якостей професійного бухгалтера та внеску фахівців із бухгалтерського обліку у розвиток підприємства, держави та суспільства.

Ще декілька років тому для якісного виконання облікової роботи бухгалтеру цілком вистачало акуратності та уважності, оскільки всі його дії виконувалися за встановленими інструкціями. Але з плином часу вимоги до професії обліковця значно змінилися. Зараз, щоб швидко навчатись та оволодівати професійними навичками, бухгалтер повинен знати податкове законодавство та мати аналітичний склад розуму. Від кваліфікації бухгалтера істотно залежить успішність роботи підприємства, тому професія бухгалтера набула великої суспільної значимості. Сьогодні, щоб отримати гідну роботу, бухгалтеру недостатньо мати відповідну вищу освіту. Сучасний бухгалтер повинен присвячувати багато часу набуттю практичних навичок, слідкувати за змінами в законодавстві. Бухгалтер повинен весь час підвищувати свій професійний рівень, щоб відповідати іміджу ділової презентабельної людини, також йому необхідно дотримуватися етичних та моральних принципів відповідно до вимог часу. Сучасний бухгалтер повинен мати не тільки глибокі знання з обліку, а й набуті навички, які дадуть йому можливість у разі потреби виступати в ролі фінансового аналітика або бізнесового радника.

У зв'язку з цим потребує спеціального дослідження проблема освіти бухгалтерів, крім того, необхідно визначити її місце в системі бухгалтерського обліку та провести аналіз освітніх напрямів розвитку. Проблемі освіти та підвищення кваліфікації сучасного бухгалтера присвятили свої праці такі вітчизняні та закордонні вчені, як Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Соколов Я.В., Соколов В.Я., Сопко В.В., Чижевська Л.В. та деякі інші.

Проте, при вивченні поставленої проблеми вищезазначеними вченими не приділено достатньої уваги питанню підготовки бухгалтерських кадрів в Україні. Відомо, що система освіти бухгалтерів повинна реагувати на зміни, оскільки існує у середовищі, що постійно змінюється. Серед світових рушійних сил змін в освіті бухгалтерів можна назвати такі фактори, як: вплив конкуренції; глобалізація бізнесу; удосконалення корпоративного управління та етики; розвиток інформаційних і комунікаційних технологій.

Одним зі складних питань, що стоять перед освітою бухгалтерів, є її якість. На сьогоднішній день існує низка слабких місць в професійній освіті бухгалтерів на міжнародному рівні, а саме: потребує удосконалення якість академічної освіти; існує розрив між теоретичною підготовкою в вузах і вимогами реального підприємства щодо

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

кваліфікації бухгалтера; в жодному вузі професійна етика не викладається як окремий предмет.

До першочергових задач підготовки бухгалтерських кадрів в Україні можна віднести наступні проблеми:

- підготовка та випуск спеціалістів та магістрів, що отримують кваліфікацію обліковця, здійснюється значною кількістю закладів освіти. Деякі з них не мають відповідної матеріальної бази та викладачів-практиків з предмету «Бухоблік»;
- існує значний розрив між теоретичною і практичною підготовкою бухгалтерів;
- відсутні дієві зв'язки навчальних закладів з підприємствами;
- на вітчизняних підприємствах недостатньо уваги приділяється бухгалтерському обліку, оскільки сучасна облікова система орієнтується, в основному, на податкове законодавство;
- певна закритість діючих підприємств створює труднощі в одержанні від них облікової інформації та звітних даних.

Загальноосвітні тенденції розвитку освіти бухгалтерів свідчать про те, що процес постійного підвищення кваліфікації бухгалтерів-практиків та їх післядипломна підготовка – це задачі професійних бухгалтерських організацій. Таким чином, в Україні необхідно створити таку систему постійного підвищення кваліфікації бухгалтерських кадрів, яка б відповідала стандартам освіти Міжнародної федерації бухгалтерів. Мета такої системи полягає у підвищенні кваліфікації професійного бухгалтера до загальноприйнятого у міжнародній практиці рівня..

Описуючи розвиток професії бухгалтера, можна побудувати наступну послідовність: спочатку це міг бути писар, який володів навиками рахування; реєстратор; рахівник; бухгалтер і головний бухгалтер підприємства. Пізніше до представників облікової професії почали відносити бухгалтерів-ревізорів, економістів з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, аудиторів, спеціалістів з управлінського обліку Лайчук С.М. 121 [6, с. 169]. Професія бухгалтера є засновником більшості економічних спеціальностей. З появою підприємств недержавної форми власності виникла потреба у фахівцях, готових вести бухгалтерський облік на таких підприємствах. В результаті до когорти фахівців з бухгалтерського обліку, підготовлених ще за радянських часів, приєдналася ще численніша армія бухгалтерів, які навчилися вести облік, вже працюючи.

Професія бухгалтера почала набувати популярності. У той час кваліфікаційні характеристики працівників визначалися відповідно до кваліфікаційних та єдиних кваліфікаційно-тарифних довідників [4]. Основним документом, що регламентував обов'язки, права та відповідальність головних бухгалтерів, було Положення про головних бухгалтерів [9]. З набуттям чинності Положенням про організацію бухгалтерського обліку [10] регулювалися базові питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві. При чому рівень професійної підготовки зростаючої кількості фахівців, які обіймали посади бухгалтерів, не контролювався. Тому бухгалтерами ставали ті, перша професія яких не стосувалася бухгалтерського обліку.

Отже, в історії незалежної України був період, протягом якого бухгалтером міг стати практично будь-який працівник, який виявив схильність до ведення бухгалтерського обліку і потім підтвердив відповідну кваліфікацію на практиці. Згодом все більше сфер набували законодавчого регулювання, тому ситуація, за якої не здійснювався контроль професійної кваліфікації бухгалтерів, не могла тривати без кінця. З появою Довідника кваліфікаційних характеристик професій визначено кваліфікаційні категорії для бухгалтерів. З 2000 року згідно з Програмою реформування бухгалтерського обліку розпочалося реформування системи бухгалтерського обліку з використанням міжнародних стандартів. В основу такого реформування було покладено положення Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [5], які оперують поняттям “бухгалтер” як загальноприйнятим, проте не роз'яснюють, хто саме

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

може вважатися бухгалтером. Реформування національної системи бухгалтерського обліку потребувало досить високого рівня підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, тому питання, хто в Україні може бути бухгалтер.

Обліково-аналітична освіта є важливою складовою підготовки сучасних управлінців, у чому переконує не тільки вітчизняний, а й зарубіжний досвід. Освітня діяльність згідно з вимогами Болонської декларації – це, насамперед, нова філософія освіти, нові принципи організації навчального процесу, новий тип відносин між студентами і викладачами, новітні технології опанування знань, прозорість навчального процесу тощо. Поступове формування механізмів сучасної освітянсько-науково-професійної адаптації включає до свого змісту різноманітні елементи, зокрема багатосторонні міжнародні угоди, до складу яких зараховують і Болонську декларацію, що спрямована на побудову сучасної освітянської сфери не тільки у європейських, а й у інших країнах світу.

Одночасно, в умовах впровадження положень Болонської декларації, як свідчить міжнародний і вітчизняний досвід, все більше посилюються вимоги до науково-дослідної компоненти у навчальному процесі. Актуальність дослідження посилюється у зв'язку з розробкою та впровадженням Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні, якою передбачається проведення що- УДК 378.1:657

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Для забезпечення високого якісного рівня сучасної освіти об'єктивно необхідно сформувати адекватну науково-дослідну компоненту не тільки у підготовці фахівців, але й у процесі професійного їх зростання. Науково-дослідна компонента у підготовці бакалаврів та магістрів – це складова навчального процесу підготовки фахівців з бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту, зміст якої визначає система принципів, методів та методик забезпечення сучасних умов формування і розвитку у студентів навичок науково-дослідної діяльності з метою сприяння їх професійному становленню і зростанню.

Міжнародним освітнім стандартом 7 «Постійний професійний розвиток» визначено, що «Професійний бухгалтер має постійний обов'язок підтримувати рівень професійних знань та вмінь, який відповідає умові, що клієнт або працедавець отримає вигоду від компетентних професійних послуг, які базуються на останніх розробках цієї сфери діяльності, законодавстві та методиці. Усі професійні бухгалтери мають обов'язок розвивати та підтримувати свою професійну компетентність у сфері своєї діяльності та професійних обов'язків. Цей обов'язок стосується всіх професійних бухгалтерів. незалежно від того, діють вони в традиційній бухгалтерській сфері чи інших сферах» [2].

Основними завданнями науково-дослідної компоненти є забезпечення розуміння студентами сутності, особливостей різних напрямів стандартизації методологічних підходів до надання та розкриття облікової інформації у фінансовій звітності підприємств, змісту та форм адаптації законодавства України з питань бухгалтерського обліку, фінансової звітності та аудиту до вимог Європейської спільноти в умовах глобалізації економіки; формування та відпрацювання навичок науково-дослідницької роботи у галузі фінансовою, податкового, управлінського (аналітичного) обліку, фінансової та іншої звітності підприємств, аудиту, економічного аналізу, а також у сфері регулювання законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку і аудиту та відповідних правовідносин; забезпечення формування у студентів подальшого розвитку професійної компетентності, яка надасть їм можливості ефективно управляти над швидкою інформаційною бізнес-економікою, враховуючи її потенційні можливості та постійно зростаючі ризики; сприяння постійній підтримці високого професійного рівня бухгалтерів, аудиторів, аналітиків;

Для реалізації мети та завдань науково-дослідної компоненти потрібне постійне удосконалення інших складових навчального процесу, яке одночасно забезпечуватиме підвищення якості потоків навчальної та наукової інформації. До таких складових,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

насамперед, необхідно зарахувати навчальні плани, методики викладання дисциплін, досвід викладачів та соціально-культурне і виховне середовище навчання в університетах тобто основи етики професійної діяльності бухгалтерів.

Тому визначення сутності, мети та завдань науково-дослідної компоненти неможливе без таких базових положень Кодексу етики Міжнародної федерації бухгалтерів, як професіоналізм і компетентність. Кодексом визначені задачі професії бухгалтера, які полягають у тому, щоб працювати відповідно до найвищих стандартів професіоналізму з метою досягнення найвищих рівнів ефективності.

Під професіоналізмом бухгалтера розуміють високу якість його діяльності як професіонала у сфері бухгалтерського обліку, що визнана клієнтами, роботодавцями та іншими зацікавленими особами. Компетентність бухгалтера це надання професіональним бухгалтером професійних послуг з відповідною ретельністю, старанністю, компетентністю з метою отримання клієнтом або роботодавцем економічної вигоди від використання професійних компетентних послуг, і яка базується на останніх новачках у практиці, законодавстві, методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності [3].

Професійні бухгалтери повинні надавати свої послуги відповідно до технічних, професійних, освітніх стандартів. Тому процеси стандартизації бухгалтерської освіти і практики набувають подальшої актуальності у сучасних умовах формування національної освітньої системи з підготовки фахівців з обліку та аудиту. Стандартизація бухгалтерської освіти це об'єктивний процес узгодження принципів складання типових навчальних планів підготовки фахівців з бухгалтерського обліку та аудиту, а також відповідних методик і правил організації проведення навчання і підвищення кваліфікації.

В Україні проблеми стандартизації бухгалтерської освіти стають все більш актуальними в процесі подальшого реформування національної системи бухгалтерського обліку на фоні позитивних соціально-економічних процесів. Однак, необхідно зауважити, що реально на практиці їх вирішенням займається фактично тільки одна професійна громадська організація Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, яка є членом Міжнародної організації бухгалтерів (IFAC).

У сучасних умовах IFAC стала унікальною глобальною організацією, яка об'єднує національні бухгалтерські організації з більш ніж ста країн світу (понад 2,5 млн. бухгалтерів). До складу своїх головних чотирьох поточних ініціатив IFAC включає і розвиток професії, що неможливо забезпечити без наукової компоненти. З 1 січня 2005 року вступили у дію Міжнародні стандарти освіти для професійних бухгалтерів: MC01 «Вступні вимоги програми професійної бухгалтерської освіти; MC02 «Зміст програм професійної бухгалтерської освіти»; MC03 «Професійні навички»; MC04 «Професійні цінності, етика та ставлення»; MC05 «Вимоги щодо практичного досвіду»; MC06 «Оцінка професійних здібностей та компетентності»; MC07 «Постійний професійний розвиток».

Для забезпечення високого рівня ефективності процесу стандартизації бухгалтерської освіти необхідно також орієнтуватися на освітні стандарти ООН та постійно уточнювати перелік дисциплін, що включаються у навчальні плани підготовки бакалаврів і магістрів з урахуванням результатів аналізу навчальних планів провідних університетів світу.

Використання для набуття студентами практичних навичок з обліково-аналітичних дисциплін не тільки такої традиційної форми, як виробнича практика, але й лабораторних практикумів, наскрізних задач з фінансового, управлінського та податкового обліку, фінансового обліку за МСФЗ, аудиту, економічного аналізу, забезпечення спеціалізацій (як правило, в межах п'яти напрямів), складання навчальних програм зі спеціальних дисциплін обліково-аналітичного блоку повинно відбуватися відповідно до вимог Міжнародної федерації бухгалтерів до професійної освіти. У сучасних умовах ці вимоги базуються на Міжнародних стандартах освіти, Міжнародних стандартах фінансової

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

звітності, міжнародних аудиторських стандартах та Типовій програмі професійної освіти бухгалтерів ООН.

До складу питань на державному екзамені обов'язково включають питання з обліку, економічного аналізу, аудиту, завдання з розв'язання господарських ситуацій відповідно до сучасного стану розвитку діяльності суб'єктів господарювання у країні. Постійно підвищувати якість магістерської підготовки, для цього розробляти нові програми з метою отримання магістрами навичок сучасної науково-дослідної, науково-педагогічної та консультативної діяльності. Ще одним напрямом удосконалення науково-дослідної компоненти є активізація міждисциплінарних зв'язків обліково-аналітичного блоку, а саме розгляд обліково-аналітичних категорій як базових для інших економічних дисциплін, дослідження методологічних засад більш чіткого визначення понятійного апарату, а також взаємозв'язків між категоріями різних навчальних блоків різних за спеціалізацією кафедр.

Література:

1. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие: Навчальне видання: - М.: Аудит С. – 654 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2 ч. Ч. I: Навчальний посібник - 2-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП „Рута“, 2001. – 512 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку: В 2 ч. Ч. II: Навчальний посібник - 2-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП „Рута“, 2001. – 640 с.
4. Пушкар М.С., Гавришко Н.В., Романів Р.В. Історія обліку та контролю господарської діяльності: Навч. посібник. Навчальне видання. - Тернопіль: Карт-бланш, 2003. - 223 с.
5. Жиглей І.В. Модель бухгалтерського обліку як основа інституційної взаємодії // І.В. Жиглей, О.А. Лаговська. [Електронний ресурс]. доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2012_1/zhiglei.pdf
6. Карпухина Н.М. О соотношении классов терминологических и профессиональных единиц // Н.М. Карпухина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sdo.rea.ru/cde/conference/4/file.php?fileId=94
7. Карпухина Н.М. Семантический анализ профессионально терминованных наименований экономической сферы деятельности. дис.... канд. филол. наук: 1002.01 / Н.М. Карпухина. Москва, 2001. – 186 с.
8. Лаговська О.А. Розвиток бухгалтерського обліку та аналітичного забезпечення вартісно-орієнтованого управління: теорія, методологія // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки №1 (76)2013~ 36 ~ організація / автореф. дис.... докт. екон. наук: 08.00.09 – Житомир, 2012. – 40 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3880>.
9. Панфилова А.П. Барьеры эффективного общения и способы их преодоления. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2012/08/24/barery_obshhenija_sposoby_preodolenija.html
10. Стратегія застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.
11. Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України (ФПБАУ) // Школа професійного бухгалтера. — 2012. — № 2 (78).
12. Міжнародний стандарт «Вимоги щодо компетентності для професіоналів з обліку, аналізу та аудиту» // Школа професійного бухгалтера. — 2012. — № 4 (76).
13. Важливість освіти бухгалтерів // Школа професійного бухгалтера. — 2012. — № 9 (33).
14. Ростока М.Л. Аналіз практичного стану формування професійної компетентності майбутніх обліковців з реєстрації бухгалтерських даних / М.Л. Ростока. // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка № 20 (279), 2013 – с. 102-108.
15. Васильєва Л.М. Формування сучасної професії бухгалтера та вимоги до неї / Л.М. Васильєва // Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 2 (10), 2013.
16. Метелиця В.М. Регуляторна конвергенція бухгалтерської професії в Європейському Союзі / В.М. Метелиця // Accounting and Finance, №2 (64)' 2014 – с. 41 – 55.
17. Левицька С.О. Професійний рівень бухгалтера: критерії оцінки, вимоги до підготовки, система підвищення кваліфікації / С.О. Левицька // Наукові записки. Серія “Економіка”. Випуск 13 – с. 230 – 238.

Насоки за інтегриране на счетоводната теория и практика

Н. Николова

Университет за Национално и Световно Стопанство, София

В най-общ план същността и значението на счетоводството се третира в три направления:

- Счетоводството като целенасочена и организирана човешка дейност (практика, професия и занаят);

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- Счетоводството като наука (счетоводна теория) със собствен предмет на изучаване и специфичен метод на изследване;
- Счетоводството като отчетно-информационна система в управлението на предприятието.

Проявлението на счетоводството като наука (теория) и практика се реализира чрез изпълнението на определени цели, функции и задачи. Във веригата от зависимости между тях водещо място заемат целите, за чието постигане се изпълняват съответни функции и се решават конкретни задачи.

Основната цел на счетоводството произтича от неговата същност и значение като система за производство на счетоводна информация. В изпълнение на тази цел се дефинират и систематизират функциите на счетоводството.

От гледна точка на системния подход и значението на счетоводството като система за производство на информация неговите функции се определят „като материално съдържание и закономерно поведение на системата в отделните етапи на осъществяването ѝ, отразяващи същественото, стабилното и специфичното в нея“ [1]. Функциите разкриват най-пълно и точно същността и значението на счетоводството като система за производство на отчетно-икономическа информация и непосредствено изразяват взаимната връзка и обусловеност между предмета и метода на счетоводството. С помощта на функциите се реализират целите на счетоводната система за вярно и честно отчитане и представяне на имуществото на предприятието.

В учебната и специалната литература са общоприети следните функции на счетоводството: информационна, контролна, аналитична и познавателна (гносеологична). В отделни публикации се отбелязват и някои други функции като прогностична, възпитателна (дисциплинираща), социална и пр.

Според В. Ф. Палий[2] **информационната функция** е иманентно присъща на счетоводството. Тя се осъществява в процеса на натрупване на първични данни, тяхното групиране, сводиране, съпоставяне, обобщаване и съизмерване, т.е. чрез използване на методологията, организацията и технологията за обработване на първични информационни сведения. Информационната функция се намира в пряка зависимост от счетоводния метод, който предполага обобщаване и измерване на данни и позволява да се създаде специфична отчетна/счетоводна/ информация с такива характеристики, като непрекъснатост, всеобхватност, достоверност, обобщеност и аналитичност и др. Счетоводната информация е съдържание на обратната информационна връзка в управлението и представлява фактическа информация за минали или настоящи се събития с обектите на счетоводно отчитане.

Същността и обхватът на информационната функция на счетоводството до голяма степен се определя и обуславя както от счетоводния метод така и от съдържанието и обхвата на предмета на счетоводството. В този план по-широкото проявление и значение на информационната функция на счетоводството в голяма степен се обуславя от развитието и разширяването на предмета на счетоводството и включването на нови отчетни обекти..

Информационната функция на счетоводството се реализира като краен резултат във финансово-счетоводния анализ, който е основа за извеждане на **аналитичната функция** на счетоводството. Тя се изразява във възможността счетоводните данни да се използват за целите на анализа на имущественото и финансовото състояние на предприятието. Аналитичната функция е продължение на информационната функция на счетоводството, като двете си взаимодействат и се допълват.

Систематизираната счетоводна информация се използва при анализа за по-нататъшна обработка и извеждане на важни показатели за стопанската и финансовата дейност на предприятието. В обратната посока анализът въздейства върху счетоводната система, като посочва необходимостта от получаване на допълнителна или нова

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

информация, от прегрупиране или преобразуване на аналитичното отчитане, привличане и използване на несчетоводна (нефинансова) информация и др.

Друга важна функция на счетоводството е **контролната**. Нейното значение се подчертава особено в изследванията на проф. И. Душанов. Като отбелязва, че „счетоводството изпълнява функциите и задачите на контролна система“, той пояснява, че чрез „заложения в основата на счетоводството, в неговата методология и методика на обхващане на стопанските операции способ на двойствеността (способ на допиката, наречен още способ на двустранното отразяване на всяка една стопанска операция) се реализира вътрешната, иманентна на счетоводството контролна функция“.[3]

За значението и необходимостта от усъвършенстване на контролната функция на счетоводството пише и К. Пергелов. „Като използва своите оригинални и научнообосновани методи – отбелязва той - счетоводната отчетност трябва да осигурява възможност да се упражнява най-строг контрол върху непрекъснатото и ефективно протичане на възпроизводствения процес“[4].

Според М. Динев контролната функция се проявява в точното отразяване на стопанските операции и следенето за тяхното законосъобразно и целесъобразно протичане и изискването за отговорност на всички участници в стопанската дейност[5]. Чрез нея се доказва правомерността на извършената стопанска дейност и се откроява по-ярко неповторимата индивидуалност на счетоводно-информационния процес в състава на икономическата информация.

Контролната функция на счетоводството се обуславя от двойствеността в счетоводния метод - неговото изискване за двустранно обхващане и представяне на обектите и измененията в тях. Двете страни в проявлението и изменението на счетоводните обекти се намират в задължително и абсолютно вечно равенство, което предопределя значението на счетоводството не само като информационна, но и като контролна система. Някои автори като К. Сова дори смятат, че счетоводството като контролна система има по-голяма традиция и постижения, отколкото като информационна система[6].

В счетоводната теория се обръща много сериозно внимание на **познавателната (гносеологичната) функция** на счетоводството. Тя се разглежда като производна на информационната и контролната функция на счетоводството и придобива все по-голямо значение. „Чрез нея – пише К. Пергелов - се проявява най-пълно природата на счетоводната отчетност като наука, като сложна форма на творческа човешка дейност, която има голяма познавателна и творческа мощ“[7].

В съвременното счетоводство **прогностичната функция** се представя чрез прогнозни финансови отчети и изработването въз основа на счетоводната информация на прогнози и бизнес стратегии. Според Сн. Башева счетоводството изпълнява „оценъчна и прогностична функция. Оценка на роля намира израз в измерването на паричните потоци.... Прогностичната роля намира израз в определянето на бъдещите парични потоци“[8].

Функциите на счетоводството най-добре разкриват неговата същност, цел и предназначение. Чрез тях счетоводството изпълнява своето специфична роля да осигурява цялостна, непрекъсната и точна информация, и да представя достоверно и честно имущественото и финансовото състояние на предприятието. Те се обуславят и обосновават на дълбоката им логическа връзка със счетоводния метод, в чиято основа стои двойствеността в счетоводното интерпретиране на фактите и явленията. Тяхното разширяване и по-пълно проявление нараства паралелно с разширяването на предмета на счетоводството и включване на нови обекти на отчитане. Успоредно с това се засилват и тенденциите за по-тясно взаимодействие на счетоводството с другите отчетни системи (оперативна и статистическа отчетност) и интегрирането на счетоводната информация с

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

друга несчетоводна (нефинансова) информация за по-пълно обхващане и отразяване на стопанските и обществените факти и явления.

Функциите на счетоводството по-конкретно се реализират чрез изпълнението на определени задачи. Задачите на счетоводството, чрез чието изпълнение функционира счетоводната система, са изведени и формулирани в специалната счетоводна литература. И. Душанов пише, че тези задачи произтичат от изискванията, в основата на които счетоводството „се осъществява и функционира като цялостна и завършена система“. Най-общо той дефинира четири основни задачи на счетоводството:

- 1) създаване на счетоводна информация за състоянието на средствата на предприятието и техните източници;
- 2) пълно, документално, хронологично обхващане и отчитане на измененията в средствата и техните източници, предизвикани от стопанските операции;
- 3) осъществяване на контрол върху законосъобразността и достоверността на данните в счетоводните документи и тяхното обработване;
- 4) осигуряване на счетоводна информация за резултатите от цялостната стопанска дейност на предприятието за целия отчетен период [9].

В съответствие със сега приложимите понятия в счетоводството задачите могат да се диференцират и да се дефинират като:

- 1) оценяване, отчитане и представяне на активите;
- 2) оценяване, отчитане и представяне на пасивите;
- 3) оценяване, отчитане и представяне на капитала (собствения капитал);
- 4) признаване, отчитане и представяне на разходите;
- 5) признаване, отчитане и представяне на приходите и финансовия резултат;
- 6) ясно и честно представяне на имущественото състояние;
- 7) създаване на достоверна информация за установяване и анализ на финансовото състояние;
- 8) осигуряване на достоверна информация за текущ управленски и счетоводен анализ;
- 9) създаване на необходимата информация за контрол върху имуществото и неговото използване;
- 10) създаване на необходимата информация за финансово планиране и прогнозиране;
- 11) създаване на счетоводна информация за установяване и представяне на паричните потоци.

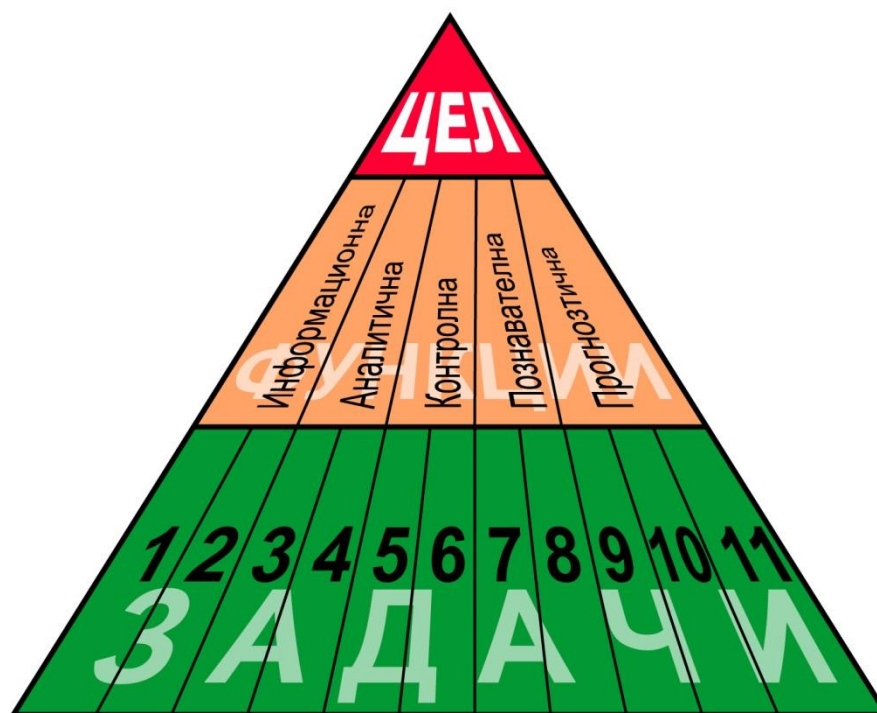
Според Д. Фесчийн задачите на счетоводството се осъществяват „на практика посредством задачите, които изпълняват счетоводните кадри, служейки си със специфични методи и средства за събиране, систематизиране и обработване на информация за протекли или протичащи в момента стопански процеси и операции в съответната икономическа единица...“ [10].

Връзките и зависимостите между целта, функциите и задачите на счетоводството могат да се изразят в пирамидална структура чрез следната фигура.

Обикновено задачите на счетоводството се обвързват с определени негови функции. Така например К. Пергелов дефинира информационната функция като „съществена задача на счетоводството да се идентифицират процесите и явленията и осъществява необходимата обратна информационна връзка в управлението“ [11]. Формулираната от И. Душанов задача на счетоводството за осъществяване на контрол върху достоверността и законосъобразността на отчетните данни е креация на контролната функция. Другата задача - осигуряване на необходимата счетоводна информация за резултатите от финансово-стопанската дейност на предприятието, е изходен момент (етап) от реализацията на аналитичната функция на счетоводството.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Интегрирането на счетоводната теория със счетоводната практика намира реален израз в изготвянето и прилагането на адекватна нормативна уредба на счетоводството.



Фиг. 1. Пирамидална структура на връзките и зависимостите между цел, функции и задачи на счетоводството

В Република България националното счетоводно законодателство е съобразено с основните актове в областта на счетоводството, приети в рамките на ЕС – Четвърта директива относно структурата и съдържанието на годишните финансови отчети от 25 юли 1978 г., Седма директива относно консолидираните финансови отчети на дружествата от 13 юни 1983 г., Международните стандарти за финансови отчети, приети с Регламент (ЕО) № 1606/2002 г. на Европейския парламент и на Съвета от 19 юли 2002 г.[12] за прилагането на международните счетоводни стандарти и приетите въз основа на него Регламенти на Европейската комисия.

Основните насоки за интегриране на счетоводната теория и практика чрез развитие на нормативната база на счетоводството в страната могат да бъдат систематизирани в следните групи:

Първо, своевременно актуализиране и по-пълно изясняване на Националните стандарти за финансово отчитане на малки и средни предприятия (НСФОМСП) [13] в съответствие с директивите, регламентите и Международните стандарти за финансови отчети (МСФО) [14], с цел да се достигне висока степен на готовност за приемане на Международни стандарти за финансови отчети на малки и средни предприятия (МСФОМСП)[15] след тяхното окончателно изготвяне и публикуване.

Второ, подобряване и актуализиране на Националните счетоводни стандарти за публичния сектор до възприемането и прилагането на Международни стандарти за финансови отчети в публичния сектор (МСФОПС)[16].

Трето, преминаване към цялостно прилагане на МСФОМСП и МСФОПС след тяхното официално приемане и публикуване.

Четвърто, осъществяване на своевременни и адекватни допълнения и изменения в националното счетоводно законодателство в съответствие с промените в МСС/МСФО.

Пето, извършване на научни изследвания и проучвания на счетоводните практики на други страни в областта на стандартизацията на счетоводството.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

С разработване на нова нормативна уредба следва да се направят промени в счетоводството в България в две направления. Първото се изразява в изменение и допълнение на Закона за счетоводството [17] или приемане на нов Закон за счетоводството, който да съдържа само основни постановки и изисквания по принцип, в т.ч. и за малките и средните предприятия. Другото направление е чрез изготвяне и приемане на Наредба за правоспособност на счетоводителите. В този документ трябва да бъдат определени правата и задълженията на съставителите на финансови отчети и на оперативните счетоводители.

Библиографска справка:

- [1]. Пергелов, К. Интензификацията на народното стопанство и усъвършенстване функциите на социалистическата счетоводна отчетност. Доклад от конференция в Бургас, 1994 г.
- [2]. Палий, В. Ф. Развитие на информационната функция за счетоводната отчетност, Международна научно – практическа конференция, Б., стр.9
- [3]. Душанов, И., Обща теория на счетоводството, София 1998 г., стр.15
- [4]. Пергелов, К., Цит. съч., стр. 14
- [5]. Динев, М., К. Златарева, Теория на счетоводството
- [6]. Сова, К. Счетоводната отчетност като информационна система на предприятието. Доклад пред международен симпозиум. Свищов, 1972 г., стр.112
- [7]. Пергелов, К., Цит.съч., стр.16
- [8]. Башева, С. и кол., Основи на счетоводството (трето преработено и допълнено издание), УИ „Стопанство“, С., 2009, стр. 18-19
- [9]. Душанов, И. Обща теория на счетоводството. С., „Счетоводна къща“, 1998, с. 27 – 28.
- [10]. Фесчиан, Д. Счетоводството като източник на информация за управление на капиталовата адекватност на банките и Новото базелско споразумение за капитала С. УИ „Стопанство“, 2005, с. 60.
- [11]. Пергелов, К., и колектив, Счетоводство на банките и бюджетните учреждения, Варна, 1973, стр. 14
- [12]. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX:32002R1606>
- [13]. НСФОМСП <http://www.portalschetovodstvo.bg/nsfomsp-167/>
- [14]. <http://www.balans.bg>
- [15]. <http://ekspertis.bg/document/view/qanda/133733/0/>
- [16]. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=celex:52013DC0114>
- [17]. <http://www.ides.bg/Norms/NormsItem.aspx?NewsItem=8f4d4129-8012-4b59-967a-1e7bb5006823&pg=1>

Економетричний аналіз в контексті моделювання і прогнозування показників фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств

О.А. Нужна

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Моделювання – один з прийомів вивчення економічних явищ і процесів, за допомогою якого можна чітко уявити досліджуваний об'єкт, описати його внутрішню структуру та охарактеризувати зовнішні зв'язки, дослідити і визначити вплив факторів на результативний показник.

Сутність його полягає в тому, що створюється модель взаємозв'язку аналізованого показника з факторними показниками, тобто відбувається конструювання моделі досліджуваного об'єкта на основі його попереднього вивчення, виділення головних, суттєвих характеристик.

Питання застосування методів математичного моделювання для дослідження економічних залежностей вивчали вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких Г. Вагнер, В.В. Вітлінський, П.М. Григорук, О.О. Замков, А.М. Ільченко, О.Л. Лещинський, В.Р. Кігель, Н.А. Малиш, Н.І. Машина, С.І. Наконечний, Т.П. Романюк, В.В. Рязанцева, Т.О. Терещенко, Ю.А. Толбатов, В.В. Турко, І.Б. Хома, О.О. Юнькова та ін.

Моделювання факторних систем – складний і відповідальний процес. Від того, наскільки об'єктивно і точно створено моделі аналізу, залежать кінцеві його результати і висновки.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

При цьому слід зауважити, що не всі економічні явища і процеси можна зводити до функціональних залежностей. В економічних дослідженнях існують і стохастичні залежності, які характеризуються приблизністю, невираженістю. В таких випадках виконується стохастичний аналіз, що являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником є неповним, імовірним (кореляційним). У разі кореляційного зв'язку значенню факторної ознаки відповідає не одне значення результативного показника, а кілька його значень, тобто відомий розподіл цих значень.

Кореляційний (стохастичний) зв'язок — це неповна, ймовірнісна залежність між економічними показниками, яка виявляється тільки в масі спостережень. Він класифікується за такими ознаками:

1) за кількістю факторів:

- однофакторний — зв'язок між двома ознаками. Такий зв'язок називають парною кореляцією, що означає зв'язок між одним фактором і результативним показником.

- багатофакторний — зв'язок між кількома ознаками. Його називають множинною кореляцією, яка виникає внаслідок взаємодії кількох факторів з результативним показником;

2) за напрямом:

- позитивний, коли збільшення (зменшення) фактора веде відповідно до збільшення (зменшення) результативного показника (реалізаційна ціна і виручка);

- негативний, коли збільшення (зменшення) фактора веде відповідно до зменшення (збільшення) результативного показника, тобто напрям зміни результативної ознаки не збігається з напрямом зміни фактора (собівартість продукції і прибуток).

3) за аналітичним виразом (за формою):

- прямолінійний — зв'язок може бути виражений прямою лінією;

- криволінійний — зв'язок може бути виражений рівнянням кривої.

В економетричному аналізі використовуються також моделі:

- дескриптивні — моделі описового характеру, основні для оцінювання фінансового стану підприємства. До них належать: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний та горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності;

- предикативні — моделі прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану. Наприклад, побудова прогностичних фінансових звітів, розрахунок точки критичного обсягу продажу;

- нормативні — дають змогу порівнювати фактичні результати діяльності підприємства з очікуваними, розрахованими за бюджетом. Їх використовують переважно у внутрішньому аналізі.

Зокрема, в практиці моделювання набув поширення прийом парної кореляції (прийом парного кореляційно-регресійного аналізу). Вихідними даними тут є пара значень: результативний показник (Y) і фактор, який на нього впливає (X).

На основі вихідних даних визначаються статистичні характеристики сукупностей. Далі вибирається вид рівняння регресії, тобто відповідний тип математичного рівняння, що найліпше відображує характер досліджуваного зв'язку. Від правильного визначення виду рівняння регресії залежать розв'язання задачі й результати розрахунків.

Кореляційно-регресійний аналіз полягає в побудові статистичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку).

Однією з проблем, яку доводиться розв'язувати перед тим, як перейти до побудови рівняння регресії, є вибір типу функції, що описує оцінювану залежність.

Розв'язання цієї проблеми здійснюється одним із таких способів:

- теоретичний аналіз досліджуваного процесу;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- використання раніше отриманих (іншими дослідниками) залежностей;
- аналіз раніше отриманих рівнянь та економічного змісту досліджуваного показника;
- аналіз поля кореляції;
- вибір із кількох рівнянь одного, яке найбільше підходить за визначеним критерієм.

Теоретичний аналіз досліджуваного процесу полягає в тому, що виходячи із знань конкретних умов процесу виробництва, шляхом логічних міркувань та економічних обґрунтувань, спираючись на теоретичні основи явищ, встановлюють вид рівняння.

Використання раніше отриманих залежностей дає змогу обрати необхідне рівняння зв'язку на основі результатів аналізу інформації (літературні джерела, дослідження інших авторів тощо).

Аналіз раніше отриманих залежностей та економічного змісту нового показника полягає в тому, що на базі раніше отриманого рівняння здійснюється його перетворення й отримується новий вид рівняння для певного економічного показника.

Аналіз поля кореляції — найбільш поширений у практиці прийом, за допомогою якого визначають вид рівняння регресії. При цьому:

- на основі існуючих даних будують поле кореляції, тобто графік взаємозв'язку між показниками (сукупність точок в прямокутній системі координат, де по осі абсцис відкладається значення фактора впливу X , а по осі ординат – значення результативного показника Y);
- проводиться лінія, навколо якої групуються точки поля кореляції. Таким чином оцінюється напрямок основної тенденції зміни значень результативного показника зі зміною значень фактора;
- за видом лінії на полі кореляції, що відображує основну тенденцію зміни, обирається загальний вид рівняння отриманої лінії.

Метод вибору рівняння з кількох залежностей полягає у такому. Якщо є кілька рівнянь, якими, на думку дослідника, можна описати результативний показник, вибирається одне, яке має найкращі оціночні показники. Оцінивши надійність одержаних рівнянь регресії, відкидають ті рівняння, які з низьким рівнем надійності описують взаємозв'язок, який вивчається. За значенням коефіцієнта детермінації беруть відповідне рівняння.

Для розв'язання практичних завдань описані способи застосовуються у взаємозв'язку, доповнюючи й уточнюючи один одного.

Нами була побудована модель залежності між вартістю основних засобів та фінансовим результатом діяльності підприємства.

Дослідження проводилось на основі статистичних даних по трьох сільськогосподарських підприємствах Волинської області різних організаційно-правових форм господарювання:

- фермерське господарство «Аміла» (ФГ «Аміла»);
- сільськогосподарський виробничий кооператив «Урожай» (СВК «Урожай»);
- сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Лище» (СГ ТОВ «Лище»).

Основні види діяльності, що здійснюють досліджувані сільськогосподарські підприємства, наведені в таблиці 1.

Побудуємо модель залежності між залишковою вартістю основних засобів і чистим доходом (виручкою) від реалізації. Ідентифікуємо змінні:

- X (незалежна змінна або фактор) – залишкова вартість основних засобів, тис. грн.;
- Y (залежна змінна або показник) – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

Таблиця 1

Основні види діяльності, що здійснюють досліджувані сільськогосподарські підприємства Волинської області

№	Підприємство	Основні види діяльності
1	ФГ «Аміла»	Вирощування та переробка м'ясних продуктів, продуктів тваринництва. Створення міні-пекарень. Вирощування, переробка сільськогосподарської продукції. Виробництво та реалізація продуктів харчування. продаж та закупівля сільськогосподарської продукції в населення за готівку. Надання послуг купівлі-продажу автомобілів, сільськогосподарської техніки, агрегатів та запчастин до них, в тому числі іноземного виробництва. Надання послуг населенню.
2	СВК «Урожай»	Вирощування зернових культур. М'ясне та молочне скотарство. Вирощування буряків. Оптова торгівля зерном, кормами для тварин, м'ясом та м'ясними продуктами. Переробка сільськогосподарської продукції власного виробництва та придбаної у інших виробників. Закупівля сільськогосподарської продукції, худоби, товарно-матеріальних цінностей, в тому числі у населення на умовах оплати готівкою. Надання транспортних та комунально-побутових послуг членам кооперативу та іншим категоріям громадян. Фінансово-кредитна, облікова та інша діяльність, яка пов'язана з залученням та використанням грошових коштів, випуском та обігом цінних паперів.
3	СГ ТОВ «Лище»	Вирощування зернових культур. М'ясне та молочне скотарство. Оптова торгівля зерном, кормами для тварин, м'ясом та м'ясними продуктами. Переробка сільськогосподарської продукції власного виробництва та придбаної у інших виробників. Закупівля сільськогосподарської продукції, худоби, товарно-матеріальних цінностей, в тому числі у населення на умовах оплати готівкою. Надання транспортних та комунально-побутових послуг членам товариства та іншим категоріям громадян. Фінансово-кредитна, облікова та інша діяльність, яка пов'язана з залученням та використанням грошових коштів, випуском та обігом цінних паперів.

Таким чином, модель будемо будувати у вигляді парної регресії на основі статистичних даних по ФГ «Аміла», СВК «Урожай» і СГ ТОВ «Лище» за 2005-2013 роки (таблиця 2).

Таблиця 2

Вихідні дані для проведення економетричного аналізу по досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Волинської області за 2006-2013 роки

№ з/п	Рік	ФГ «Аміла»		СВК «Урожай»		СГ ТОВ «Лище»	
		<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>X</i>	<i>Y</i>	<i>X</i>	<i>Y</i>
1	2006	5464,6	5813	5204	11656	4089	10283
2	2007	4386	6466	5796	12324	4211	11657
3	2008	8171	7609	6103	12591	4665	13156
4	2009	7439	9033	6878	12957	4895	14754
5	2010	7205	6376	7109	13370	6059	17007
6	2011	7598	8319	9202	18028	11173	22267
7	2012	11308	12900	10111	18912	11240	23485
8	2013	20281	26717	11463	22066	13049	28012

На першому етапі було побудоване кореляційне поле шляхом відкладання по горизонтальній осі значень фактора (залишкова вартість основних засобів, *X*), а по вертикальній осі – значень показника (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), *Y*).

На наступному етапі були побудовані лінії тренду:

- лінійна;
- експоненціальна;
- логарифмічна;
- поліноміальна 2-го степеня;
- степенева.

Аналітична форма та значення коефіцієнта детермінації побудованих економетричних моделей для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області наведені в таблиці 3.

Таблиця 3

Аналітична форма та значення коефіцієнта детермінації побудованих економетричних моделей для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області

№	Вид економетричної моделі та її характеристика	Назва підприємства		
		ФГ «Аміла»	СВК «Урожай»	СГ ТОВ «Лище»
1	Лінійна			
	Аналітичний вираз	$y = 1,3670 \cdot x - 1873,9583$	$y = 1,6953 \cdot x + 2128,1207$	$y = 1,6632 \cdot x + 5232,2692$
	Значення коефіцієнта детермінації	0,9624	0,9765	0,9576

2	Експоненціальна			
	Аналітичний вираз	$y = 3791,0493 \cdot e^{0,0001 \cdot x}$	$y = 6563,9959 \cdot e^{0,0001 \cdot x}$	$y = 8371,4306 \cdot e^{0,0001 \cdot x}$
	Значення коефіцієнта детермінації	0,9413	0,9845	0,9206
3	Логарифмічна			
	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз
	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації
4	Поліноміальна 2-го степеня			
	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз	Аналітичний вираз
	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації	Значення коефіцієнта детермінації
5	Степенева			
	Аналітичний вираз	$y = 0,9563 \cdot x^{1,0181}$	$y = 9,0523 \cdot x^{0,8301}$	$y = 30,3146 \cdot x^{0,7162}$
	Значення коефіцієнта детермінації	0,8863	0,9633	0,9498

На основі значення коефіцієнта детермінації нами було визначено вид лінії, яка найточніше описує статистичні дані для кожного з досліджуваних сільськогосподарських підприємств.

Оскільки для ФГ «Аміла» і СВК «Урожай» коефіцієнт детермінації набирає найбільшого значення у випадку лінії тренду поліноміальної 2-го степеня, то для цих підприємств аналітична форма досліджуваної залежності має вигляд полінома 2-го порядку.

Для СГ ТОВ «Лище» найкраще описує статистичні дані логарифмічна залежність.

Кореляційне поле та лінія тренду у випадку вибраної оптимальної залежності для кожного з досліджуваних підприємств подані на рис. 1, 2, 3).

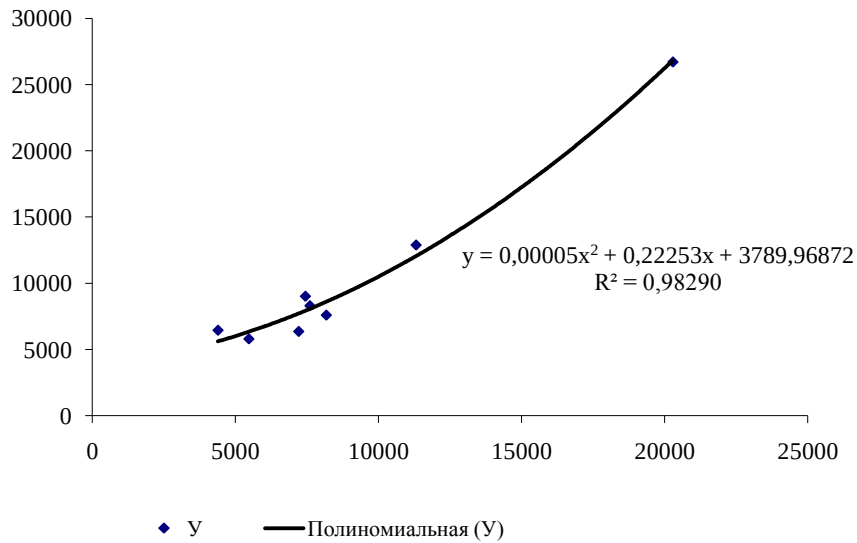


Рис. 1. Поле кореляції та лінія тренду поліноміальна 2-го степеня для ФГ «Аміла»

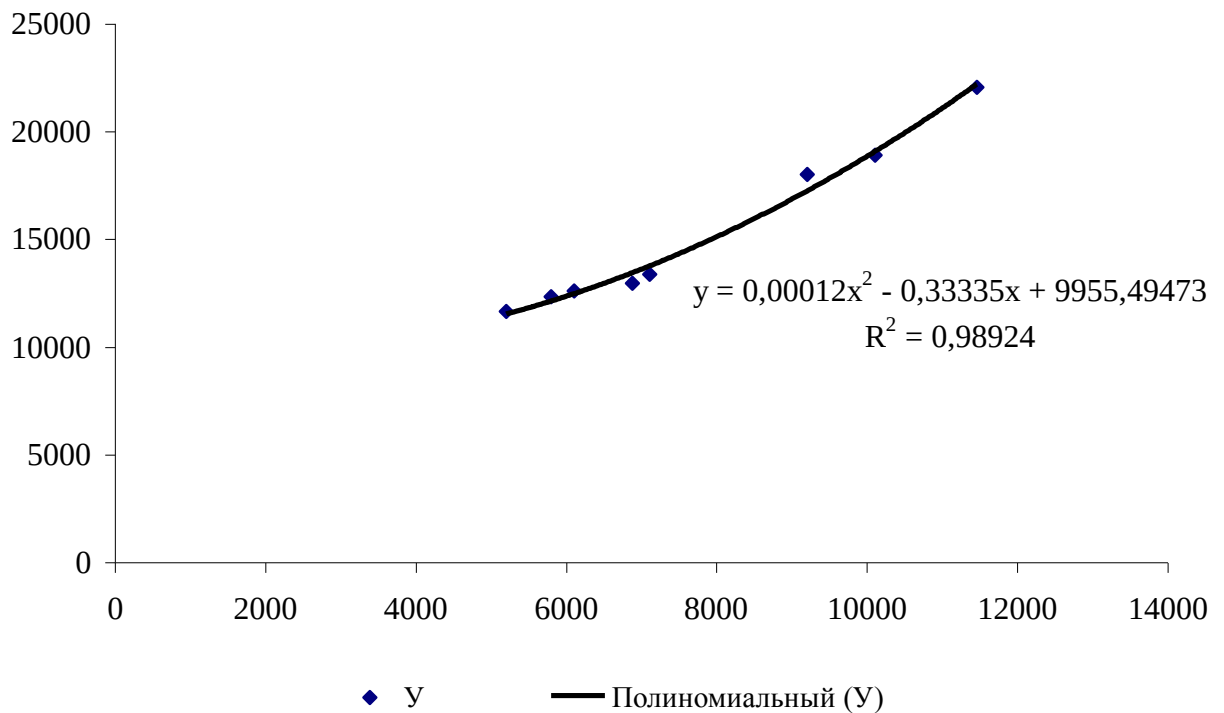


Рис. 2. Поле кореляції та лінія тренду поліноміальна 2-го степеня для СВК «Урожай»

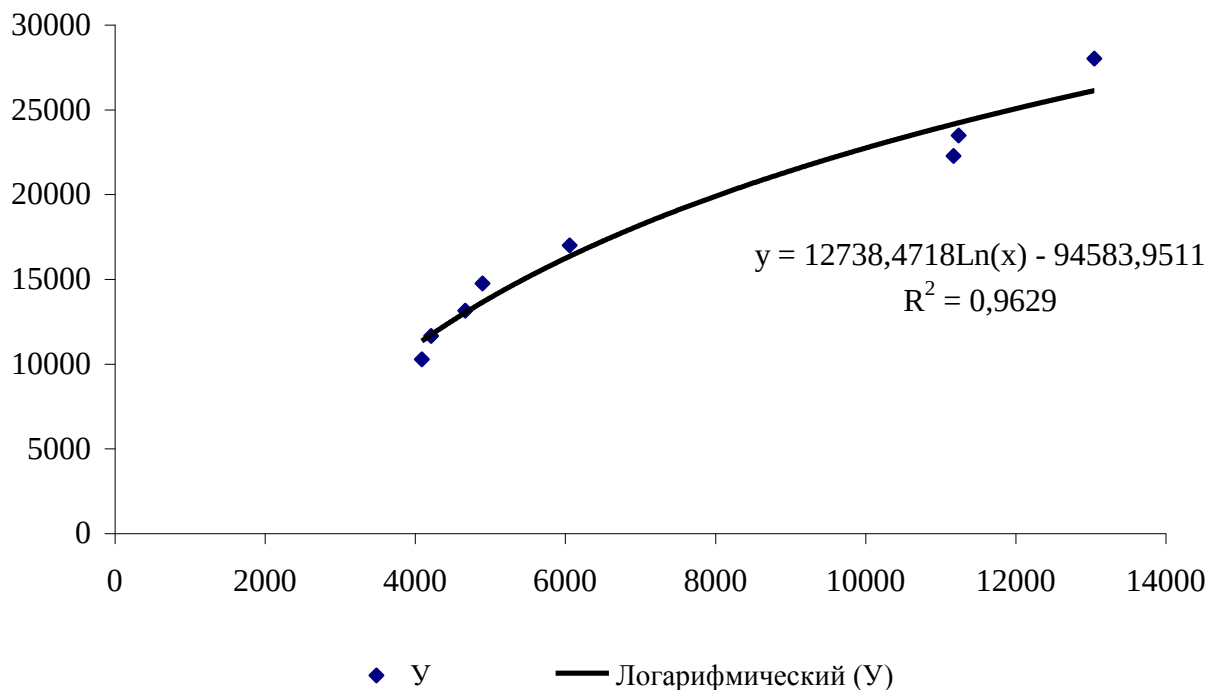


Рис. 3. Поле кореляції та лінія тренду логарифмічна для СГ ТОВ «Лише»

Використовуючи одержані значення рівняння, визначають показники, які характеризують адекватність регресійного рівняння:

- розрахункове значення відхилення розрахункових і вихідних значень показника У;
- відносну помилку апроксимації (відношення абсолютного лінійного відхилення до розрахункового значення);
- середню лінійну помилку;
- середню відносну помилку;
- коефіцієнт кореляції для прямолінійної залежності та індекс кореляції для криволінійної;
- коефіцієнт детермінації, що визначає у процентах ту частину закономірності, яка описується одержаним рівнянням;
- середню квадратичну помилку.

Зазначені оціночні показники використовують для оцінювання адекватності рівняння.

Однак у процесі практичних досліджень немає потреби визначати всі показники надійності рівняння. За всієї різноманітності показників надійності одержаного рівняння регресії остаточний висновок роблять на основі економічної інтерпретації отриманого взаємозв'язку, а також на основі мети, яку поставив дослідник.

Аналіз одержаного рівняння регресії дає можливість зробити такі практичні висновки:

- за значенням коефіцієнта (індексу) кореляції одержується якісна оцінка щільності (тісноти) взаємозв'язку;
- за коефіцієнтом детермінації визначається відсоток закономірності, що описує одержаним рівнянням досліджуваний взаємозв'язок (відсоток закономірності);
- визначається коефіцієнт еластичності, який показує, на скільки відсотків змінюється середнє значення результативної ознаки у разі зміни на 1% середнього значення фактора, що на нього впливає.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Оскільки отримані залежності криволінійні, для характеристики якості зв'язку між фактором і показником використовують індекс кореляції, який розраховується за формулою (1):

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - \tilde{Y}_i)^2}{\sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}}, \quad (1)$$

де Y_i – фактичні (статистичні) значення показника;

$\tilde{Y}_i$ – розрахункові значення показника;

n – кількість спостережень.

Для перевірки адекватності побудованих моделей статистичним даним використовується критерій Фішера.

Розрахункове значення критерію Фішера обчислюють за формулою (2):

$$F_{\text{роз}} = \frac{R^2}{1 - R^2} \cdot \frac{n - m - 1}{m}, \quad (2)$$

де R^2 – значення коефіцієнта детермінації;

n – кількість проведених спостережень;

m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

Табличне значення критерію Фішера $F_{\text{таб}}$ знаходять за ймовірністю p та числом ступенів вільності k_1 і k_2 які визначаються за формулами (3) і (4):

$$k_1 = m, \quad (3)$$

де m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

$$k_2 = n - m - 1, \quad (4)$$

де n – кількість проведених спостережень;

m – кількість факторів, які мають суттєвий вплив на показник.

Узагальнимо аналітичні дослідження побудованих економетричних моделей в таблиці 4.

За критерієм Фішера була проведена оцінка адекватності побудованих моделей статистичним даним. Для обраної ймовірності $p = 0,95$ і числа ступенів вільності $k_1 = 1$, $k_2 = 8 - 1 - 1 = 6$ табличне значення критерію Фішера $F_{\text{таб}} = 5,59$.

Оскільки для всіх побудованих економетричних моделей розрахункове значення критерію Фішера перевищує його табличне значення, з ймовірністю 0,95 робимо висновок, що всі побудовані моделі адекватні статистичним даним і придані для подальшого аналізу та прогнозування.

Таблиця 4

Результати аналітичних досліджень побудованих економетричних моделей для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області

Вид економетричної моделі та показники, які використовуються для аналізу	Назва підприємства		
	ФГ «Аміла»	СВК «Урожай»	СГ ТОВ «Лище»
Аналітичний вираз	$y = -0,00005 \cdot x^2 + 0,22253 \cdot x + 3789,96872$	$y = 0,00012 \cdot x^2 - 10,33335 \cdot x + 9955,49473$	$y = 12378,4718 \cdot \ln(x) - 94583,9511$
Значення коефіцієнта детермінації (R^2)	0,9829	0,9892	0,9629
Значення індексу кореляції (R)	0,9914	0,9946	0,9813
Розрахункове значення критерію Фішера ($F_{роз}$)	344,8772	549,5556	155,7251
Коефіцієнт еластичності	0,9833	0,8090	0,6724

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1) оскільки значення індексу кореляції близьке до 1, спостережувані точки достатньо близько лежать до лінії регресії для всіх побудованих економетричних моделей;

2) значення коефіцієнта детермінації близьке до 1, тому варіація фактора (залишкова вартість основних засобів) сильно впливає на варіацію показника (чисту дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)):

– для ФГ «Аміла» варіація показника зумовлена варіацією фактора на 98,29%, і на 1,71% – впливом інших факторів;

– для СВК «Урожай» варіація показника зумовлена варіацією фактора на 98,92%, і на 1,08% – впливом інших факторів;

– для СГ ТОВ «Лище» варіація показника зумовлена варіацією фактора на 96,29%, і на 3,71% – впливом інших факторів;

3) значення коефіцієнта еластичності свідчить про значну залежність зміни показника від зміни фактора: при зростанні залишкової вартості основних засобів на 1% чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) змінюється таким чином:

– на ФГ «Аміла» зростає на 0,9833%;

– на СВК «Урожай» зростає на 0,8090%;

– на СГ ТОВ «Лище» зростає на 0,6724%.

Проведемо прогнозування показника чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області на основі побудованих економетричних моделей та порівняємо їх з фактичними даними за 2014 рік (таблиця 5).

Таким чином, результати прогнозування показника чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області на основі побудованих економетричних моделей показали незначне відхилення розрахункових даних від фактичних:

– 10,51% для ФГ «Аміла»;

– 0,92% для СВК «Урожай»;

– 5,12% для СГ ТОВ «Лище».

Таблиця 5

Результати прогнозування показників фінансових результатів у 2014 році на основі побудованих економетричних моделей для досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Волинської області

Назва підприємства	Значення фактора (залишкова вартість основних засобів (фактичні дані)), тис. грн.	Значення показника (чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)), тис. грн.		Відхилення розрахункових даних від фактичних,	
		Фактичні дані	Розрахункові дані (за моделлю)	Тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6
ФГ «Аміла»	20462	24610	27195,948	2585,948	10,51
СВК «Урожай»	13542	27703	27447,561	-255,439	-0,92
СГ ТОВ «Лище»	12976	27467	26060,291	-1406,709	-5,12

Переконаємось, що прогнозне значення показника (чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) знаходиться в межах довірчого інтервалу, який має вигляд $[\tilde{Y}_{прогн} - \Delta\tilde{Y}_{прогн}; \tilde{Y}_{прогн} + \Delta\tilde{Y}_{прогн}]$.

Відхилення прогнозного значення показника $\Delta\tilde{Y}_{прогн}$ обчислюється за формулою (5):

$$\Delta\tilde{Y}_{прогн} = t_{pk} S \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(\tilde{X}_{прогн} - \bar{X})^2}{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}}, \quad (5)$$

де t_{pk} – табличне значення статистики Стюдента;

S – квадратний корінь із незсувної і обґрунтованої статистичної оцінки дисперсії;

n – кількість проведених спостережень;

$\tilde{X}_{прогн}$ – прогнозне значення фактора;

$\bar{X}$ – середнє значення фактора.

Табличне значення статистики Стюдента знаходимо за заданою ймовірністю p і $k = n - 2$ ступенями вільності). Для обраної ймовірності $p = 0,95$ і числа ступенів вільності $k = 8 - 2 = 6$ табличне значення статистики Стюдента $t_{pk} = 2,447$.

Незсувну і обґрунтовану статистичну оцінку дисперсії розрахуємо за формулою (6):

$$S^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \tilde{Y}_i)^2}{n - 2}. \quad (6)$$

Результати розрахунків для побудованих економетричних моделей узагальнимо в таблиці 6, для зручності порівняння заокругливши дані до цілих.

Розрахунки показали, що фактичне значення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2014 рік, яке ми вибрали в якості прогнозного

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

значення (останній рядок таблиці 6), для всіх побудованих економетричних моделей потрапляє в довірчий інтервал розрахункового прогнозного значення (передостанній рядок таблиці 6).

Таблиця 6

Узагальнення результатів прогнозування та довірчі інтервали прогнозних показників фінансових результатів у 2014 році на основі побудованих економетричних моделей для досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області

Показники, які використовуються для прогнозування	Назва підприємства		
	ФГ «Аміла»	СВК «Урожай»	СГ ТОВ «Лище»
Середнє значення фактора ($\bar{X}$)	8982	7733	7423
Прогнозне значення фактора ($X_{\text{прогн}}$)	20462	13543	12976
Незсувна і обґрунтована статистичну оцінку дисперсії (S^2)	966493	226709	1745052
Прогнозне значення показника (розрахункове, за моделлю), тис. грн.	27196	27448	26060
Відхилення прогнозного значення показника ($\Delta \tilde{Y}_{\text{прогн}}$), тис. грн.	3298	1677	3880
Нижня межа довірчого інтервалу прогнозного значення показника ($\tilde{Y}_{\text{прогн}} - \Delta \tilde{Y}_{\text{прогн}}$), тис. грн.	23898	25771	22180
Верхня межа довірчого інтервалу прогнозного значення показника ($\tilde{Y}_{\text{прогн}} + \Delta \tilde{Y}_{\text{прогн}}$), тис. грн.	30494	29125	29940
Довірчий інтервал прогнозного значення показника ($[\tilde{Y}_{\text{прогн}} - \Delta \tilde{Y}_{\text{прогн}}; \tilde{Y}_{\text{прогн}} + \Delta \tilde{Y}_{\text{прогн}}]$), тис. грн.	[23898;30494]	[25771; 29128]	[22180; 29940]
Прогнозне значення показника (фактичне за 2014 рік), тис. грн.	24610	27703	27467

Це свідчить про високу якість побудованих економетричних моделей та можливість застосування їх у практиці діяльності досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області для прогнозування інших показників (доходів, втрат, фінансових результатів).

Отже, проведене дослідження показало тісний прямий зв'язок між залишковою вартістю основних засобів і чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) для трьох досліджуваних сільськогосподарських підприємств Волинської області.

Зауважимо, що при аналізі економічних явищ кореляційний зв'язок має певні особливості:

- він відображується і виявляється не в поодиноких випадках, а в масі явищ, тобто пов'язаний із дією закону великих чисел: лише в достатньо великій кількості факторів індивідуальні особливості та другорядні фактори згладжуються, і незалежність, якщо вона має суттєву силу, виявляється достатньо чітко;
- він є неповним, оскільки звичайно неможливо врахувати всі фактори, що

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

впливають на аналізований показник;

- він оцінює взаємозв'язки в конкретних умовах місця і часу, тобто в ряді випадків залежності, отримані для однієї галузі виробництва, «непрацездатні» в інших галузях;

- стосовно до суспільних явищ і процесів він є незворотним;

- у разі застосування його для розв'язування економічних задач дослідники мають певні труднощі (гранична кількість спостережень; неможливість експерименту на практиці тощо)

Основними завданнями економетричного аналізу діяльності підприємств є:

- вивчення теоретичних засад і методології економетричного аналізу діяльності підприємств;

- набуття вмінь і навичок побудови економетричних моделей, які виражають залежності між показниками діяльності підприємства;

- прогнозування на основі побудованих моделей;

- виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та поліпшення фінансового стану підприємств.

Таким чином, економетричний аналіз діяльності підприємств робить можливим застосування методів економетричного аналізу на підприємствах різних форм власності, використання в аналітичній роботі досягнень економічної науки на базі основних форм бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності.

Література:

1. Вагнер Г. Основы исследования операций / Г. Вагнер. – Том 1. – М.: Мир, 1972. – 335 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В.В. Вітлінський. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Доля В.Т. Економетрія: навч. посіб. / В.Т. Доля. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 171 с.
4. Гече С. Ф. Економетричні підходи до обґрунтування ефективності використання основних засобів підприємств / С. Ф. Гече, С. С. Слава-Продан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Ужгород. нац. ун-т; [редкол.: В. П. Мікловда та ін.]. – Ужгород, 2012. – Вип. 35, ч. 1. – С. 69-77.
5. Григорук П.М. Багатомірне економіко-математичне моделювання: навч. посіб. [для студ. вищих навч. зал.] / П.М. Григорук. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 148 с.
6. Слейко В.І. Економетричний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / В.І. Слейко, Р.Д. Боднар, М.Я. Демчишин. – Т.: Навчальна книга-Богдан, 2011. – 362 с.
7. Замков О.О. Математические методы в экономике / О.О. Замков, Ю.А. Чермных, А.В. Толстопятенко. – М.: Дело и сервис, 2009.
8. Ильченко А.Н. Экономико-математические методы: учебн. пособ. / А.Н. Ильченко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 288 с.
9. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки: навч. посіб. / В.Р. Кігель. – К.: Кондор, 2003. – 158 с.
10. Мошенський С.З. Економічний аналіз: підруч. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С.З. Мошенський, О.В. Олійник / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.
11. Малиш Н.А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: навч. посіб. / Н.А. Малиш. – К.: МАУП, 2004. – 120 с.
12. Машина Н.І. Математичні методи в економіці: навч. посіб. / Н.І. Машина. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 148 с.
13. Наконечний С.І. Економетрія: підруч. / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – Вид. 2-ге, допов. та перероб. – К.: КНЕУ, 2000. – 296 с.
14. Толбатов Ю.А. Економетрика: підруч. [для студ. екон. спеціальн. вищ. навч. закл.] / Ю.А. Толбатов. – К.: Четверта хвиля, 1997.
15. Хома І.Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств: навч.-метод. посіб. / І.Б. Хома, В.В. Турко. – Львів: видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 328 с.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Счетоводно отразяване на ефектите от измененията на обменните курсове в условията на глобализация – проблеми и подходи за решения

Д. Петрова

Университет за национално и световно стопанство – София

В съвременните условия на непрекъснато нарастваща глобализация на световното икономическо пространство все повече се увеличава броят на предприятията, които активно участват в процесите на интернационализация на стопанската дейност не само чрез традиционните форми на международна търговия, но и чрез разкриване на свои задгранични поделения в различни държави по света. Едно от най-големите предизвикателства, с които се сблъскват тези предприятия при осъществяването на разнообразните си операции в световен мащаб са обменните курсове на различните валути и непрекъснатата им динамика. Измененията в обменните курсове оказват огромно влияние върху резултатите от тяхната дейност, върху финансовото им състояние и величината на редица важни показатели за финансово-счетоводен анализ. Всичко това прави изключително важно прилагането на подходящи подходи за счетоводно отразяване на ефектите от измененията на обменните курсове, така че да се представя вярно и честно дейността във финансовите отчети и да се осигурява уместна, надеждна и сравнима счетоводна информация за потребителите им. Много от трудностите в тази насока са продиктувани от обстоятелството, че в течение на годините в различните държави по света са се наложили и се прилагат различни счетоводни изисквания и подходи при отразяването и представянето във финансовите отчети на влиянието на промените в обменните курсове. Тези различия затрудняват в много голяма степен потребителите при интерпретирането и съпоставянето на информацията от финансовите отчети и водят до невъзможност за извършване на надеждни международни счетоводни сравнения. Това от своя страна е особено показателно за все по-нарастващата необходимост от ускоряване на процесите на глобализация в сферата на счетоводството и възприемане на единни, глобално действащи стандарти за финансово отчитане.

Проблемите във връзка със счетоводното отразяване на ефектите от измененията на обменните курсове за целите на съставянето на финансовите отчети могат да бъдат систематизирани в следните основни направления:

а) проблеми при текущото счетоводно отразяване на извършваните сделки в чуждестранна валута и при последващото оценяване на позициите, деноминирани в чуждестранна валута към датата на съставяне на финансовите отчети;

б) проблеми при валутните преизчисления на финансовите отчети в различна валута на представяне във връзка с процесите на консолидация.

Възможни са различни алтернативни варианти за решаване на посочените проблеми в теоретичен и приложен аспект. Изследванията на счетоводната теория и практика в световен мащаб в тази насока показват съществени различия в прилаганите счетоводни подходи, правила и процедури в отделните страни. Това дава основание на въпросите, свързани с ефектите от измененията в обменните курсове да се гледа като на една от най-проблемните области в счетоводството. Неслучайно в специализираната счетоводна литература често се изтъква, че отразяването на измененията в обменните курсове и представянето им във финансовите отчети, както и тяхното преизчисляване във връзка с процесите на консолидация “винаги е било трудна област в счетоводството с различни виждания за възможните подходи” [3, с. 670]. Посочва се също, че отчитането на сделките в чуждестранна валута и преизчисляването на финансовите отчети “са една от най-трудните от концептуална гледна точка задачи пред счетоводството” [5, с. 102]. Важна крачка по пътя към търсенето на възможно най-подходящите решения, които да намерят широко приложение в глобален план, са засилващите се през последните години

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

процеси на конвергенция в сферата на счетоводството и тенденцията към установяване на единен набор от висококачествени, глобално признати счетоводни стандарти. Един от конкретните резултати на усилията на международната общност в тази посока беше преработването на Международен счетоводен стандарт (МСС) 21 Ефекти от промените в обменните курсове през 2003 г. като част от Проекта за усъвършенстване на Международните счетоводни стандарти, предприет от Съвета по Международни счетоводни стандарти в светлината на запитвания и критики, отправяни във връзка със стандартите от страна на регулаторните органи по ценните книжа, професионални счетоводители и други заинтересовани страни. В тези изменения на стандарта, чието прилагане започна от 1 януари 2005 г., както и във внасяните в него промени през следващите години, намериха отражение процесите на конвергенция и стремежът за все по-голямо сближаване в терминологично и концептуално отношение между счетоводните системи, базирани на Международните стандарти за финансово отчитане и на Общоприетите счетоводни принципи на САЩ.

В изложението по-нататък последователно ще спрем вниманието си на възникващите проблеми при отразяване на влиянието на измененията на обменните курсове във всяко едно от посочените по-горе две основни направления.

1. Проблеми при счетоводното отразяване на ефектите от измененията на обменните курсове, свързани със сделките в чуждестранна валута

Ключовите счетоводни проблеми при отразяването на сделките в чуждестранна валута са:

а) какви обменни курсове да се прилагат при първоначалното признаване на сделките в чуждестранна валута и при представянето им във финансовите отчети;

б) как да се признават и отразяват валутните курсови разлики, произтичащи от динамиката на обменните курсове при осъществяването на сделките в чуждестранна валута.

При разглеждането на въпросите по отношение създаването на счетоводна информация за сделките в чуждестранна валута, ключово значение има терминът “функционална валута” и свързаните с него подходи, регламентирани от МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове. Функционална валута е валутата на основната икономическа среда, в която едно предприятие функционира. Това е средата, в която главно се генерират и изразходват паричните средства. Чуждестранна валута е всяка валута, различна от функционалната валута на предприятието. Стандартът изисква всяко отделно предприятие, независимо от това дали е предприятие с чуждестранни дейности (например компания майка), или чуждестранна дейност (например дъщерно предприятие), да определя своя функционална валута и да измерва своите резултати и финансово състояние в тази валута. Функционалната валута на предприятието отразява основните сделки, събития и условия, значими за него.

Определянето на функционалната валута трябва да се базира на следните основни фактори:

- валутата, която основно влияе върху продажните цени на стоките и услугите (това често е валутата, в която се определят и заплащат цените на стоките и услугите на предприятието);

- валутата на страната, чиито конкурентно въздействие и наредби са основно определящи за продажната цена на стоките и услугите;

- валутата, която основно влияе върху разходите за труд, материали и другите разходи за предоставянето на стоки или услуги (обикновено това е валутата, в която тези разходи се определят и заплащат).

Като допълнителна доказателствена подкрепа при идентифицирането на функционалната валута могат да се използват още следните фактори:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- валутата, в която се генерират средства от финансова дейност (например емитиране на дългови и капиталови инструменти);

- валутата, в която се държат постъпленията от оперативната дейност.

Веднъж дефинирана, функционалната валута не следва да се променя, освен в случай на промяна на основната икономическа среда, в която предприятието функционира, т.е. при изменение на основните сделки, събития и условия, значими за него.

При първоначалното им признаване, сделките в чуждестранна валута е необходимо да се вписват във функционалната валута, като към сумата в чуждестранна валута се приложи спот курса между функционалната и чуждестранната валута към датата на сделката. С оглед улесняване на счетоводното отразяване от практическа гледна точка, е допустимо да се използва осреднен курс, близък до този от датата на сделката, но единствено при положение, че няма значителни колебания на обменните курсове (например може да се използват седмични или месечни средни курсове, по които да се отразяват сделките в чуждестранна валута, възникнали през съответната седмица или месец).

Към сделките в чуждестранна валута се причислява всяка сделка, която е деноминирана или изисква разплащане в чуждестранна валута. Такива сделки възникват в случаите, когато предприятието:

- купува или продава стоки или услуги, чиято цена е изразена в чуждестранна валута;

- взема или дава в заем средства, при което платимите или дължими суми са деноминирани в чуждестранна валута; или

- по друг начин придобива или се освобождава от активи, поема или урежда задължения, деноминирани в чуждестранна валута.

Изискванията за отразяването на сделките в чуждестранна валута, регламентирани от МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове, съответстват на прилагания според Общоприетите счетоводни принципи на САЩ подход при отчитането на тези сделки, известен като “подход на двете транзакции”. От позицията на този подход първоначалното признаване на сделката и последващото уреждане на разплащанията по нея чрез предаване на парични средства се разглеждат като две отделни транзакции. Той налага като основно правило курсовите разлики при оценяването на паричните средства, вземанията и задълженията в чуждестранна валута да се признават и да рефлектират върху финансовия резултат през текущия период, през който са възникнали в резултат на промяната на обменните курсове.

При прилагането на “подхода на двете транзакции” могат да се открият три важни момента, свързани с използването на обменните курсове при осъществяването на сделките в чуждестранна валута:

- 1) към датата на сделката в чуждестранна валута;

- 2) към датата на съставяне на финансовия отчет;

- 3) към датата на уреждане на плащанията по сделката в чуждестранна валута.

В резултат на това, че съществува разлика между датата на сделката и датата на уреждане на плащанията по нея, възникват разчетни взаимоотношения – вземания и задължения в чуждестранна валута. При възникването им, тези вземания и задължения счетоводно се отчитат като се прилага спот курса между функционалната и чуждестранната валута, валиден към датата на първоначалното признаване на сделката. Счетоводното отразяване на вземанията и задълженията в чуждестранна валута по този начин се извършва при съобразяване с принципа на текущото начисляване, в съответствие с който резултатите от сделки и други събития се начисляват в момента на събитието, а не при получаването и плащането на парични средства, като се включват във финансовия отчет за периода, за който се отнасят.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Към датата на съставяне на финансовия отчет, вземанията и задълженията в чуждестранна валута, в качеството им на валутни парични позиции следва да се преизчисляват по заключителния курс, т.е. по обменния спот курс към датата на отчета. Като парични позиции се третира паричните средства в наличност, както и всички останали активи и пасиви, които предстои да бъдат получени или заплатени в твърдо определени или определяеми парични размери. Курсовите разлики, произтичащи от преоценяването на паричните позиции на предприятието по заключителния курс към датата на всяко съставяне на финансов отчет, се признават за периода, в който са възникнали.

Основният признак за определянето на паричните позиции е правото да се получи или задължението да се достави точен или определим брой валутни единици, докато основният признак на непаричните позиции е липсата на такова право. Непаричните позиции в чуждестранна валута, които се оценяват на база на историческата им цена, към датата на съставяне на финансовия отчет се отразяват по обменния курс към датата на сделката, довела до тяхното признаване, а тези, които се водят по справедлива стойност се отчитат по обменния курс от датата, когато е била определена справедливата стойност.

Към датата на уреждане на плащанията по сделката в чуждестранна валута, платените или получените парични средства се оценяват по действащия спот курс между функционалната и чуждестранната валута на тази дата. Определената по този начин сума на платените парични средства при погасяване на задължение във валута се съпоставя с неговата стойност във функционална валута, изчислена по обменния курс към датата на сделката в чуждестранна валута (датата на възникването му) или ако е преоценявано - към датата на последната преоценка (т.е. по заключителния курс към датата на последния финансов отчет). При получаване на парични средства по вземане във валута е необходимо сумата да се съпостави със стойността на вземането във функционална валута, формирана по обменния курс към датата на сделката, в резултат на която е възникнало или към датата на последната преоценка, при положение, че е преоценявано.

Възникващите разлики в резултат на съпоставянето на посочените стойности, изразени във функционална валута към датата на уреждане на плащанията по сделките в чуждестранна валута, следва да се признават като текущ разход или приход и да се отразяват във финансовия резултат за периода, в който са възникнали.

Като цяло, курсовите разлики, възникващи при уреждане на парични позиции или при преизчисляването на паричните позиции на предприятие по курсове, различни от тези, при които са били отразени при първоначалното признаване през периода или в предходни финансови отчети, се признават като печалба или загуба за периода, в който са възникнали, тъй като се изхожда от виждането, че тези курсови разлики имат пряк ефект върху паричните потоци на предприятието (при уреждането на плащанията по сделките) или оказват влияние върху неговите парични потоци в близко бъдеще (при отразяването на курсовите разлики от преоценката на паричните позиции по заключителния курс към датата на съставяне на финансовия отчет).

Изключение от този общ подход по отношение признаването на курсовите разлики от сделките в чуждестранна валута е изискването курсовите разлики, свързани с парична позиция, която по своята същност представлява част от нетна инвестиция в чуждестранно предприятие, да се отсрочват и да се признават първоначално в друг всеобхватен доход при изготвяне на консолидираните финансови отчети на отчитащото се предприятие. Те следва да бъдат прекласифицирани от собствен капитал към печалбата или загубата след освобождаването от нетната инвестиция, т.е. през същия период, през който се признава печалба или загуба от освобождаването от инвестицията. Счита се, че уреждането на такива парични позиции нито е планирано, нито ще настъпи в обозримо бъдеще и свързаните с тях курсови разлики не засягат паричните потоци на предприятието.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В международен план най-съществените различия от теоретична и практическа гледна точка при счетоводното отразяване на сделките в чуждестранна валута са свързани с подходите при последващото оценяване на валутните парични позиции към датата на съставянето на финансовия отчет. Могат да бъдат открити три принципно различни подхода при представянето на паричните позиции в чуждестранна валута във финансовия отчет на предприятието, прилагани в отделни държави по света: представяне по историческия обменен курс; представяне по заключителния обменен курс; представяне по заключителния или по историческия обменен курс - в зависимост от разликата между тях.

1) Представяне по историческия обменен курс.

При този подход, стойността на паричните позиции, изразена във функционална валута и определена чрез прилагане на обменния курс между функционалната и чуждестранната валута към датата на първоначалното им признаване, остава непроменена към датата на съставяне на финансовия отчет. В съответствие с това не възникват и не се отразяват никакви валутни курсови разлики, свързани с преоценяване на валутните парични позиции към датата на финансовия отчет.

2) Представяне по заключителния обменен курс.

Паричните позиции се преоценяват по заключителния обменен курс към датата на съставяне на финансовия отчет на предприятието. При положение, че заключителният курс се различава от историческия обменен курс, по който паричните позиции се водят до момента, се появяват валутни курсови разлики, които се признават като текущи разходи и приходи и се отнасят във финансовия резултат за периода.

3) Представяне по заключителния или по историческия обменен курс – в зависимост от разликата между тях, по-конкретно:

а) паричните позиции, представляващи валутни активи, се представят по по-ниския от двата обменни курса – историческия и заключителния курс;

б) паричните позиции, представляващи валутни пасиви, се представят по по-високия от двата обменни курса – историческия и заключителния курс.

При прилагането на този подход всъщност преоценяване по заключителния курс към датата на съставяне на финансовия отчет се извършва единствено, когато това води до възникване на отрицателна курсова разлика, т.е. до загуба за периода, произтичаща от колебанията на обменните курсове.

Теоретичната обосновка на посочените подходи и различията между тях са свързани главно с различното значение, което се отдава на два от счетоводните принципи - принципа на текущото начисляване и принципа на предпазливостта. Вторият подход се базира на принципа на текущото начисляване, третият - на принципа на предпазливостта, а изискванията при първия подход са в несъответствие с тези счетоводни принципи, поради което той е по-рядко прилаган в сравнение с останалите.

Първият подход се основава на схващането, че когато обменните курсове се променят, историческият обменен курс и заключителният курс имат еднакво значение като възможни ориентири за това какъв ще бъде обменният курс към момента на уреждането на валутните парични позиции – при плащането на задълженията и при получаването на сумите по вземанията в чуждестранна валута. Смята се за неподходящо преоценяването на вземания и задължения във валута и признаването във връзка с това на печалби и загуби от курсови разлики, поради възможността да настъпят обратни промени в обменните курсове в бъдещ период. Но тези аргументи противоречат на съдържанието на счетоводните принципи текущо начисляване и предпазливост.

В основата на втория подход, който отдава преимуществено значение на принципа на текущото начисляване, стои постановката, че не е необходимо да се чака момента на уреждането на вземанията и задълженията в чуждестранна валута, за да се признаят промените в тяхната стойност, изразена във функционална валута, настъпили в резултат на флукуацията на обменните курсове. Следвайки принципа на текущото начисляване,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

паричните позиции трябва да се преоценят по текущия обменен курс към датата на финансовия отчет – по заключителния курс, и курсовите разлики да се признаят като текущи разходи или приходи и да се включат във финансовия резултат за текущия период, защото са породени от изменения на обменните курсове през този период.

Третият подход, който се основава на принципа на предпазливостта, не позволява признаване на печалби от курсови разлики, които са резултат от преоценка на стойността на валутни активи (изразена във функционална валута) в посока на увеличение или от преоценка на стойността на валутни пасиви (изразена във функционална валута), в посока на намаление.

Принципът на предпазливостта, както е известно, изисква оценяване и отчитане на предполагаемите рискове и очакваните евентуални загуби при счетоводното третиране на стопанските операции с цел получаване на действителен финансов резултат. Предпазливостта означава също включване на определена степен внимание при преценките, така че да не се надценяват активи или приходи, нито да се подценяват (занижават) пасиви или разходи. В съответствие с това се определя като неблагоприятно признаването и отразяването във финансовия резултат на печалба от курсови разлики от преоценката на валутни парични позиции, тъй като тя всъщност е нереализирана.

Вторият и третият подход имат своята логична и рационална теоретична обосновка. Изборът между тях зависи от това, каква относителна тежест се дава съответно на принципа на текущото начисляване и принципа на предпазливостта.

Разграничаването на представените по-горе подходи може да се свърже и със съществуващите в световната счетоводна теория два основни подхода за отразяване на печалбите и загубите от курсови разлики при преоценка на валутни вземания и задължения – подход на отсрочването и подход на текущото начисляване [4, с. 419].

Според първия подход, печалбите и загубите от курсови разлики, произтичащи от последващо оценяване на валутни вземания и задължения не се признават във финансовия резултат за периода, отсрочват се до момента на реалното плащане или получаване на парични средства. След плащането или получаването на паричните средства, те се включват във финансовия резултат за периода.

Съгласно втория подход, печалбите и загубите от курсови разлики при преоценяване на валутни вземания и задължения следва да намерят отражение във финансовия резултат за текущия период, през който обменните курсове са се променили. Като резултат от прилагането му, ефектът от промяната на обменните курсове, който ще окаже влияние върху паричния поток на предприятието, се отразява към момента на възникване на събитието, причинило този ефект. Вторият подход отговаря на изискванията на принципа на текущото начисляване.

2. Проблеми при преизчисляването на финансовите отчети в чуждестранна валута в различна валута на представяне за целите на процесите на консолидация

Главните проблеми, които възникват в процеса на преизчисляване на финансовите отчети в чуждестранна валута в различна валута на представяне са свързани с избора на:

- а) обменните курсове, които да се използват при преизчисляването;
- б) конкретните методи и процедури за валутните преизчисления;
- в) начина за счетоводно представяне на курсовите разлики, възникващи в резултат на преизчисляването на финансовите отчети.

Възможните обменни курсове, които могат да бъдат избрани за прилагане при преизчисляването на позициите на финансовите отчети, изразени в чуждестранна валута са няколко:

- заключителен обменен курс към датата на съставяне на финансовия отчет;
- среден обменен курс за отчетния период;
- исторически обменен курс, т.е. обменният курс към датата на сделките.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Различните комбинации между посочените обменни курсове водят до различни методи за извършване на валутните преизчисления на финансовите отчети от валутата, в която са изготвени в различна валута на представяне.

Най-широко прилагани в световната счетоводна практика и считани за традиционни са следните три метода:

1) Метод на текущия (заклучителния) обменен курс.

Този метод изисква текущият обменен курс към датата на съставяне на финансовия отчет, т.е. заключителният курс да се прилага за валутните преизчисления на всички активи и пасиви.

2) Текущ/нетекущ метод.

При прилагането на този метод заключителният обменен курс се използва за преизчисляването на текущите активи и текущите пасиви, а историческият обменен курс за всички останали активи и пасиви.

3) Паричен/непаричен метод.

При използването му паричните позиции на предприятието се преизчисляват по заключителния обменен курс, а непаричните позиции – по историческия обменен курс.

Основните различия между трите метода произтичат от начина на класифициране на активите и пасивите, които следва да се преизчисляват по текущия обменен курс към датата на финансовия отчет или съответно по историческия обменен курс, валиден към датата на придобиване на актива или възникване на пасива.

Изискванията за преизчисляване на финансовите отчети, деноминирани в чуждестранна валута, регламентирани от действащия в момента МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове се базират на метода на текущия (заклучителния) обменен курс.

Теоретичната основа на метода на текущия (заклучителния) обменен курс е т.нар. “концепция за нетна инвестиция”. Според нея на чуждестранното предприятие (поделението, работещо в чужбина) се гледа по-скоро като на отделно предприятие, в което предприятието майка е инвестирало, отколкото като на част от операциите на предприятието майка. Изхожда се от презумпцията, че именно тези нетни инвестиции в чуждестранните предприятия са изложени на валутен риск, предприятието майка се интересува главно от влиянието, което колебанията на обменните курсове може да окажат върху тях и затова „превалутирането на финансовите отчети на чуждестранните поделения трябва да отрази този риск” [2, с. 411]. Тази постановка е определяща по отношение на начина, по който възникналите курсови разлики от преизчисленията на финансовите отчети в чуждестранна валута на задграничните поделения намират отражение в консолидираните финансови отчети.

Едно от най-важните предимства на метода на текущия (заклучителния) обменен курс е, че при прилагането му в преизчисления отчет за финансовото състояние се запазват непроменени вътрешните взаимовръзки и съотношения между отделните позиции, създадени в условията на средата, в която функционира предприятието, тъй като са преизчислени по един и същ обменен курс. Това е от изключително значение от гледна точка на възможността за оценяване на дейността на чуждестранното предприятие в контекста на конкретните параметри (икономически, правни, социални, политически и др.) на обкръжаващата го среда. Друго преимущество на метода е, че опростява процеса на преизчисляване в сравнение с другите методи, защото всички активи и пасиви се преизчисляват по заключителния обменен курс. Освен това той отговаря в по-голяма степен от останалите методи на изискването за адекватно счетоводно отразяване на икономическата реалност и се определя като най-приемлив както от позицията на съставителите на финансовите отчети, така и от потребителите на информацията от тях.

При преизчисляването на финансовите отчети на чуждестранно предприятие, чиято функционална парична единица не е парична единица на свръхинфлационна икономика,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

във валутата на представяне на финансовите отчети на предприятието майка на основата на метода на текущия обменен курс е необходимо да се спазват следните основни процедури:

- активите и пасивите от всеки представен отчет за финансовото състояние следва да бъдат преизчислени по заключителния курс към датата на отчета за финансовото състояние;

- доходът и разходите от всеки отчет за печалбата или загубата и другия всеобхватен доход трябва да бъдат преизчислени по обменните курсове към датите на съответните сделки. С цел практическо улесняване на преизчисляването, за приходните и разходните позиции се допуска да се използва курс, приблизително равен на фактическите обменни курсове на датите на сделките – например среден курс за периода, ако това е разумно приближение (но в случаите, когато обменният курс варира значително, използването на среден обменен курс е неподходящо);

- всички курсови разлики, възникнали в резултат на преизчисляването трябва да бъдат признати в друг всеобхватен доход.

Тези курсови разлики са резултат от преизчисляването на приходните и разходните позиции по обменните курсове на датите на сделките, на активите и пасивите – по заключителния курс, и от преизчисляването на началните нетни активи по заключителен курс, различен от предишния заключителен курс.

Една от главните задачи на процеса на валутното преизчисляване на финансовите отчети е да се осигури информация, която отразява влиянието на измененията на обменните курсове върху паричните потоци и собствения капитал на предприятието майка. Възприетият подход курсовите разлики, определени в резултат на преизчисляването да не се признават като печалба или загуба за периода, а да се отсрочват, е в съответствие с концепцията за нетната инвестиция. При този начин на разглеждане на чуждестранното предприятие, се счита, че влиянието на измененията на обменните курсове не засяга пряко паричните потоци на предприятието майка, а неговата нетна инвестиция в това предприятие. Курсовите разлики, които възникват при преизчисляването и по същество представляват корекции от преизчисляването, не оказват пряк ефект върху настоящите парични потоци. Ефектът от промените в обменните курсове до момента на освобождаването от нетната инвестиция в чуждестранното предприятие (посредством продажба или ликвидация) е несигурен и отдалечен във времето, дължи се по-скоро на нетната инвестиция, отколкото на дейността на чуждестранното предприятие. Поради тези причини сумата на курсовите разлики се отсрочва и се представя в отделен компонент на собствения капитал до освобождаването от чуждестранната дейност. В съответствие с изискванията на МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове при освобождаване от чуждестранна дейност кумулативната сума от курсови разлики, отнасящи се до тази чуждестранна дейност, призната в друг всеобхватен доход и натрупана в отделен компонент на собствения капитал, се прекласифицира от собствен капитал в печалбата или загубата.

Съществуват различни виждания относно възможния начин, по който да се отразяват курсовите разлики от преизчисляването на финансовите отчети в чуждестранна валута в консолидираните финансови отчети. За разрешаването на проблема от концептуална гледна точка се предлагат два алтернативни варианта:

- а) курсовите разлики от преизчисленията да се третираят като печалби и загуби, които се признават за текущия период;

- б) курсовите разлики от преизчисленията да се отсрочват и да се отразяват като отделен компонент на собствения капитал в консолидираните финансови отчети.

При първия вариант курсовите разлики, произтичащи от преизчисленията на финансовите отчети в чуждестранна валута се приемат за аналогични на тези, възникващи при сделките в чуждестранна валута и затова е необходимо да бъдат отразени в нетния

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

доход за същия период, през който са настъпили промените в обменните курсове. Но ако се приложи такъв подход възникват два съществени концептуални проблема. Първият проблем е, че тези печалби и загуби всъщност са нереализирани, защото не засягат реалните парични потоци на предприятието майка. Вторият проблем е, че отразяването им по такъв начин може да доведе до несъответствие с реалната икономическа действителност.

При втория вариант признаването на печалбите и загубите от курсови разлики от процеса на преизчисляването се отлага и те се класифицират като компонент на собствения капитал до момента на реализирането им. Сумата от курсовите разлики от отделните отчетни периоди, отразена в капитала е кумулативна по характер и се променя в течение на времето.

Методологията, която е необходимо да се прилага за преизчисляване на финансовите отчети, деноминирани в чуждестранна валута, е тясно обвързана с концепцията за функционалната валута. Затова особено важно значение има начина, по който следва да се определи каква е функционалната валута на работещите зад граница подразделения.

Освен основните фактори, на които съгласно МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове трябва да се базира определянето на функционалната валута на чуждестранното предприятие и дали тя съвпада с функционалната валута на предприятието майка, е необходимо да се вземат предвид още следните допълнителни индикатори:

- дали дейностите на чуждестранното предприятие се осъществяват като продължение на дейностите на предприятието майка или по-скоро със значителна степен на автономност;
- дали сделките с предприятието майка представляват голям или малък процент от дейността на чуждестранното предприятие;
- дали паричните потоци от дейността на чуждестранното предприятие директно влияят върху паричните потоци на предприятието майка и са веднага на разположение за превеждане към него;
- дали паричните потоци от дейността на чуждестранното предприятие са достатъчни, за да обслужват съществуващите и нормално очакваните задължения, без да се налага осигуряване на финансиране от страна на предприятието майка.

При положение, че функционалната валута на чуждестранното предприятие не е очевидна и индикаторите, въз основа на които трябва да се установи са смесени, определянето ѝ следва да се извърши от ръководството на компанията. То трябва да прецени коя валута представя най-достоверно икономическия ефект от основните сделки, събития и условия, като даде приоритет на основните индикатори и също така вземе под внимание допълнителните.

Когато функционалната валута на чуждестранното предприятие е различна от функционалната валута и съответно валутата на представяне на предприятието майка, финансовите отчети се преизчисляват по метода на текущия обменен курс (активите и пасивите се превръщат по заключителен курс, а приходите и разходите по обменни курсове на датите на сделките /или по среден курс за периода, ако няма значителни колебания на обменните курсове/). Възможно е предприятие, работещо в чужбина да води счетоводните си регистри и записвания във валута, различна от функционалната му валута. Тогава при изготвянето на неговите финансови отчети е необходимо всички суми да се превърнат във функционалната валута, като за целта се приложат правилата, регламентирани от МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове по отношение на отразяването на сделките в чуждестранна валута и признаването на свързаните с тях курсови разлики. Това води до същите стойности във функционална валута, както ако позициите са били отразени първоначално във функционалната валута на предприятието.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В този случай паричните позиции се превръщат във функционалната валута по заключителен обменен курс, непаричните позиции, водени по историческата им цена, се превръщат по обменния курс към датата на сделката, довела до тяхното признаване, а тези които са отчетени по справедлива стойност – по обменен курс от датата, когато е била определена тази справедлива стойност. По такава методика следва да се извърши преизчисляването на финансовите отчети на чуждестранно предприятие, което има същата функционална валута като предприятието майка и води счетоводството си в местната валута на държавата, в която се намира.

При преизчисляването на финансовите отчети в чуждестранна валута проблеми може да породят разликата в датите, към които са съставени отчетите на чуждестранните предприятия и на предприятието майка. Това налага чуждестранните предприятия да изготвят допълнителни финансови отчети с дати, съвпадащи с тези на предприятието майка. Понеже това в някои случаи може да се окаже неприложимо, се позволява използването на отчети, съставени към различни дати, като разликата между тях не бива да бъде по-голяма от три месеца.

В съответствие с разпоредбите на МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове, във финансовите отчети е необходимо да се оповестява информация за сумата на курсовите разлики, призната в печалбата и загубата за периода, нетните курсови разлики, признати в друг всеобхватен доход и натрупани в отделен компонент на собствения капитал, както и равнението на сумата на тези курсови разлики в началото и края на периода. Ако валутата на представяне е различна от функционалната валута, следва да бъде оповестена причината за това, както и причината за промяна във функционалната валута на предприятието, ако такава е направена.

Изискват се съответни допълнителни оповестявания в случаите, когато предприятията изготвят финансови отчети или представят допълнителна финансова информация във валута, различна от тяхната функционална валута или валута на представяне с оглед по-пълно удовлетворяване на информационните потребности на заинтересованите външни потребители. Например възможно е едно предприятие да превърне финансовите си отчети в друга валута, преизчислявайки всяка позиция по най-скорошния заключителен курс или може да превърне в друга валута само някои избрани позиции от своите финансови отчети. Понеже подобни превръщания от една валута в друга не са в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане, необходимо е да се направят следните оповестявания:

- ясно да се идентифицира информацията като допълнителна за разграничаването ѝ от информация, която е в съответствие с Международните стандарти за финансово отчитане;

- да се оповести валутата, в която допълнителната информация е представена;

- да се оповести функционалната валута на предприятието и използваните методи на превръщане при определяне на допълнителната информация.

Много от съвременните предприятия предприемат действия за предоставяне на допълнителна финансова информация, специално предназначена за международните инвеститори и другите потребители в световен мащаб, така че да се улеснят международните сравнения на информацията от финансовите отчети. В стремежа си да отговорят във възможно най-висока степен на нуждите на потребителите от други страни, някои предприятия например превеждат финансовите си отчети на техните езици и ги конвертират във валутите на съответните страни, в които ще бъдат използвани. Тази прилагана практика често се нарича „превалутиране за удобство” на потребителите на финансовите отчети [1, с.171]. Такива отчети, чиято главна цел е осигуряването на подходяща допълнителна информация за удобство на потребителите, задължително се придружават от оповестявания, които внасят яснота относно начина на изготвянето им, обменните курсове, използвани за превръщането от една валута в друга, както и липсата

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на съответствие на подобни преизчисления на изискванията на Международните стандарти за финансово отчитане или други счетоводни стандарти, действащи в отделните държави.

Списък на използваната литература:

1. Choi, F., Meek, G., International Accounting, International Edition, 2014
2. Doupnik, T., Perera, H., International Accounting, Fourth International Edition, 2015.
3. Elliot, B., Elliot, J., Financial Accounting and Reporting, Fifteenth Edition, Pearson, England, 2012
4. Hoyle, J., Schaefer, T., Doupnik, T., Advanced Accounting, Seventh Edition, Irwin, 2004
5. Mueller, G., Gernon, H., Meek, G., Accounting: An International Perspective, Third Edition, Irwin, 1994
6. Международен счетоводен стандарт (МСС) 21 Ефекти от промените в обменните курсове

Стратегічний управлінський облік: історія виникнення, характеристика та функціональне призначення, базові принципи ведення

Т.М. Писаренко

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Облік виступає цілісною і надскладною системою. Вітчизняні науковці цілком справедливо наголошують на тому факті, що облікова система є надскладною і включає у себе окремі облікові системи. Але думки науковців щодо складових облікової системи відрізняються [1-5, 7-10].

Аналіз представлених вище та інших джерел вказує на той факт, що науковці одноставно виділяють такі складові господарського обліку: оперативно-технічний, бухгалтерський, статистичний. Але такий поділ є дещо спрощений та не достатньо відображає реальний рух інформаційних потоків господарюючого суб'єкта, тому на рис. 1 подано інший підхід до складових облікової системи.

Оперативно-технічний облік ведеться з метою спостереження за вибірковими господарськими операціями під час їх здійснення з метою оперативного керівництва ними. Особливостями такого обліку є:

- відображення в основному однорідних операцій та процесів: час виконання окремої господарської операції; облік випуску продукції в натуральному і грошовому виразі; облік поставок продукції за договорами із замовниками; облік наявності сировини на складах; облік крадіжок і розтрат та ін.;

- використання статистичних методів, головним чином, таких, як спостереження господарських та технологічних операцій та їх реєстрація;

- оперативні дані в основному лише фіксуються і не узагальнюються в цілому по підприємству;

- не має певної системи первинної документації;

- використовуються переважно натуральні й трудові вимірники. Грошовий вимірник використовують не як узагальнюючий, а лише у випадках, коли цього вимагає характер об'єктів що обліковують;

- відсутність абсолютної і вичерпної точності інформації, однак вона повинна бути достатньо достовірною і давати можливість стежити за виконанням господарських процесів;

- використовується в умовах господарювання, коли потрібне гнучке маневрування ресурсами, повсякденний контроль за їх використанням, виробництво саме тієї продукції (послуг), яка користується попитом у споживачів (покупців);

- допомагає швидко отримати необхідну інформацію щодо діяльності підприємства та його структурних підрозділів, а також оперативно виявити відхилення від заданих параметрів для поточного управління і контролю за господарськими процесами на підприємстві;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

—здійснюється працівниками різних відділів підприємства – менеджменту, маркетингу, фінансового, постачання і збуту тощо;

—інформація такого обліку спрямована на конкретні локальні акти господарської діяльності: дослідження раціональності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; виявлення резервів економії сировини, матеріалів, напівфабрикатів; ін.;

—звітність розробляється підприємством самостійно.

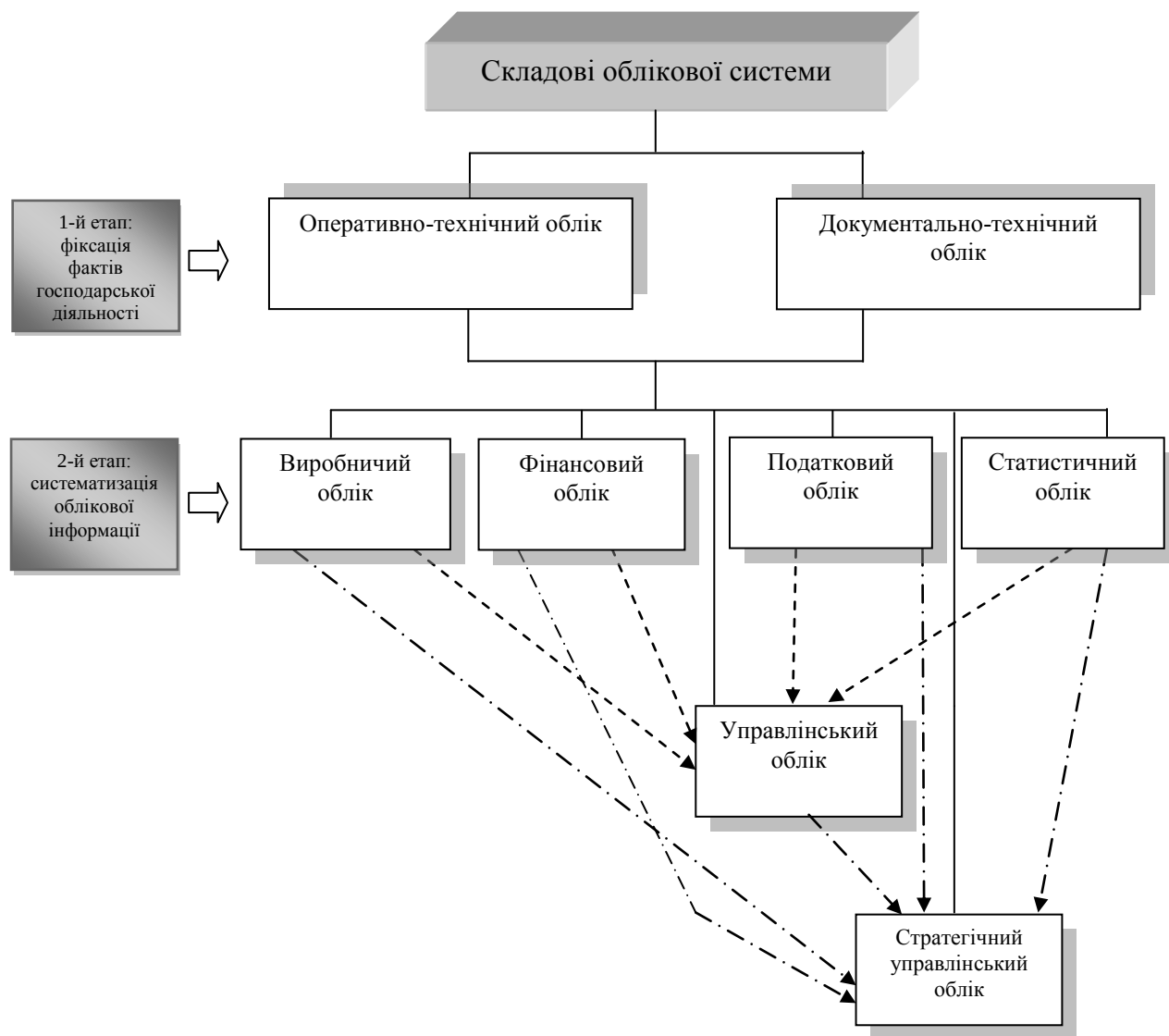


Рис. 1. Структурні складові облікової системи

Виробничий облік передбачає облік основних господарських процесів підприємства з достатньо високим ступенем точності. Власне він полягає у документуванні процесів витрат на виробництво, випуску та реалізації продукції, робіт, послуг. При здійсненні такого обліку першочергове значення належить оцінці собівартості виробленої продукції, виконаної роботи, причому особливе значення має вартість одиниці виконаної роботи, одиниці випущеної продукції. Крім того в ході виробничого обліку здійснюється розрахунок собівартості реалізованої продукції, фінансовий результат від реалізації, продукції, товарів, робіт, послуг. Цей вид обліку продукує інформацію для інших видів обліку. Іншими словами, облікова інформація, що отримана в процесі виробничого обліку систематизується за різними споживачами і

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

передається по внутрішнім інформаційним каналам підприємства для подальшої її обробки.

Фінансовий облік – це облік фактичної величини затрат, доходів, зобов'язань, активів та капіталу підприємства з метою характеристики фінансового стану минулої діяльності підприємства. В основі такого обліку лежить складання фінансової звітності для зовнішніх користувачів інформації. На сьогоднішній день складають і подають такі форми фінансових звітів: баланс; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал; примітки до звітів; додаток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами».

Податковий облік – це облік, який за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам. Таким чином, основою податкового обліку є контроль за повнотою і своєчасністю нарахування й сплати податків, зборів обов'язкових платежів. Податковий облік організовують у такому порядку, щоб задовольнити потреби управління і служби податкового менеджменту в інформації щодо формування оподаткованої бази підприємства від усіх видів діяльності. Цей облік передбачає: облік формування валових доходів і валових витрат, податкового кредиту і податкового зобов'язання; забезпечення достовірності відображення у деклараціях, розрахунках та інших формах податкової звітності об'єктів оподаткування; контроль за повнотою нарахування, своєчасністю перерахування у доход бюджету різних податків, зборів, платежів.

Статистичний облік передбачає створення системи збору, аналізу, накопичення інформації, виявлення тенденцій, що дає змогу зробити висновки стосовно розвитку суспільства, підприємства чи певного явища. Цей облік є системою вивчення і контролю масових суспільних явищ.

Управлінський облік – це система інформаційної підтримки апарату управління у таких сферах як планування, контроль, прийняття рішень. Управлінський облік можна визначити як «звернення уваги» працівників апарату управління. Час на прийняття управлінського рішення завжди обмежений. Оскільки неможливо проконтролювати абсолютно все, то система управлінського обліку повинна висвітлювати ті області, де потрібні коригування.

Завданням управлінського обліку є складання звітів, інформація яких призначена для обмеженого кола управлінців, а саме для власників підприємства, його керівників (менеджерів) та інших внутрішніх користувачів інформації.

У 60-70-х роках XX-го ст. в США та інших розвинутих європейських країнах відбувається процес інтеграції методів фінансового та управлінського обліку, аналізу, нормування, планування та контролю в єдину систему обробки даних та подачі їх з метою прийняття стратегічних рішень. Ця система носить назву стратегічний управлінський облік. Стратегічний облік орієнтується не тільки на досягнення оперативної мети, але й на глобальні стратегічні завдання. Саме така орієнтація означає подальший рівень поглиблення облікової системи виходячи з сучасного бачення ролі та значення інформаційних ресурсів для прогнозування явищ і процесів.

Говорячи про стратегічний управлінський облік потрібно обов'язково вказати історичні передумови виникнення власне управлінського обліку. Власне управлінський облік формувався як самостійна інформаційна система. Перші думки про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати підприємства і про те, якою вона має бути, з'явилися ще на початку двадцятого століття у книзі І. Емерсона «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати». У цій роботі вперше була здійснена спроба виділити облік витрат виробництва в самостійний напрямок облікової роботи [5].

Другою важливою обставиною, яка сприяла виділенню управлінського обліку в самостійну галузь бухгалтерської науки, було створення в США національної асоціації

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

бухгалтерів-виробників, яка виникла в жовтні 1919 року за ініціативою Дж. Лі Нікольсона, – діяча у сфері фабрично-заводського рахівництва. Ця асоціація відіграла велику роль в розвитку і перекваліфікації бухгалтерів США.

У повоєнні роки (після Другої світової війни) стає очевидним той факт, що дані бухгалтерського обліку широко використовуються у формуванні та виконанні управлінської політики, а бухгалтер почав приділяти неабияку увагу прогнозуванню, плануванню, прийняттю рішень, контролю за забезпеченням інформацією служб управління. Це означає, що у бухгалтера з'явилися додаткові функції в області управління і прийняття господарських рішень.

Практичним кроком на шляху становлення і розвитку управлінського обліку було виділення із загальної бухгалтерської служби підприємства управлінської бухгалтерії. Створення двох самостійних бухгалтерій (фінансової й управлінської) було пов'язане з розширенням виробництва, утворенням великих компаній, а також з необхідністю збереження їх комерційної таємниці.

Ця обставина певним чином вплинула на формування єдиних національних рахунків. Так, до Другої світової війни в країнах континентальної Європи національні рахунки були представлені рахунками фінансового й управлінського обліку в єдиній формі. Після війни в економічному житті Європи вирішального значення почав набувати американський капітал, а разом з ним отримав визнання і англо-американський підхід до бухгалтерського обліку. Думки більшості теоретиків і практиків зійшлися на тому, що план єдиних національних рахунків призводить до порушення комерційної таємниці.

Поява управлінського обліку, як самостійної навчальної дисципліни, пов'язана з Американською асоціацією бухгалтерів, яка у 1972 році розробила програму одержання диплому спеціаліста з управлінського обліку з наданням випускникам кваліфікації бухгалтера-аналітика. Цей рік ознаменував офіційний поділ бухгалтерського обліку на фінансовий та управлінський [6].

Сприйняття управлінського обліку як дещо нове для вітчизняної економіки є помилкою. У 20-х – на початку 30-х років функції бухгалтерських служб були значно ширшими, ніж в наступні роки радянської влади. Бухгалтер того часу займався як обліковою, так і планово-аналітичною роботою. З розвитком в країні соціалістичної системи господарювання відбувалось поступове відокремлення від бухгалтерської служби планових і фінансових відділів з передачею їм частини бухгалтерських повноважень. У період реформ необґрунтовано занижувалося значення планування.

У радянській економіці неодноразово робилися спроби впровадження внутрішньогосподарського розрахунку. Вітчизняною практикою детально опрацьовані питання щодо калькулювання собівартості продукції. Накопичено багатий теоретичний і практичний досвід в області нормативного методу обліку витрат і калькулювання, подібного до системи «стандарт-кост» в управлінському обліку.

Проте прийоми і методи управлінського обліку, які використовувалися у директивній економіці, не давали потрібного результату. Адже тільки в умовах ринкових відносин можлива об'єктивна інтеграція методів управління в єдину систему управлінського обліку.

Обґрунтовуючи логічність виникнення управлінського обліку, необхідно звернути увагу на основних користувачів облікової інформації. Раніше таким єдиним користувачем була держава. Вона була власником додаткового продукту. В її особі фактично поєднувалися функції обліковця, ревізора, податкового інспектора. Саме вона створила структуру організації бухгалтерського обліку, яка мала високий ступінь централізації, певну ієрархічну структуру. На це витрачали значні кошти, але держава і ті люди, які її уособлювали, свідомо на це йшли.

Сьогодні ж відносини власності в Україні кардинально змінилися. Держава перестала бути монопольним власником усього національного продукту, створюваного в

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

різних галузях народного господарства. Виникли інші форми власності: акціонерна, колективна, сімейна тощо. Цей факт зумовив концентрацію інтересів держави на податковому механізмі, адже саме через систему податків остання може концентрувати в своїх руках певну частку національного продукту. Як наслідок, – виникнення податкового обліку, який на сьогоднішній день є основним обліком на підприємстві.

Сьогоднішній користувач облікової інформації не хоче віддавати державі зайвий продукт, прагне виваженої податкової політики, стабільного законодавства, свободи підприємництва, свободи вибору облікової політики. Він відмовляється утримувати армію державних ревізорів, які служать певним її інтересам (адже сьогодні ми не можемо впевнено сказати, що держава в особі керівних гілок влади цінує суб'єкта підприємницької діяльності), а ладен добре заплатити грамотному аудиторіві.

В умовах розвитку ринкових відносин намітилися дві групи основних користувачів облікової інформації: внутрішні й зовнішні. Внутрішніми користувачами інформації є керівництво та службовці підприємств, установ, організацій; зовнішніми – акціонери компаній, комерційні партнери, кредитори, податківці, статистичні служби та ін.

Специфічні потреби внутрішніх користувачів інформації зумовили виникнення особливого виду обліку, який повинен задовольняти специфічні потреби обмеженої чисельності осіб, які мають безпосереднє відношення до господарюючого суб'єкта і уповноважені приймати ситуаційні управлінські рішення.

Ще одним аргументом на користь управлінського обліку є наступний момент. Як правило, аналіз економічної діяльності підприємства проводиться з великим запізненням, коли основні фінансові показники підприємства вже сформовані та фактично втрачена можливість вплинути на них. На підприємствах практично відсутнє податкове планування. Разом з тим, продуманий підхід до калькулювання, який лежить в основі управлінського обліку, у ряді випадків здатний полегшити податковий тягар організації.

Перехід на національні стандарти бухгалтерського обліку, нові економічні умови, розширили функції та повноваження бухгалтерської служби. Бухгалтерська професія сьогодні займає якісно інший рівень, а бухгалтер-аналітик у своїй діяльності піднімається на новий рівень, перейшовши від облікової реєстрації господарських фактів до управління виробництвом.

З середини 70-х років XX ст., коли вчені почали обговорювати наукові підходи до прогнозування і планування, пов'язані з виникненням філософії стратегічного управління, стало зрозумілим, що для досягнення конкурентних переваг, формування позитивного іміджу підприємства, завоювання довіри кредиторів, інвесторів і партнерів керівництво повинно мати повноцінну інформацію стратегічного характеру.

Управлінський облік, який традиційно був спрямований лише на внутрішньогосподарське управління, в сучасних умовах все більшою мірою передбачає аналіз діяльності з урахуванням довгострокових цілей, використовує методи отримання інформації про вирішальні чинники успіху: якість, інновації, час тощо, що має надзвичайно важливе значення для оптимізації стратегії розвитку підприємства.

Отже, стратегічне управління в умовах глобалізації економіки репрезентує новий етап розвитку управлінського обліку. Стратегічний управлінський облік, використовуючи зовнішню і внутрішню інформацію, покликаний забезпечити керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень.

Стратегічний управлінський облік – це інформаційна підтримка управління, що полягає в забезпеченні менеджерів підприємства всією інформацією, необхідною для управління і контролю за розвитком підприємства в інтересах його власників та інших зацікавлених партнерських груп (кредиторів, клієнтів, постачальників, персоналу, уряду і суспільства) [11].

Таким чином стратегічний облік є складовою управлінського обліку, є іншим і найвищим рівнем управлінського обліку.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Власне, умовно управлінський облік можна поділити на оперативний управлінський облік і стратегічний управлінський облік.

У табл. 1 наведено характерні ознаки оперативного та стратегічного управлінського обліків.

Таблиця 1

Характерні ознаки оперативного і стратегічного управлінського обліку

Показники порівняння	Види управлінського обліку	
	оперативний	стратегічний
Мета обліку	Надання допомоги управлінському апарату в плануванні, контролі, підготовці поточних управлінських рішень	Надання допомоги в досягненні стратегічних цілей підприємства в інтересах його власників, засновників, акціонерів; задоволення потреб клієнтів та інших учасників процесу господарювання в прийнятті стратегічних управлінських рішень)
Орієнтація обліку	Внутрішні процеси та явища підприємства	Зовнішні процеси, що впливають на підприємство
Основні завдання	Інформаційне забезпечення для аналізу діяльності окремих сегментів підприємства	Забезпечення інформацією щодо реалізації прийнятої стратегії
Джерела інформації	Дані бухгалтерського, оперативного, статистичного, податкового обліків; внутрішня інформація	Внутрішня та зовнішня інформація з різних джерел (щорічні оприлюднені звіти, офіційні статистичні дані, власні практичні спостереження, інші неофіційні джерела)
Об'єкти витрат	Продукція, роботи, послуги, клієнти, вид діяльності	Стадії вартісного ланцюжка: забезпечення ресурсами – виробництво – просування продукції на ринку – прибуток)
Напрямки аналізу витрат	Аналіз витрат в залежності від конкретних управлінських потреб	Аналіз витрат в залежності від прийнятої стратегії розвитку підприємства

Таким чином, сучасний управлінський облік трансформується в стратегічний управлінський облік, головною метою якого є надання допомоги апарату управління в досягненні стратегічних цілей компанії.

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

Основними завданнями стратегічного обліку має стати:

- аналіз середовища функціонування бізнесу;
- виявлення тенденцій змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;
- визначення сильних та слабких сторін підприємства та загроз і нових можливостей бізнесу;
- виявлення базових проблем та їх аналіз з метою вирішення цих проблем у майбутньому;
- формування стратегії діяльності суб'єкта господарювання;
- визначення стратегічної мети, тактичних цілей та поточних завдань підприємства;
- розробка системи показників стратегічних планів;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- визначення критичних показників стратегічних планів;
- визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків цих відхилень; аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів;
- контроль зобов'язань, грошових та матеріальних потоків суб'єкта господарювання;
- аудит ефективності управлінських рішень;
- зміна стратегії та корегування планів підприємства.

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

Аналітична функція стратегічного обліку полягає у формуванні інформаційної бази процесу інтерпретації менеджерами внутрішніх звітів підприємства та зовнішніх джерел з метою визначення можливостей та загроз макросередовища підприємства, а також сильних та слабких сторін його мікросередовища.

Функція планування передбачає розробку бюджетів, прогнозних балансів та спеціальної системи показників, відповідно до яких здійснюватиметься моніторинг процесу реалізації обраної стратегії підприємства.

Організаційна функція полягає у формуванні раціонального документообігу між відділами підприємства, що забезпечуватиме отримання необхідної інформації на усіх рівнях управління.

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

Регулювання передбачає формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень у випадку виникнення необхідності корегування раніше обраної стратегії підприємства.

Стратегічний управлінський облік реалізує свої функції та прийоми, опираючись на наступні специфічні принципи.

Принцип методологічної незалежності – означає, що кожне підприємство встановлює свої правила організації, методології ведення стратегічного управлінського обліку.

Принцип орієнтації на досягнення стратегічних цілей підприємства – означає, що приймаючи рішення на будь-якому рівні і вибираючи найоптимальніше з них, слід пріоритетними рахувати інтереси підприємства в цілому.

Принцип результативності означає, що при здійсненні будь-яких видів діяльності слід постійно співставляти затрати, понесені в результаті діяльності, з отриманим результатом. При цьому результат повинен перевищувати затрати.

Принцип відповідальності означає, що за величину затрат і результатів відповідальність несе конкретна особа, яка їх контролює.

Принцип багатоваріантності означає, що при підготовці інформації слід враховувати всі варіанти, однак вибирати найоптимальніший з метою прийняття стратегічних управлінських рішень.

Принцип комплексності ґрунтується на тому, що управлінський облік включає не лише облік затрат, але і планування, контроль, аналіз, регулювання. Всі ці функції реалізуються одночасно, в комплексі та взаємозв'язку.

Принцип різної собівартості для різних цілей означає, що в залежності від мети, тобто для прийняття конкретних управлінських рішень, використовується різна інформація для формування собівартості, саме тому і вартісний розмір собівартості буде

різний.

При організації стратегічного управлінського обліку має значення вибір методу обліку.

Метод стратегічного управлінського обліку – це сукупність його елементів, за допомогою яких відбувається збір, обробка та відображення інформації про об'єкти стратегічного обліку [5, 10-12].

Виділяють загальнонаукові та власні методи стратегічного управлінського обліку.

Загальнонаукові методи стратегічного обліку ґрунтуються на принципах і категоріях загальнонаукової теорії пізнання та застосовуються у переважній більшості галузей знань. Безпосередньо у практиці стратегічного обліку поширеними є такі загальнонаукові методи, як аналіз, синтез та конкретизація.

Аналіз – метод дослідження об'єктів стратегічного обліку шляхом його уявного розділення на складові частини, окремі елементи і їх оцінки кожного окремо в межах єдиного цілого. Наприклад, під час використання такого інструменту стратегічного обліку як ABC, за допомогою даного методу здійснюється визначення пула витрат для кожного виду діяльності підприємства в межах його єдиної фінансово-господарської діяльності.

Синтез – метод вивчення об'єктів стратегічного обліку в його цілісності, єдності і взаємозв'язку окремих його компонентів шляхом об'єднання в єдине ціле розрізної інформації про досліджуваний об'єкт стратегічного обліку. Так, при застосуванні такого інструменту як SWOT-аналіз, синтез застосовується під час комплексної оцінки ситуації, яка має вплив на підприємство шляхом дослідження його можливостей, загроз, а також сильних й слабких сторін.

Конкретизація – метод дослідження об'єкта стратегічного обліку за конкретних умов (обставин) його існування чи виникнення. Наприклад, під час застосування інструменту стратегічного обліку під назвою «точно в строк», обраховується кількість матеріалів, компонентів та напівфабрикатів, які повинні надходити у конкретне місце у точно визначений час.

Власні методи стратегічного управлінського обліку передбачають використання методів статистики, економетрії, економічного аналізу та інших наук. Крім того, до його власних методів доцільно відносити також низку методів бухгалтерського обліку. Систематизацію власних методів стратегічного обліку доцільно здійснити виходячи з функцій стратегічного обліку, реалізацію яких вони забезпечують. А саме, функцій аналізу, планування, організації, контролю та регулювання.

Реалізацію аналітичної функції забезпечують методи економічного аналізу, теорії прийняття рішень, а також математичні, статистичні, економетричні та евристичні методи.

До традиційних методів економічного аналізу відносять методи економічного аналізу абсолютних, відносних і середніх величин; методи порівняння, групування, індексний, ланцюгових підстановок, балансовий і ін.

Під теорією прийняття управлінського рішення необхідно розуміти систему знань, які відображають сутність понять «закономірність» і «рішення». З урахуванням закономірностей рішення розробляються, приймаються та реалізуються. Основними рисами теорії прийняття рішень є: об'єктивна реальність, логічна цілісність, здатність до розвитку, відносна самостійність, активний вплив на практику. Теорія рішень – вид досліджень, який математичними методами вивчає закономірності вибору людьми найвигідніших із можливих альтернатив і має застосування в економіці, менеджменті, психології, інформатиці та обчислювальній техніці. Фактично ця теорія забезпечує вивчення за допомогою математичних методів закономірностей прийняття людьми управлінських рішень.

Статистичні методи – методи статистичного спостереження; методи зведення і групування первинного статистичного матеріалу. Статичне спостереження використовується в організації стратегічного управлінського обліку з метою вивчення

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ситуації на ринку та прогнозування бізнес-середовища у майбутньому. Зведення включає методи перевірки, систематизації, обробки, підсумовування даних і представлення їх у формі статистичних таблиць. Зведення забезпечує систематизацію первинної інформації, підрахунок чисельності одиниць сукупності і об'єму ознак, що їх характеризують. Важливим етапом цієї стадії дослідження є розподіл інформації за ознаками її відмінності, тобто групування статистичних даних. Специфіка методів групування зумовлюється завданнями дослідження і якістю первинної інформації. Методи групування дозволяють розділити досліджувану сукупність на однорідні в певному відношенні частини.

Економетричні методи економічного аналізу – методи економічного аналізу, які базуються на побудові економіко-математичних функцій і моделей та їх наступного економічного аналізу. Економіко-математичні функції – це тип функціональної залежності між певними економічними параметрами (змінними), один з яких є залежною змінною, а інші – незалежними змінними. Ці функції або моделі поділяють на однофакторні (одна незалежна змінна) і багатфакторні (кілька незалежних змінних).

Евристичні методи – це спеціальні логічні методи аналізу, що базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця та його творчого мислення. Евристичні методи поділяються на експертні та психологічні. Експертні методи є комплексом логічних та математичних прийомів і процедур дослідження, в результаті яких від фахівців-експертів одержують інформацію, необхідну для прийняття зважених раціональних управлінських рішень. Психологічні методи – сукупність правил і процедур, які забезпечують розв'язання проблем та вирішення творчих завдань.

Зазначені вище методи (експертні та психологічні) являють собою способи виявлення закономірностей та тенденцій економічних процесів господарської діяльності як на підприємстві, так і у його бізнес-середовищі, що у подальшому дозволяє обирати найбільш прийнятні варіанти управлінських рішень. Наприклад, під час застосування такого інструменту стратегічного обліку як SWOT-аналіз, широко застосовуються евристичні методи, які дозволяють виявити та оцінити внутрішні й зовнішні фактори, що сприяють або заважають досягненню мети функціонування підприємства.

Для реалізації функції планування застосовуються такі методи стратегічного управлінського обліку: балансовий, нормативний та калькулювання.

Балансовий метод являє собою взаємну ув'язку наявних й передбачуваних ресурсів підприємства та потреби в них у межах планового періоду. Сутність нормативного методу полягає у встановленні планових завдань на певний період виходячи з норм витрат різноманітних ресурсів на одиницю продукції, що випускається підприємством. В свою чергу, калькулювання – це обчислення собівартості виготовлення продукції, виконання робіт або надання послуг шляхом вимірювання та розподілу витрат, які належать до того чи іншого об'єкта калькулювання. Методи, перелічені вище, допомагають реалізації такого важливого інструменту стратегічного обліку, як бюджетування, оскільки лише за умови їх використання здійснюється формування та приймання бюджетів.

Реалізація контрольної функції забезпечується шляхом методу виявлення відхилень, який передбачає виявлення розбіжностей фактичних даних із запланованими з метою вчасного прийняття рішень щодо їх усунення. Зазначений метод також сприяє реалізації такого інструменту стратегічного обліку як бюджетування.

Основним методом, який сприяє реалізації організаційної функції є регламентування, яка являє собою затвердження в обліковій політиці, внутрішніх корпоративних стандартах та інших внутрішніх положеннях певних правил збору та накопичення необхідної інформації та її передачі до конкретних внутрішніх споживачів.

Реалізація функції регулювання відбувається за допомогою таких методів, як документування та бухгалтерська звітність. Метод документування передбачає первинне спостереження і відображення всіх господарських операцій у відповідних первинних бухгалтерських документах. За допомогою методу бухгалтерської звітності формується

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

система взаємопов'язаних економічних показників господарської діяльності підприємства за звітний період у певному документі.

Підсумовуючи сказане, слід зазначити наступне. Стратегічний управлінський облік є найвищим етапом розвитку всієї облікової системи підприємства. Ведення його стає життєво необхідним для виживання в умовах мінливого бізнес-середовища та досягнення визначеної стратегії розвитку господарської одиниці.

Література:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік: Навчальний посібник / П.Й. Атамас. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 608 с.
4. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. – Киев: Скарби, 1998. – 384 с.
5. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 703 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
7. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник / Під ред. М.В. Кужельного. – 5-те вид., доп. і перероб. – К.: А.С.К., 1998. – 223 с.
8. Кузьмінський А.М., Кузьмінський Ю.А. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: «Все про бухгалтерський облік», 1999. – 288 с.
9. Лишиленко О.В. Теорія бухгалтерського обліку: Навчальний посібник. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2003. – 215 с.
10. Нападівська Л.В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
11. Райан Б. Стратегический учет для руководителей / Б.Райан. – [Пер. с англ. под. ред. В.А. Микрюкова]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с.
12. Хорнгрен, Чарльз Т., Фостер, Джордж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект: [/ Пер. с англ.] – М.: Финансы и статистика, 1995. – 415 с.

Направления совершенствования бухгалтерского учета в публичном секторе Болгарии

К. Савова

Университет национального и мирового хозяйства, София, Болгария

Публичный сектор экономики является важным фактором развития хозяйственной, социальной и культурной жизни. Деятельность публичного сектора реализует присущие государству функции предложения и распределения общественных благ, обеспечения обороны и внутреннего порядка, преодоления проблем общенационального значения. Для достижения государственных целей необходима богатая и разнообразная информация. Бухгалтерский учет является источником части этой информации. Совершенствование бухгалтерского учета в публичном секторе находится в соответствии с общественным развитием Болгарии и ее участием в европейском и международном экономическом обмене.

Болгария как страна-член Европейского союза воспринимает утвержденные и применяемые регламенты в бухгалтерском учете. Это также направление совершенствования отчетности в публичном секторе нашей страны. В последующем изложении рассматриваются некоторые важные направления совершенствования бухгалтерского учета в бюджетном секторе экономики согласно воспринятым требованиям Европейского союза.

Бухгалтерская база публичного сектора Республики Болгарии к настоящему моменту основывается на указаниях Министерства финансов о применении национальных стандартов бухгалтерского учета в бюджетных предприятиях [11]. Нормативный аспект имеют и остальные указания Министерства финансов: указания о применении Сметного расчета бюджетных организаций, о форме и содержании финансовых отчетов, бюджетных расходов и т.д. В законе о публичных финансах регламентируются основные положения

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

бухгалтерского учета в публичном секторе [10]. Общественный характер деятельности, осуществляемой предприятиями в публичном секторе, требует создания богатой по существу информации, причем качественно исполненной. Специфичным является то, что эта информация, репрезентируя деятельность отдельного бюджетного предприятия, впоследствии обобщается для соответственного финансирующего бюджета и на этой базе является частью данных для исполнения государственного бюджета. Именно это является причиной того, что бухгалтерский учет в публичном секторе отличается регламентированностью исполнительной власти.

Восприятие Международных стандартов бухгалтерского учета для публичного сектора [3] (МБСПС) является направлением совершенствования бухгалтерского учета в публичном секторе Болгарии. Эти стандарты – часть современной регламентации бухгалтерского учета, имеющие наднациональное значение [6]. Они базируются на международных стандартах бухгалтерского учета коммерческих обществ и в большей своей части соответствуют им¹.

Международные бухгалтерские стандарты публичного сектора (МБСПС) разрабатываются и утверждаются Советом по МБСПС. Этот совет функционирует при Международной федерации бухгалтеров. Его деятельность направлена на разработку бухгалтерских стандартов для предприятий публичного сектора и указания их применения. Цель – совершенствование качественных характеристик информации в финансовых отчетах бюджетных организаций, а также процедуры при создании текущей бюджетной информации. Это является основанием, чтобы деятельность Совета по МБСПС была направлена главным образом на:

- разработку стандартов бухгалтерской деятельности в публичном секторе для создания информации с необходимыми качественными характеристиками;
- побуждение к восприятию МБСПС как бухгалтерской базы в отдельных государствах и тем самым их утверждение в глобальном аспекте;
- предоставление детальной информации о деятельности в публичном секторе для целей управления;
- разъяснение проблем в финансовой отчетности бюджетного сектора в экономике.

Членство Болгарии в Европейском союзе предполагает восприятие международной бухгалтерской базы для публичного сектора. Это способствовало бы совершенствованию бухгалтерского учета в бюджетных организациях в некоторых более важных направлениях, таких как:

*** Применение принципа текущего начисления при создании бухгалтерской информации для всех объектов отчетности.** Это значительное изменение в отчетности бюджетных организаций. Долгое время доминирует принцип денежных потоков при создании бухгалтерской информации по причине интереса к размеру стоимости бюджетных доходов и расходов. Однако это не удовлетворяет в достаточной степени интересы потребителей услуг, поставщиков ресурсов, инвесторов и банков, как и всей общественности. Это является причиной, чтобы принцип текущего начисления определялся как подходящая база для финансовой отчетности в публичном секторе. Таким образом достигается транспарентность и достоверность информации в финансовых отчетах, осуществляется текущее наблюдение за государственным долгом и задолженностью – реальной и потенциальной, ведется контроль за обслуживанием и целевым потреблением активов общества. Все это способствует преодолению рисков и последствий экономических кризисов. Создаются благоприятные условия для качественного управления богатством общества и его воспроизводством. Посредством достоверного и своевременного начисления доходов и расходов, отражения активов и

1 Приложение: Соответствие между бухгалтерскими стандартами публичного и хозяйственного сектора экономики.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

пассивов при их возникновении достигается информированность инвесторов, плательщиков налогов и общественности относительно эффективности управления в бюджетном секторе и воздействия, оказываемого на хозяйственную сферу. Вот почему принятие Международных бухгалтерских стандартов в публичном секторе (МБСПС) как базы финансовой отчетности является условием и предпосылкой создания качественной бухгалтерской информации, на основе которой проводятся анализы и прогнозы краткосрочного и долгосрочного экономического развития государства.

** Стандартизация финансовых отчетов, составляющихся предприятиями в публичном секторе.* К настоящему моменту финансовые отчеты бюджетных организаций в Болгарии имеют различную форму, содержание и элементы относительно регламентированных в МБСПС 1 «Представление финансовых отчетов» [6]. Воспринимая МБСПС как бухгалтерскую базу, улучшения в финансовых отчетах могли бы быть достигнуты в некоторых более важных направлениях, таких как:

- Составление утвержденных компонентов финансовых отчетов: отчет о финансовом состоянии (бухгалтерский баланс), отчет о финансовых результатах (отчет о доходах, отчет о приходах и расходах), отчет об изменениях в нетто-активах (отчет о собственном капитале), отчет о денежных потоках и приложениях. Они представляют финансово-имущественное состояние бюджетного предприятия в статистическом и динамическом аспектах. Результат исполнения бюджета на годовой период представляет собой общественный интерес как стоимостная величина и как реализованные приходы и расходы. Отчет об изменении в нетто-активах репрезентирует экономическую мощь государства. Состояние и изменения в располагаемых капиталовых источниках являются базой для анализов, прогноз, тенденций развития. К настоящему моменту бюджетные организации Болгарии составляют бухгалтерский баланс, отчет о кассовом исполнении бюджетов, счетов средств Европейского союза и счетов чужих средств, а также приложения по указаниям Министерства финансов. Отчет о приходах и расходах (доходах) включен в макет бухгалтерского баланса, а отчет о капитале (изменения в нетто-активах) не составляется. Посредством составления общепринятых компонентов финансовых отчетов в публичном секторе удовлетворяются интересы, связанные с информированностью кредиторов, поставщиков ресурсов, общественности о совершенной государственной деятельности и достигнутых результатах.

- Восприятие знакомой формы и понятного содержания компонентов финансовых отчетов. Бухгалтерский баланс, составляющийся бюджетными организациями в Болгарии, представляет информацию об активах, капитале и пассивах по отчетным областям и в обобщенном виде, с данными о текущем и предыдущем отчетном периоде. Это по существу четыре бухгалтерских баланса. Активы представлены в соответствии со своей материально-вещественной субстанцией, а финансовые источники – согласно отношениям собственности и взыскания. Этот формат бухгалтерского баланса не популярен, такой формат затрудняет понятность информации об активах, капитале и пассивах. Указанные, а также и другие недостатки, могли бы быть преодолены через восприятие отчета о финансовом состоянии, представленного в МБСПС 1 „Представление финансовых отчетов”, чья форма и содержание популярны, четко структурированы, а объем информации синтезирован. Отчет о кассовом исполнении бюджетов, счетах средств Европейского союза и счетах чужих средств, который составляется бюджетными организациями в Болгарии, представляет объемную и детальную информацию по параграфам Единой бюджетной классификации в соответствии с экономической сущностью входящих и исходящих денежных потоков, с отчетными и плановыми величинами. Это не в соответствии с общим предназначением отчета. Через представление информации о движении денежных средств в форме и по содержанию в соответствии с утвержденными в МБСПС 2 „Отчетами о денежных потоках”, движение денежных потоков представляется согласно деятельности возникновения, причем

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

конкретные показатели о динамике бюджетных денежных средств синтезированы, обобщены и ясны, а стоимостные величины отражают фактически реализованные денежные потоки.

Через восприятие утвержденных посредством МБСПС формы и содержания финансовых отчетов реализуется цель предоставить полезную информацию о формировании решений. Заинтересованными в данных финансовых отчетов бюджетных организаций главным образом являются поставщики ресурсов и потребители услуг. Поставщиками ресурсов являются плательщики налогов, кредиторы, банки, дарители и др. Потребителями услуг являются физические и юридические лица в государстве. Необходимая информация о принятии решений удовлетворяет интересы относительно:

- совершенных расходов и эффективности предоставленных услуг;
- источников восстановления расходов, таких как поступления от налогов, такси, трансферов или увеличение задолженности;
- управления ресурсами и их целесообразное применение;
- ликвидности и платежеспособности предприятия, которые связаны с денежными потоками и располагаемыми активами;
- прогноз о предоставлении услуг в долгосрочный период и их альтернатив по отношению цен и качества;
- возможностей предприятия продолжить финансировать свою деятельность;
- способности предприятия адаптироваться к экономическим изменениям.

Факт, что информация в финансовых отчетах отражает активы, капиталы, приходы, расходы и денежные потоки бюджетного предприятия, выражает эффективность управления за отчетный период, причем одновременно с этим прогнозируются и будущие действия.

*** Совершенствование качественных характеристик информации в финансовых отчетах.** Они являются объектом интерпретации в Концептуальной рамке финансовых отчетов общего предназначения в публичном секторе [7]. Задача состоит в том, чтобы достичь транспарентности информации в финансовых отчетах и сопутствующих примечаниях, что удовлетворила бы потребителей, для которых не составляются специальные отчеты. Основопологающими качественными характеристиками информации в финансовых отчетах являются: уместность, достоверное представление, понятность, своевременность, сопоставимость (сравнимость), подтверждаемость (возможность проверки). Их экономическая сущность проявляется в следующих более важных направлениях:

Информация в финансовых отчетах **уместна**, когда она значима для потребителей при оценке прошедших, настоящих и будущих событий, а также при подтверждении или коррекции раньше данных оценок и принятых решений. Это влияет на потребителей при принятии решений. Можно сказать, что уместная бухгалтерская информация характеризуется прогностичностью. Уместность предполагает и требование **существенности**, зависящее от стоимости и характера допущенных пропусков, респ. неточностей и ошибок в финансовых отчетах. Существенность является порогом при оценке информации, определяющим ее полезность. Превышение этого порога характеризует информацию в финансовых отчетах как существенную. Это индивидуально для каждого вида деятельности. Принимается, что информация существенна, если ее пропуск или вводящее в заблуждение представление повлияли бы на принятые потребителями решения. Уместная бухгалтерская информация характеризуется надежностью.

Надежность является качественной характеристикой, предполагающей отсутствие существенных ошибок и пристрастий, а также достоверное и беспристрастное представление имущества и капиталов, приходов и расходов. Это требует, чтобы бухгалтерская информация отражала экономическую сущность хозяйственных операций,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

а не их юридический аспект. Для того чтобы бухгалтерская информация была надежной, необходимо выполнить требования для:

- нейтральности, означающей, что структура и стоимостная величина активов и финансовых источников, а также результата – бюджетного дефицита, респ. бюджетного излишка, лишены предварительной предубежденности и следуют объективному ходу хозяйственных операций в отчетный период;

- отчета потенциальных рисков и затрат, что реализуется посредством создания провизий, обесценения активов и др.

- всеохватности, т.е. необходимости отражения всех прошедших хозяйственных операций, в результате которых сформировано количественно-стоимостное и качественное состояние активов и финансовых источников, доходов и расходов.

Достоверное представление связывается с правдивым и честным отражением активов, капиталов, доходов, расходов, результата деятельности и денежных потоков бюджетной организации. **Подтвердивость** неразрывно связана с этой качественной характеристикой. Она связывается с контрольными процедурами оценки стоимости и конкретности как качество объектов, о которых создается текущая и периодическая бухгалтерская информация. Для этой цели необходимы и дополнительные оповещения к финансовым отчетам.

Понятность предполагает, чтобы пользователи бухгалтерской информации осознавали ее значение. Принимается, что они обладают достаточными познаниями о деятельности предприятия в публичном секторе и о среде, в которой она осуществляется, а также приемлемой экономической и бухгалтерской грамотностью. Однако это не исключает представление бухгалтерской информации в финансовых отчетах, имеющей специфический, трудный для обычного восприятия характер. При таких случаях делается оповещение в соответствующих приложениях.

Своевременность нормативно регламентирована. Финансовые отчеты представляются потребителям в определенные сроки. Нельзя пренебречь и текущую своевременность, которая предназначена главным образом для управления исполнением принятых решений, текущим кассовым исполнением бюджета, предстоящими обязательствами и т.д.

Важным качеством информации в финансовых отчетах является **сравнимость**. Благодаря этому качеству потребители могут сопоставлять финансовое и имущественное состояние предприятия на протяжении времени, а также получить представление о тенденциях его развития. Сопоставимость в общих чертах выражается в двух направлениях: возможности сравнивать финансовые отчеты различных предприятий в публичном секторе и возможности сравнивать финансовый отчет самого бюджетного предприятия в течение отдельных отчетных периодов. Этому способствует оповещение применяемой бухгалтерской политики, наступивших изменений в ней и полученных эффектов. Таким образом представляются тенденции развития, а также место соответственного предприятия в публичном секторе, в частности в бюджете, к которому принадлежит.

* **Разработка и применение амортизационной политики.** К настоящему моменту предприятия в публичном секторе Болгарии не начисляют амортизацию долгосрочных материальных и нематериальных активов. Это приводит к отклонению от базовых бухгалтерских принципов [5]. Таковы принципы текущего начисления, осторожности, сопоставимости доходов и расходов, правдивое и честное представление финансового и имущественного состояния. Отсутствие расходов на амортизацию нарушает экономическую природу материальных и нематериальных долгосрочных активов для физического и морального износа при функционировании в деятельности. По существу не создается бухгалтерская информация о реально существующем объекте отчета – амортизации. Это порождает следующие более важные отклонения:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- Принцип текущего начисления последовательно не применяется для всех расходов – расходы на амортизацию не начисляются;
- Качественная характеристика информации в финансовых отчетах правдивого и честного представления финансового и имущественного состояния не выполнена – амортизируемые активы имеют стоимость своего возникновения;
- Результат исполнения бюджета завышен размером неотчетных расходов на амортизацию;
- Сопоставимость между доходами и расходами, связанными с долгосрочными материальными и нематериальными активами, неосуществима – учтены преимущества амортизируемых активов, а расходы по возмещению износа не являются объектом отчета.

Видно, что амортизационная политика необходима в деятельности предприятий в публичном секторе. Для целей практики подходящим является подход применения бухгалтерских моделей, основанных на общепринятых стандартах и практиках [4]. Амортизации в бюджетных предприятиях являются объектом регламентирования в Международном бухгалтерском стандарте публичного сектора (МБСПС) 17 "Недвижимость, машины, сооружения и оборудование" [6]. В стандарте представлены основные направления разработки амортизационной политики, причем более важными являются:

- определение амортизируемых активов;
- конкретизация амортизируемой стоимости;
- восприятие метода амортизации и его последовательное применение;
- условия начисления амортизации;
- признание расходов на амортизацию в результате исполнения бюджета;
- представление долгосрочных материальных активов посредством балансовой стоимости в отчете финансового состояния;
- переоценка остаточной стоимости и срока полезного использования актива раз в год.

Для эффективного функционирования каждого предприятия необходимо значительно расширить и обогатить информацию о расходах [1]. Расходы на амортизацию в бюджетных предприятиях в Болгарии сначала должны обособиться как объект отчета и впоследствии необходимо совершенствовать создаваемую для них бухгалтерскую информацию.

Публичный сектор располагает долгосрочными материальными активами, являющимися богатством государства, а также присущими для осуществления деятельности отдельных бюджетных организаций. Их правдивое бухгалтерское отражение имеет существенное значение для фактического и будущего имущественного состояния публичного сектора в целом и по конкретным распорядителям бюджетных средств.

*** Прецедирование оценки элементов финансовых отчетов представляет собой постоянную актуальность.** В отдельной концептуальной рамке [8], принятой Советом по МБСПС, представляются направления применяемых баз для оценки активов и пассивов. Основопологающим является принцип текущего начисления, из чего следует, что активы и пассивы включаются в финансовые отчеты предприятий в публичном секторе в отчетный период, когда исполнены условия их признавания. Цель – достичь требований о качественных характеристиках информации.

Основными потребителями информации в финансовых отчетах являются получатели услуг и поставщики ресурсов. Они заинтересованы в активах, которыми предприятие располагает и при помощи которых предоставляет услуги, потому что они формируют его финансовый и оперативный потенциал. Финансовый потенциал представляет собой способность дальнейшего финансирования деятельности и исполнение целей и задач. Он отражает стоимость ресурсов для удовлетворения финансовых претензий, предоставляет информацию о ликвидности и платежеспособности

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

предприятия. Оперативный капацитет – это наличие материально-вещественных и других ресурсов, необходимых для предоставления услуг в будущие периоды. Его сущность состоит в разнообразии имущественных форм, посредством которых осуществляется деятельность. Воспроизводственный процесс в предприятиях публичного сектора предполагает непрерывную трансформацию финансового в оперативный капацитет и наоборот.

Подходы оценки активов и пассивов имеют целью достоверно представить финансовое и имущественное состояние бюджетной организации. Они (подходы оценки) интерпретируются в двух аспектах: при возникновении и увеличении, а также при уменьшении и списании активов и пассивов. Возможные подходы оценки активов и пассивов следующие: историческая цена, рыночная стоимость, чистая продажная цена, стоимость в использовании, справедливая стоимость, замена расходов, другие.

Сущность *исторической цены* состоит в определении стоимости, по которой приобретаются / возникают активы и пассивы. Специфика этой оценочной базы состоит в том, что она относительно постоянна и не отражает изменений в рыночных ценах. Изменения в отчетной стоимости, формирующейся на базе исторической цены, осуществляются при качественных улучшениях и при нарушении (повреждении) нормального функционирования соответственного актива. Что касается пассивов, изменения присущи задолженностям различного стоимостного размера во времени, таким как пенсионные обязательства, связанные с дефинированными доходами. Именно при помощи этого подхода оценки активов и пассивов удовлетворяются качественные требования информации к достоверному представлению, подтвердимости, понятности и своевременности. Недостатком является трудность в сравнимости. Это так из-за неодинаковых цен однородных активов, приобретенных в отдельные периоды времени различными поставщиками.

Рыночная стоимость идентифицируется с суммой, которую можно заменить активом, или посредством которой можно отрегулировать пассив между информированными и желающими сторонами сделки при справедливых рыночных условиях на дату баланса. Эта модель оценки подходящая для применения при приобретении и списании активов и пассивов, которые являются традиционными для деятельности предприятия, где хозяйственные операции осуществляются при регулярных и открытых рыночных условиях. Рыночная и историческая цена идентичны при игнорировании сопутствующих расходов.

Рыночная цена применяется и для активов, имеющих специфические и уникальные характеристики. Ее можно обозначить как *справедливую стоимость*. Справедливая стоимость – это цена, полученная за продажу актива или оплаченная за перенос пассива в обычной сделке между участниками рынка на дату оценки [9]. Видно, что приложение относится к списанию активов и пассивов. Посредством подхода рыночной цены достигаются качественные характеристики информации. Однако нарушаются требования по рациональному пользованию средств по причине необходимости переоценки на дату финансовых отчетов.

При списании актива с имущества предприятия возможно применить модель *чистой продажной цены нетто*. Идентифицируется с суммой, которую можно получить при продаже актива на дату отчета после вычета на расходы при продаже. Продажная цена нетто индивидуальная. Она не характерна для активно действующего открытого рынка. Применяется в случаях, когда превышает стоимость потенциала, которым обладает актив для предоставления услуг. Продажная цена нетто – это сумма, которую можно получить от продажи актива. Она не отражает стоимость экономических выгод, которые реализовались бы от соответственного актива. Следовательно, это оценочная база удовлетворяет интересы финансового капацитета предприятия. Для пассивов продажная цена нетто соответствует в содержательном аспекте базе оценки *„расходы на*

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

освобождение”. Определяется как сумма, которая необходима для незамедлительного погашения обязательства. Применяется, когда расходы на освобождение имеют самую низкую стоимость относительно других применимых оценочных подходов. Продажная цена нетто и расходы на освобождение соответствуют таким качественным характеристикам бухгалтерской информации, как понятность, своевременность, проверяемость и сравнимость.

Стоимость в использовании как база оценки отражает настоящую стоимость актива на дату отчета. Она выражает экономические выгоды, ожидаемые от использования ресурса (актива) и сумму, которая реализовалась бы при его освобождении в конце его полезной жизни. Следовательно, стоимость в использовании отражает как финансовый, так и оперативный потенциал. Имеет значение, когда она ниже возмещаемой стоимости и выше продажной цены нетто. Для пассивов оценочная база стоимости в использовании аналогична „расходам на реализацию”. Этот подход предполагает установление текущей стоимости расходов, которые необходимы для урегулирования задолженности. Через оценки, оформленные как „стоимость в использовании” для активов, и „расходы на реализацию” для пассивов удовлетворяются качественные характеристики понятности, сопоставимости и своевременности информации в финансовых отчетах. Стоимость в использовании требует подробных анализов деятельности предприятия и использования активов, а также информации для условий освобождения данного актива, респ. пассива. Это затрудняет конкретизацию этих стоимостных оценок.

Альтернативным вариантом является **возмещаемая стоимость**. Она определяется как более высокая величина между стоимостью в использовании и продажной ценой нетто. Это самый низкий размер расходов, необходимых для замены данного актива, респ. пассива.

Таблица 1

Подходы оценки активов и пассивов в обобщенном виде следующие:

База оценки активов	База оценки пассивов	Применимость при возникновении / списании активов и пассивов
Историческая цена	Историческая цена	Применяется при возникновении активов и пассивов
Рыночная стоимость	Рыночная стоимость	Применяется при возникновении и при списании активов и пассивов
Продажная цена нетто	Расходы для освобождения	Применяется при списании активов и пассивов
Стоимость в использовании	Расходы на исполнение	Применяется при списании активов и пассивов
Возмещаемая стоимость	Возмещаемая стоимость	Применяется при возникновении активов и пассивов

Публичный сектор является важной частью экономики каждой страны. Бухгалтерская информация о его деятельности – важный источник осуществленных управленческих решений, достигнутых результатов, анализов и прогноз. Ее совершенствование через восприятие регламентов Европейского союза о бухгалтерском учете в публичном секторе содействует, чтобы Болгария была желанным партнером в евроинтеграционных процессах.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Приложение:

Соответствие между бухгалтерскими стандартами в публичном и хозяйственном секторах экономики [2]:

№ на МБСПС	Наименование	Соответствие с МБС / МСФО, применяющихся в Болгарии
МБСПС 1	Представление финансовых отчетов	МБС 1 - Представление финансовых отчетов
МБСПС 2	Отчет о денежных потоках	МБС 7 - Отчет о денежных потоках
МБСПС 3	Бухгалтерская политика, изменения в бухгалтерских приблизительных оценках ошибок	МБС 8- Бухгалтерская политика, изменения в бухгалтерских приблизительных оценках ошибок
МБСПС 4	Эффекты изменений в обменных курсах	МБС 21 - Эффекты изменений в обменных курсах
МБСПС 5	Расходы по кредитам	МБС 23 - Расходы по кредитам
МБСПС 6	Консолидированные и индивидуальные финансовые отчеты	МБС 27 – Консолидированные и индивидуальные финансовые отчеты
МБСПС 7	Инвестиции в ассоциированные предприятия	МБС 28 – Инвестиции в ассоциированные предприятия
МБСПС 8	Доли в совместных предприятиях	МБС 31 – Доли в совместных предприятиях
МБСПС 9	Доходы от валютных операций	МБС / МСФО – нет
МБСПС 10	Финансовая отчетность в гиперинфляционных экономиках	МБС 29 – Финансовая отчетность в гиперинфляционных экономиках
МБСПС 11	Договоры о строительстве	МБС 11 – Договоры о строительстве
МБСПС 12	Материальные запасы	МБС 2 – Материальные запасы
МБСПС 13	Лизинг	МБС 17 – Лизинг
МБСПС 14	События после конца отчетного периода	МБС 10 – События после конца отчетного периода
МБСПС 15	Финансовые инструменты: оповещение и представление	МБС 32 – Финансовые инструменты: представление и МСФО 7 – финансовые инструменты: оповещение
МБСПС 16	Инвестиции в недвижимость	МБС 40 – Инвестиции в недвижимость
МБСПС 17	Недвижимость, машины и оборудование	МБС 16 – Недвижимость, машины и оборудование
МБСПС 18	Операционные сегменты	МСФО 8 – Операционные сегменты
МБСПС 19	Резервы, условные пассивы и условные активы	МБС 37 – Резервы, условные пассивы и условные активы
МБСПС 20	Оповещение связанных лиц	МБС 24 – Оповещение связанных лиц
МБСПС 21	Обесценение активов, не генерирующих денежные средства	МБС / МСФО - нет
МБСПС 22	Оповещение информации о секторе „Государственное управление”	МБС / МСФО - нет

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продолжение приложения

МБСПС 23	Доходы от нехозяйственных операций (Налоговые доходы и и трансферты)	МБС / МСФО – нет
МБСПС 24	Представление бюджетной информации в финансовых отчетах	МБС / МСФО - нет
МБСПС 25	Доходы нанятых лиц	МБС 19 – Доходы нанятых лиц
МБСПС 26	Обесценение активов, генерирующих денежные средства	МБС 36 – Обесценение активов
МБСПС 27	Земледелие	МБС 41 - Земледелие
МБСПС 28	Финансовые инструменты - представление	МБС 32 – Финансовые инструменты: представление
МБСПС 29	Финансовые инструменты – признание и оценка	МБС 39 – Финансовые инструменты: признание и оценка
МБСПС 30	Финансовые инструменты - оповещение	МСФО 7 – финансовые инструменты - оповещение
МБСПС 31	Нематериальные активы	МБС 38 – Нематериальные активы
МБСПС 32	Соглашения о концессионном обслуживании	МБС / МСФО – нет
МБСПС на кассовой основе	Финансовая отчетность на кассовой основе	МБС / МСФО – нет

Сокращения:

МБСПС - Международных стандартов бухгалтерского учета для публичного сектора;

МБС / МСФО - Международный стандарт финансовой отчетности

Литература:

1. Пергелов, К. Счетоводството – исторически продукт на богато емпирично и теоретично знание. – София, изд. ЕТ „Максла”, 2005. – 124 с.
2. Савова, К. Усъвършенстване на счетоводната информация във финансовите отчети на предприятия в публичния сектор // Криза и икономически растеж: Юбилейна международна научна конференция. – София, изд. УНСС, 2012. Т. 1. С. 188-192.
3. Фесчиян Д. Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор. – София, изд. УНСС, 2013. - 62-128 с.
4. Фесчиян Д. Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор. – София, изд. УНСС, 2013. -143-160 с.
5. Фесчиян Д. Отклонения от фундаментални счетоводни принципи в счетоводната система на предприятия в публичния сектор // Криза и икономически растеж: Юбилейна международна научна конференция. – София, изд. УНСС, 2012. Т. 1. С. 168 – 175.
6. Международни счетоводни стандарти в публичния сектор. [Электронный ресурс]: www.ifac.org. IPSAS (дата обращения: м.06.2015).
7. Концептуална рамка за финансови отчети с общо предназначение за публичния сектор. [Электронный ресурс]: www.ifac.org. (дата обращения: м.06.2015).
8. Концептуална рамка за оценка на активи и пасиви във финансовите отчети на предприятия публичния сектор. [Электронный ресурс]: www.ifac.org. (дата обращения: м.06.2015).
9. Регламент 1126 / 2008 на Европейската комисия.
10. Закон за публичните финанси. ДВ, бр. 15 / 2013.
11. МФ, ДДС 20/14.12.2004. Относно прилагането на Националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия. [Электронный ресурс]: www.min.fin. (дата обращения: м.06.2015).

Практика формування прогнозних балансів на засадах інжинірингової теорії управлінського обліку

І.Б. Садовська

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Світ, який виникає з величезною швидкістю із зіткнення нових цінностей і технологій, нових геополітичних відносин, нових стилів життя і способів комунікації, вимагає абсолютно нових ідей і аналогій, теорій і практик. Старі способи мислення, старі формули, догми і ідеології, незважаючи на те що в минулому вони процвітали або були дуже корисними, вже не відповідають більше фактам сучасності. Ми не можемо втиснути ембріональний завтрашній світ в прийняті вчора категорії. Ортодоксальні теоретичні надбання управлінського обліку минулого теж не підходять цьому новому світу.

Трансформаційні перетворення в економіці, ускладнення орієнтації підприємств в системі ринкових зв'язків визначили зростання значущості побудови інжинірингової теорії управлінського обліку як ефективного інструменту підвищення якості прийняття управлінських рішень в умовах зростання конкуренції, ризику та нестабільності ринкового середовища.

Практично всі дослідження в галузі теорії управлінського обліку ґрунтуються на створенні та використанні найрізноманітніших суміжних з обліковими інструментів, моделей, стандартів, методик, інструментів, комп'ютерних програм. Розглянуті галузеві та обліково-аналітичні аспекти економічних суб'єктів, що впливають на методiku та доцільність впровадження окремих напрямків інжинірингового управлінського обліку, об'єктивно призводять до необхідності розробки інноваційної балансової моделі, яка базується на положеннях інжинірингової теорії.

В останні роки вченими приділено достатню увагу проблемам балансового моделювання управлінського обліку. Розробці моделей фрактальних прогнозних балансів з урахуванням фракталів простору і часу присвячені праці Болдуєва М.В. [3]. Стратегічні моделі управлінського обліку і прогнозних фінансових балансів представлені у наукових доробках С.Ф. Голова [5] та А.В. Шайкана [12; 13]. Ситуаційну модель стратегічного обліку та управління ризиками висвітлюють у своїх працях І.М. Ткач [11], Г.Е. Крохічева [8]. Д.В. Курсєєв [9] пропонує досить практичну бухгалтерську модель стратегічного обліку власності. В.В. Лесняк [6; 7] обґрунтував ситуаційну модель стратегічного управлінського обліку, яка розроблена в контексті організаційних параметрів майбутньої стратегічної бухгалтерії. Облікові управлінські моделі стратегічної оцінки вартості фірми запропоновані в наукових роботах І.Н. Багатої [1; 2].

Прогнозування і моделювання широко використовується в стратегічному управлінському обліку. За оцінками різних джерел в даний час розроблено і використовується більше 500 облікових моделей. Це обумовлено тим, що управлінський облік є по великому рахунку артефактом, тобто процесом уявлення і умовного відображення, який для цілей застосування у практиці, теоретичного опису, дослідження та вдосконалення може бути представлений у вигляді інженерної конструкції. Такий підхід і обумовив нове представлення теорії управлінського обліку як інжинірингової.

З позиції інжинірингової теорії управлінського обліку функція моделювання збагачується через застосування інструментів, методів і моделей суміжних наук. Зокрема, досить дієвими є розробка базових конструкцій (типу інженерних) з наперед заданими точками опори, чи так званими ключовими точками успіху. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасному швидкоплинному світі такими ключовими точками успіху є результативність, ефективність, якість, ощадливе природокористування.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Інструментарій облікового інжинірингу рекомендуємо представляти у вигляді формування системи прогнозних балансів.

В науковій літературі досить часто прогнозний баланс розглядається як прогнозний, тобто, вторинний, трансформований з урахуванням будь-яких, як правило, цінових і специфічних (що визначаються цілями управління) ознак.

Вперше можливість складання прогнозних балансових звітів визначив голландський професор Теодор Лімперг [10, с. 342], що розробив концепцію вартості, засновану на принципі гіпотетичного вилучення, і запропонував визначати вартість підприємства шляхом визначення збитків (або прибутку) при вилученні його активів.

Найбільш істотними передумовами розробки конструктивної моделі прогнозних стратегічних балансів є наступні.

По-перше, економічні процеси функціонування суб'єктів господарювання багато в чому пов'язані з існуванням суперечливої інформації, оцінка достовірності і релевантності якої вносить істотний внесок у вирішення проблеми прийняття стратегічних рішень і є вихідною передумовою для розробки обліково-аналітичного забезпечення вироблення та реалізації стратегії сталого розвитку організацій.

По-друге, при виборі варіантів конструктивних моделей прогнозних стратегічних балансів визначальним чинником є взаємозв'язок і взаємодія з іншими підсистемами обліку – оперативним, первинним бухгалтерським, фінансовим, податковим, статистичним тощо.

По-третє, є потреба ретельно вивчати і визначати рівень впливу зовнішніх інститутів та інституцій, який доцільно розраховувати при виробленні оптимальної стратегії поведінки економічного суб'єкта як чіткої спрямованості та відповідного вибору. При цьому формується певна система прогнозних балансових звітів з уточненням їх структури, змістовного наповнення і технології розрахунку показників при трансформації під різними кутами зору.

По-четверте, процес розробки прогнозних балансових звітів базується на основі технології стратегічного управління, яка формується з урахуванням внутрішніх і зовнішніх інституціональних факторів, політики інституту бухгалтерського обліку і відповідної внутрішньої облікової політики (рис. 1).

По-п'яте, побудова методології формування конструктивної моделі прогнозних стратегічних балансів залежить від стану зовнішнього середовища, яка визначається комплексом факторів: політична лінія держави; ринок робочої сили; кон'юнктура; політика банків; професійні групи; громадські організації; клієнти; постачальники; технології; власники; позиції суспільного життя (рис. 2).

Розробка конструктивної моделі прогнозних балансів з позиції інжинірингової теорії стратегічного управлінського обліку і позиціонує три варіанти функціонування облікових систем:

1) інтегрована система інжинірингового управлінського обліку, яка є взаємопереплетенням (застосуванням методик, інструментів, прийомів тощо) фінансового, статистичного, податкового, оперативного, стратегічного управлінського обліку, побудована на базі використання агрегованого (структурованого в задані конструкції) робочого плану рахунків та інструментів бухгалтерського інжинірингу;

2) самостійна система інжинірингового управлінського обліку, сутністю якої є часткове застосування методик та інструментів суміжних наук (економіки, управління, менеджменту, фінансів, маркетингу, ризикології, інформатики тощо);

3) комбінована («плаваюча», «гнучка») система інжинірингового управлінського обліку, яка формується на загальних методологічних підходах, притаманних обліку, проте в базі даних передбачений набір різноманітних конструкцій під усталені найбільш повторювані економічні ситуації.

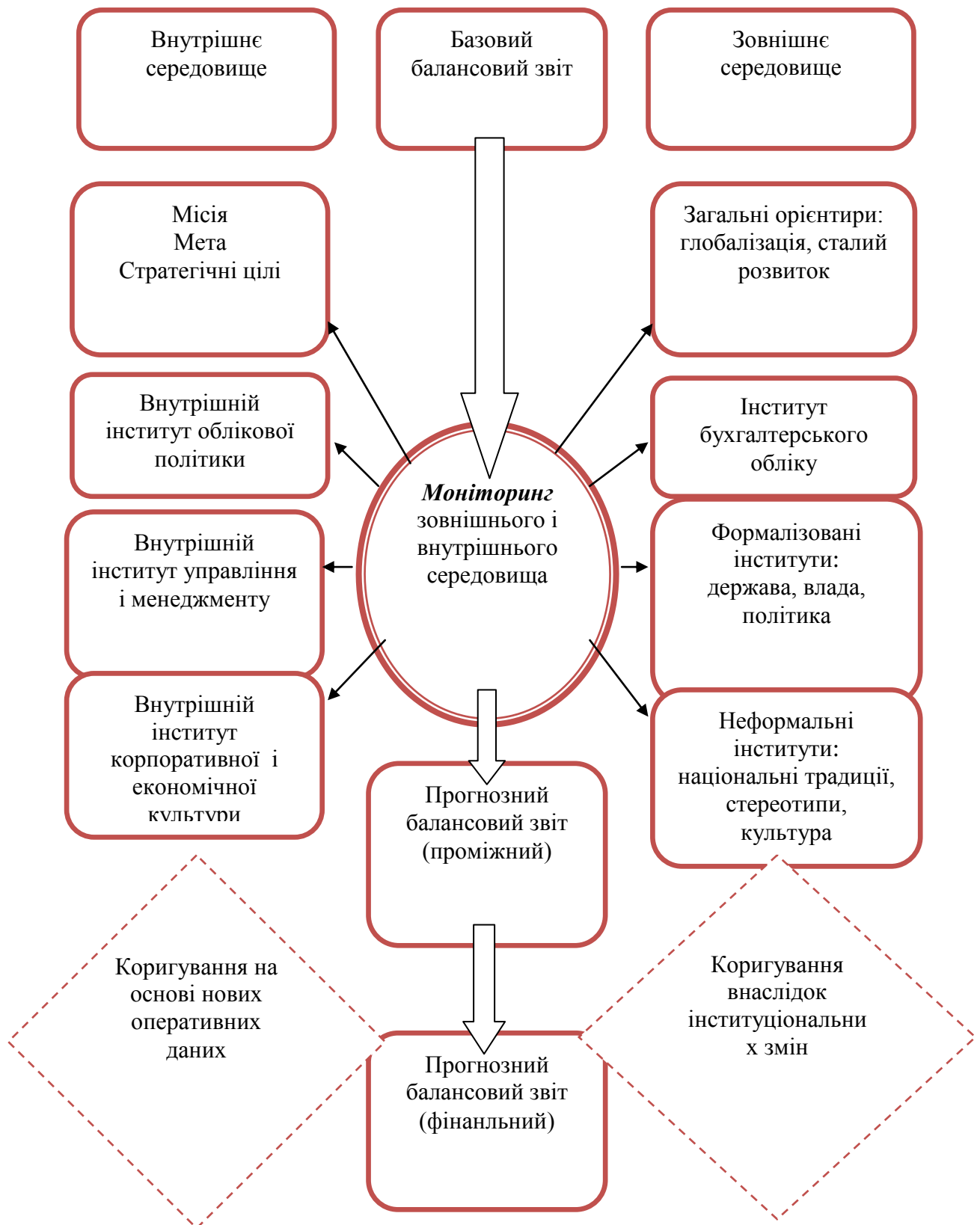


Рис. 1. Технологія розробки прогнозних балансових звітів з урахуванням інституціонального впливу

Головним етапом конструктивної моделі прогнозних стратегічних балансів є конструкція «Агрегований план рахунків», який складає основу стратегічного управлінського обліку, так як використання принципів архітекτονіки плану рахунків

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

дозволяє інтегрувати в нього об'єкти та інжинірингові механізми стратегічного обліку: власність, венчурний капітал, платоспроможність, резервну систему, ризики, інновації, ланцюжок створення вартості та ін. Структурним елементом агрегованого плану рахунків є фундаментальний обліковий конструкт, який вважається універсальним агрегатом (елементом, частинкою, інструментом) побудови інжинірингових конструктивних моделей прогностичних управлінських балансів. Фундаментальний обліковий конструкт – функціонально закінчений агрегат (вузол) плану рахунків, який забезпечує самостійне функціонування стратегічного управлінського обліку і визначення результатів по об'єктах обліку. Комплекс фундаментальних облікових конструктів гарантує стійку роботу системи і спрямованість стратегічного управлінського обліку на кінцевий результат.

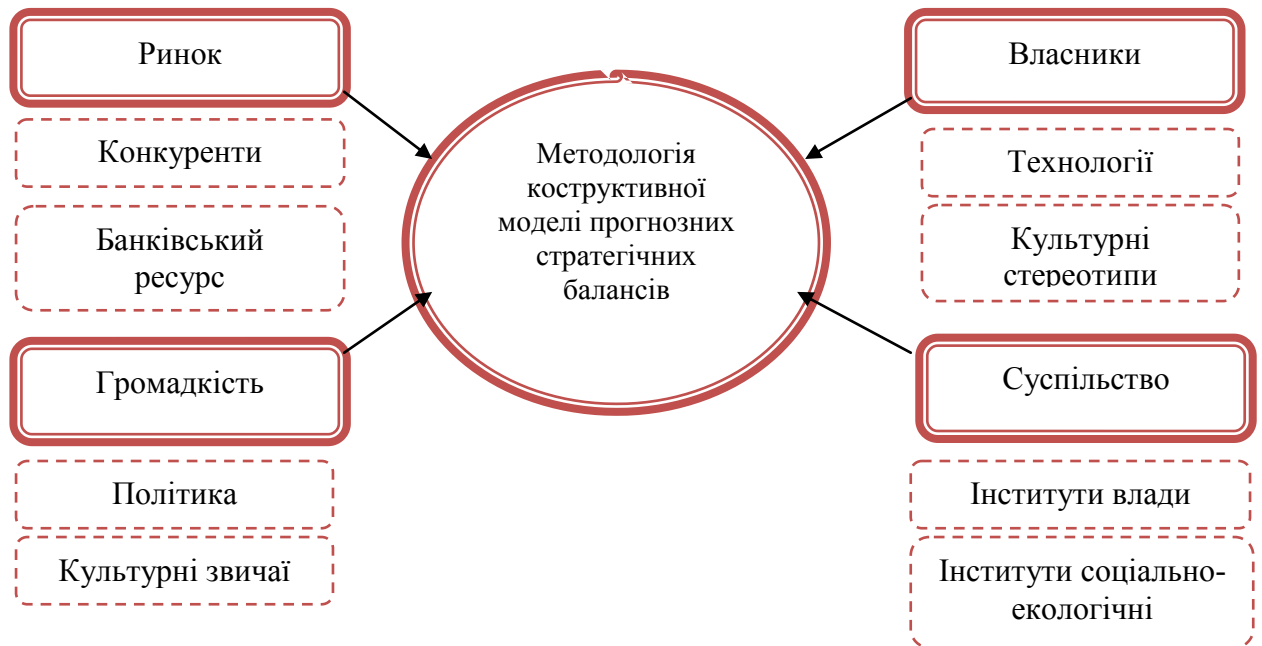


Рис. 2. Формування методології конструктивної моделі прогностичних стратегічних балансів з урахуванням впливу зовнішнього інституціонального середовища

Стрімкий розвиток інноваційних інформаційних систем і клауд-технологій призвело до появи нових модифікацій планів рахунків, побудованих на використанні принципів архітекτονіки, що володіють винятковими інформаційними можливостями і властивостями цілісної системи з використанням в їх структурі різноманітних модулів, розділів, комп'ютерних програм в мету вирішення найрізноманітніших завдань інформаційного забезпечення управління.

Архітектоніка дає можливість вставляти і видаляти окремі компоненти, крім конструювання процесів шляхом з'єднання компонентів разом. Описані системи досить дорогі, проте, забезпечують гнучкість і кустомізацію. Адаптивна архітектура реалізує абсолютно новий підхід до обробки та управління постійно мінливими інтегрованими завданнями та процесами, які можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Підприємство отримує можливість конструювати компоненти і використовувати їх таким чином, щоб у разі необхідності забезпечити постійний успішний інжиніринг та реінжиніринг нових процесів, а не тільки інжиніринг на проектному рівні. При цьому ефективними є моделі прогностичних стратегічних балансів, побудовані з використанням інструментів бухгалтерського інжинірингу: актуарних, органічних, субстанційних, венчурних, стратегічних, інноваційних, синергетичних, ситуаційних, сегментарних, маркетингових, ресурсних, секційних та інших.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Забезпечуючи ув'язку агрегованих рахунків зі структурою економічного суб'єкта, аналітичність облікової системи зростає при цьому до 50-100 тис. аналітичних позицій.

Логічна складова побудови прогнозних балансів працює за гіпотетичним принципом. На основі поставлених задач формується робоча гіпотеза, яка зводиться до залежності і обумовленості діяльності економічного суб'єкта факторами зовнішнього середовища, які на 80% визначають результати діяльності підприємства, зміна його вартості у вигляді чистих активів і чистих пасивів, і необхідності визначення цих факторів, оцінки впливу, прогнозування, контролю та аналізу.

Методику формування прогнозних балансів можливо розробити лише при запозиченні інструментарію суміжних наук (інжиніринговий підхід). Найбільш вагомими з позиції стратегічного управління є прогнозні баланси:

- прогнозний баланс управління власністю;
- прогнозний баланс управління агентськими відносинами;
- прогнозний баланс управління фізичним капіталом;
- прогнозний баланс управління інтелектуальним капіталом (неформалізованими знаннями);
- прогнозний баланс управління нормативним забезпеченням (формалізованими знаннями) економічного суб'єкта.

Обліково-аналітичним інструментарієм розробки, відображення та реалізації стратегії виступає система прогнозних балансів: стратегічних, сегментарних, прогнозних, ситуаційних, інтегрованого ризику.

Система прогнозних балансів забезпечує:

- постановку на облік факторів зовнішнього впливу; відображення альтернативності (багатоваріантності) стратегічних рішень з відповідною аналітичністю (види діяльності, внутрішні сегменти, зовнішні сегменти, напрямки стратегічної активності, ринкові сегменти, стратегічні горизонти та ін.);
- постановку на облік активів і зобов'язань, що виникають в результаті реалізації прийнятої стратегії (платоспроможності, закупівель, продажів, конкурентної і т.д.);
- постановку на облік активів і зобов'язань, що виникають в результаті зміни (коригування) стратегії; постановку на облік активів і зобов'язань внаслідок використання нової стратегії;
- відображення гіпотетичних процесів умовної реалізації активів і задоволення зобов'язань необхідних для прийняття цінових рішень.

Прогнозні баланси посилюють аналітичність облікової системи, що передбачає відображення в системі субрахунків та аналітичних позицій структурованого плану рахунків використовуваних видів діяльності, внутрішніх, зовнішніх, ринкових сегментів, напрямів стратегічної активності та інших аналітичних позицій, враховуючи особливості діяльності та стратегічні напрямки розвитку сільськогосподарської організації.

Механізм стратегічного обліку в загальному вигляді представлений системою бухгалтерських механізмів реалізації стратегії стратегічного, онлайнного, резервного, сегментарного, прогнозного характеру – системи прогнозних балансів.

Прогнозні баланси мають наступний алгоритм формування і структурну конструкцію:

- 1) базовий баланс (розділи структурованого плану рахунків);
- 2) коригувальні бухгалтерські записи на основі оперативної управлінської інформації;
- 3) проміжний скоригований прогнозний баланс;
- 4) специфічні записи стратегічних операцій з урахуванням впливу зовнішніх інституціональних факторів;
- 5) проміжний або фінальний стратегічний прогнозний баланс;
- 6) гіпотетичні операції або процеси при їх наявності;

7) фінальний гіпотетичний прогнозний баланс.

Вперше гіпотетичні операції (процеси) в бухгалтерському обліку були запропоновані голландським професором Теодором Лімпергом, який є засновником створення нульових балансів, коли в активі залишаються вільні грошові джерела, а в пасиві – відповідна їм структура чистих пасивів (статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, чистий прибуток, додана вартість). На цій основі створено основний механізм контролю у вигляді нульового балансу, який використовується при проведенні будь-якої перевірки. Алгоритм формування прогнозних балансів представлено на рис. 3.

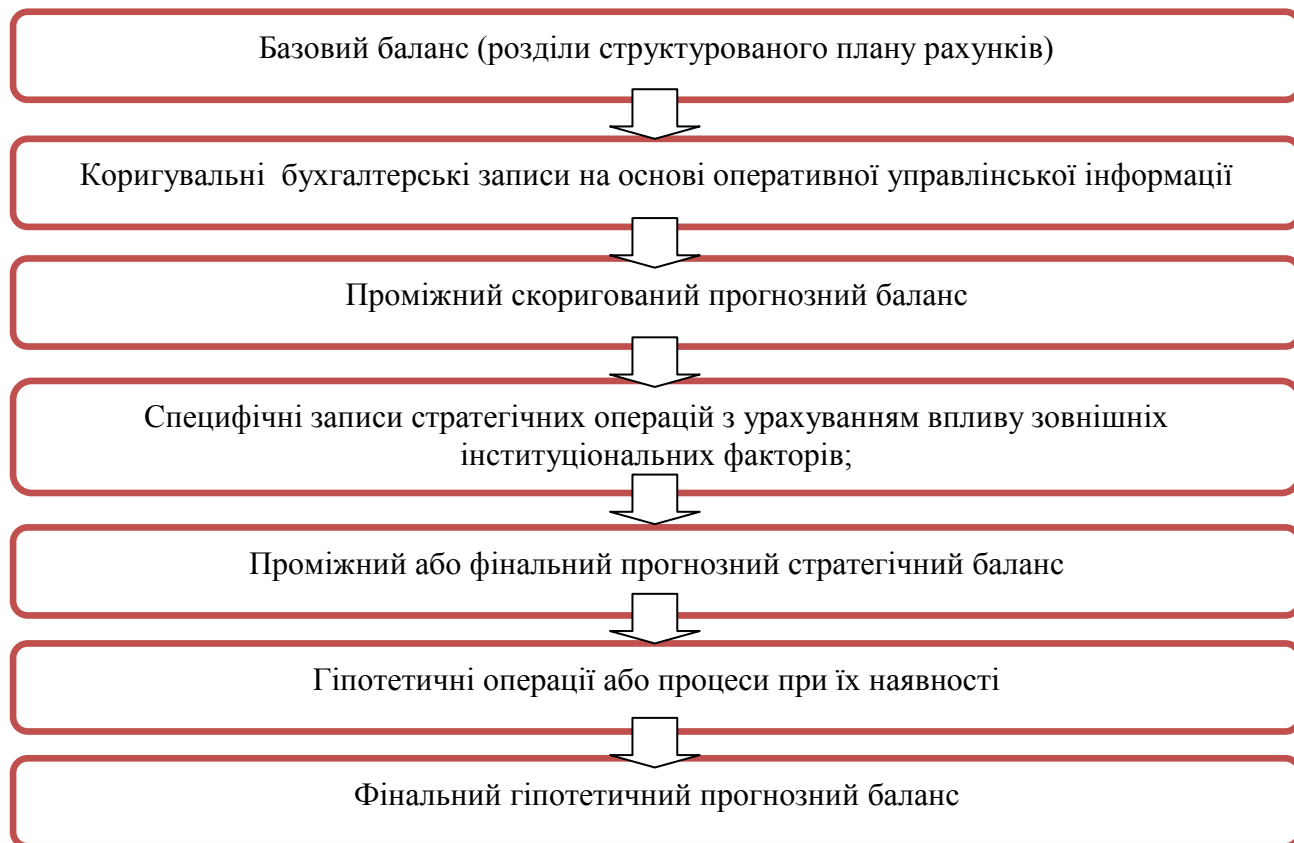


Рис. 3. Алгоритм формування прогнозних стратегічних балансів

В таблиці 1 представлено формат і структуру прогнозного стратегічного балансу.

Методика використання інструментів облікового інжинірингу в економічних суб'єктів ґрунтується на таких основних позиціях: орієнтація на використання стратегічного структурованого плану рахунків; використання комп'ютерних програм прогнозних балансів; використання агрегованих бухгалтерських записів; складання бухгалтерських записів за укрупненими агрегатами.

Розділи стратегічного прогнозного балансу є спрощеним представленням агрегованих елементів плану рахунків, зокрема: розділ I «Необоротні активи»; розділ II «Оборотні активи»; розділ III «Власний капітал»; розділ IV «Зобов'язання».

В результаті кількість бухгалтерських проведення скорочується, що дозволяє створювати автоматизовані варіанти прогнозних балансів у вигляді комп'ютерних інжинірингових програм; використання системи цін (балансових, ринкових, заставних, справедливих, ліквідаційних та ін.); отримання базових показників власності - агрегованого показника чистих активів і дезагрегованого показника чистих пасивів; вирішення проблем розвитку стратегічного обліку в економічних суб'єктах потребує розробки та апробації методики використання інструментів бухгалтерського інжинірингу.

Таблиця 1

Форма і структура прогнозного стратегічного балансу

Базовий баланс	Коригування на оперативну інформацію	Прогнозний скоригований баланс	Коригування на зовнішні інституціональні впливи	Прогнозний стратегічний баланс	Коригування на гіпотетичні зміни	Прогнозний гіпотетичний баланс
Активи агреговані рахунки ...		Активи агреговані рахунки ...		Активи агреговані рахунки ...		Активи агреговані рахунки ...
Пасиви агреговані рахунки ...		Пасиви агреговані рахунки ...		Пасиви агреговані рахунки ...		Пасиви агреговані рахунки ...
Баланс	Обороти	Баланс	Обороти	Баланс	Обороти	Баланс

Методика використання інструментарію бухгалтерського інжинірингу при формуванні прогнозних стратегічних балансів в економічних суб'єктах включає шість етапів:

- 1) ідентифікація об'єктів стратегічного обліку через інжинірингові конструкти;
- 2) оцінка результативності діяльності на основі запозичень методів суміжних наук;
- 3) конструктивна деталізація об'єктів, процесів і результативності стратегічного обліку;
- 4) інженерія конструювання процесів стратегічного обліку;
- 5) формування загальноекономічних моделей і механізмів реалізації стратегій із використанням інструментів бухгалтерського інжинірингу;
- 6) прийняття управлінських стратегічних рішень на основі конструктивних обґрунтувань.

Перший етап ідентифікації об'єктів стратегічного обліку через інжинірингові конструкти представлений об'єктами стратегічного обліку: а) об'єкти ресурсного потенціалу економічного суб'єкта: інноваційні, природні, інтелектуальні; б) об'єкти впливу зовнішніх інститутів та інституцій.

Стратегічний облік об'єктів ресурсного потенціалу економічного суб'єкта забезпечується використанням прогнозних балансів різного типу, які складаються із застосуванням інструментів бухгалтерського інжинірингу: стратегічні оцінки власності забезпечуються використанням актуарного, органічного і субстанційного прогнозного балансу; стратегічне управління інтелектуальним капіталом проводиться за даними прогнозного балансу з біхевіористичними оцінками; при управлінні ліквідаційними процесами застосовується ліквідаційний прогнозний баланс; визначення синергетичного ефекту провадження стратегічних цілей здійснюється на базі синергетичного прогнозного балансу; стратегічний облік фінансового стану проводиться на базі використання моніторингового прогнозного балансу; облік забезпечення резервної системи з метою безперервного досягнення стратегічних цілей забезпечується використанням прогнозного балансу; облік стратегічних ризиків забезпечується використанням прогнозних балансів ситуаційного та інтегрованого ризику; оцінка та облік інвестицій та інвестиційних проектів здійснюється на базі інвестиційного прогнозного балансу; в якості обліково-аналітичного інструменту обліку інноваційної діяльності і технологій використовується інноваційний прогнозний баланс; стратегічне управління гарантійними зобов'язаннями здійснюється із застосуванням гарантійного прогнозного балансу.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

У стратегічному обліку об'єктів впливу зовнішніх інститутів та інституцій використовуються наступні інжинірингові інструменти:

- стратегія управління процесом постачання і взаємозв'язками з інститутом постачальників здійснюється на базі ресурсного матеріального прогнозного балансу (на практиці такими є баланси кормів, насіння, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних і органічних добрив, засобів захисту рослин тощо);
- стратегія управління продажами і взаємозв'язку з інститутом покупців здійснюється на базі маркетингового прогнозного балансу; управління стратегією ринкового зростання і часткою ринку здійснюється із використанням сегментарного і фрактального прогнозних балансів;
- облік конкурентів здійснюється з використанням кон'юнктурного прогнозного балансу;
- управління ланцюжком створення вартості сільськогосподарського продукту ґрунтується на застосуванні ланцюгово-секційного прогнозного балансу;
- облік урядових субсидій, субвенцій, грантів та іншої економічної допомоги здійснюється на основі субсидіарного прогнозного балансу;
- стратегічні оцінки ефективності аутсорсингових послуг проводиться на базі аутсорсингового прогнозного балансу.

Другий етап методики забезпечує оцінку результатів стратегічного обліку на базі зведеного прогнозного балансового звіту стратегічного обліку, структура і склад якого будуть залежати від обраних облікових напрямків і об'єктів.

Третій етап методики відповідно до позицій структурованого плану рахунків забезпечує відповідну аналітичність стратегічного обліку з відображенням у системі прогнозних балансів:

- види діяльності: спеціалізовані прогнозні баланси; внутрішні сегменти: сегментарний прогнозний баланс;
- зовнішні сегменти: сегментарний, фрактальний прогнозні баланси;
- напрямки стратегічної активності: стратегічний, фрактальний прогнозні баланси; основні напрямки розвитку: прогнозні прогнозні баланси; ринкові сегменти: сегментарний, венчурний прогнозні баланси;
- ланки і сегменти ланцюжка створення вартості: секційний прогнозний баланс; зовнішні економічні ситуації: ситуаційний прогнозний баланс;
- основні стратегічні заходи: стратегічний прогнозний баланс.

Четвертий етап методики формування прогнозних стратегічних балансів структурно включає три етапи, що дозволяє краще зрозуміти взаємозв'язок стратегічного управління і системи його інформаційного забезпечення: стратегічне планування, прогнозування; стратегічний контроль; стратегічний аналіз.

Швейцарський бухгалтер Йоганн Фрідріх Шер писав, що бухгалтерія є бездоганним суддею минулого, необхідною супутницею сьогодення і провідником у майбутнє кожного господарського підприємства [10, с. 177], що повною мірою можна віднести до інжинірингової теорії управлінського стратегічного обліку, що дозволяє за допомогою відповідного інструментарію, методів і методик здійснювати планування та прогнозування розвитку економічних процесів.

При стратегічному плануванні та прогнозуванні до уваги беруться не тільки внутрішні, а й зовнішні фактори макросередовища господарюючого суб'єкта.

Стратегічне прогнозування здатне визначити сценарії майбутнього стану сільськогосподарської організації з визначенням альтернативних варіантів і потенційних можливостей розвитку, і становить основу для вироблення економічно обґрунтованих варіантів рішень на базі прогнозних і спеціалізованих прогнозних балансів.

Процес стратегічного обліку буде ефективним лише за наявності відповідних контрольних процедур з подальшим коректуванням рішень, стратегій і планів. Організація

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

контролю за результатами реалізованих стратегій базується на застосуванні системи нульових балансів. Нульовий баланс будується на базі гіпотетичної реалізації активів і гіпотетичного задоволення зобов'язань на відповідні дати контролю з отриманням в активі вільних грошових ресурсів, а в пасиві відповідних їм джерел і визначенням основних факторів визначення власності.

Стратегічний аналіз дозволяє оцінити результати реалізації стратегії, її ефективність по відношенню до вартості сільськогосподарського підприємства, з узагальненням інформації у вигляді стратегічних відомостей і звітів, що безпосередньо використовуються при прийнятті рішень.

П'ятий етап методики формування загальноекономічних моделей і механізмів реалізації стратегій із використанням інструментів бухгалтерського інжинірингу представлений алгоритмом інтеграції відображення стратегічних процесів, факторів і операцій.

Основною особливістю інструментів облікового інжинірингу є складання проводок по агрегатах, якими можуть виступати розділи структурованого плану рахунків, бухгалтерського балансу тощо, щоб акцентувати увагу на агрегованих показниках вартості власного капіталу: чисті активи балансової та ринкової вартості, чисті пасиви у справедливій оцінці та ін. Це дозволить скоротити кількість облікових записів і розробляти автоматизовані варіанти прогнозних балансів за обраними напрямками.

Фактичні, прогнозні, експертні та інші дані в розрізі розділів структурованого плану рахунків можуть бути взяті за даними інформаційної бази фінансового обліку, головної книги, бухгалтерського балансу, бюджету та ін.

Агреговані проводки складаються за економічними агрегатами: розділи головної книги, структурованого плану рахунків, бухгалтерського балансу. Принцип укрупнених проводок був вперше розглянутий в роботі І.М. Ткача, і надалі був використаний при складанні комп'ютерних програм Г.Є. Крохічевою, І.В. Лесняком та іншими російськими дослідниками [2; 6-11].

Шостий етап методики прийняття управлінських стратегічних рішень на основі конструктивних обґрунтувань орієнтує на прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень з управління об'єктами стратегічного обліку в умовах існуючого макросередовища.

Розроблена та рекомендована методика використання інструментарію облікового інжинірингу в економічних суб'єктів включає шість етапів (об'єкти стратегічного обліку, оцінка результатів діяльності, аналітичність стратегічного обліку, процес стратегічного обліку, загальноекономічний механізм використання інструментів бухгалтерського інжинірингу, прийняття рішень) і забезпечує методологію комплексного інжинірингового управлінського обліку на засадах застосування системи прогнозних балансів.

Прогнозні баланси посилюють аналітичність облікової системи, що передбачає відображення внутрішніх і зовнішніх ринкових сегментів, напрямів стратегічної активності та інших аналітичних позицій, враховуючи особливості діяльності та стратегічні напрямки розвитку організації. Система прогнозних інжинірингових балансів забезпечує: постановку на облік факторів зовнішнього впливу; відображення альтернативності (багатоваріантності) стратегічних рішень з відповідною орієнтацією на інноваційні досягнення і філософію конструктивного мислення.

Література:

1. Богатая И.Н. Стратегический учет собственности предприятия / И.Н. Богатая. Ростов-н/Д: Феникс, 2001. - 320 с.
2. Богатая И.Н: Учетные модели оценки стоимости, фирмы / И.Н. Богатая. Ростов-н/Д: Изд-во,СКНЦ> ВШ, 2001. - 240 с.
3. Болдуев М.В. Фрактали простору та часу як об'єкти стратегічного управлінського обліку / М.В. Болдуев // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 2. – С. 105-111.
4. Бруханський Р.Ф. Облікова інформація у забезпеченні прийняття ефективних управлінських рішень стратегічного характеру / Р.Ф. Бруханський // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012 р. – Випуск 8 (34). – с. 267-270.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К: МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Лесняк В.В. Организация стратегического управленческого учета на промышленных предприятиях: теория и практика / В.В. Лесняк. Ростов-н/Д: РГСУ, 2006. - 195 с.
7. Лесняк И.В. Ситуационный анализ и контроль в коммерческих организациях: Монография / И.В. Лесняк. – Ростов-н/Д: РГСУ, 2009. - 190 с.
8. Крохичева, Г.Е. Виртуальный учет: концепция, моделирование и организация / Г.Е. Крохичева. Ростов н/Дону: РГСУ, 2004. - 311 с.
9. Курсеев, Д.В. Бухгалтерский учет агентских отношений: концепция, теория и практика / Д.В. Курсеев. М: Финансы и статистика, 2007. – 192 с.
10. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней [Текст]: Учебн. Пособие для вузов. / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
11. Ткач И.М. Управленческий учет изменений [Текст]: монография / И.М. Ткач; РГСУ.- Ростов-на-Дону: РГСУ, 2010. – 175 с.
12. Шайкан А.В. Архітектура бази даних бухгалтерського обліку з метою прийняття стратегічних управлінських рішень / А.В. Шайкан / Збірник наукових праць. Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 247 / [в 6 т.] / Том IV. - Дніпропетровськ: ДНУ.- 2005. - С. 864-873.
13. Шайкан А.В. Розвиток бухгалтерського обліку як інструментарію стратегічного управління підприємством у конкурентному середовищі / А.В. Шайкан // Незалежний аудитор. – 2012. – № 1(III). – С. 38-50.

Організація облікового процесу в банківських установах

Р.В. Сидоренко

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Основною метою створення і функціонування будь-якого комерційного банку є отримання прибутку. Ефективне функціонування, а відповідно і розмір прибутковості діяльності, комерційних банків залежить від точності і оперативності надходження інформації про фінансові результати діяльності банку, а також про стан його активів та розміри наявних зобов'язань. Лише на основі таких вихідних даних можна прийняти вірне і своєчасне управлінське рішення.

Основою для створення такої інформації є банківський бухгалтерський облік.

У відповідності до Положення НБУ «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України» бухгалтерський (фінансовий) облік в банках України - це складова системи обліку, що включає сукупність правил, методик та процедур обліку для виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про операції банку зовнішнім користувачам, а також внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень [20].

Економічні зміни, які проходять в Україні, вимагають гнучким систем управління банком. Користувачам інформації вже не достатньо традиційної інформації, яку вони можуть знайти у фінансовій звітності комерційних банків. Вони вимагають все більш якіснішої, повнішої і свіжішої інформації. Тому обліковим системам банку необхідно проводити адаптацію до цих сучасних вимог і потреб. Відповідно повинна змінюватись і система організації обліку в банках в своїй сутності – зміна функцій, завдань, методів і т.д.

У статті 3 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» зазначено, що метою ведення бухгалтерського обліку є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства [10]. Організація обліку повинна сприяти у досягненні даної мети.

На нормативному рівні визначення поняття «організація обліку» відсутнє. Лише у статті 8, вже згаданого закону, зазначається, що питання організації бухгалтерського обліку належить до компетенції його власника або уповноваженої ним особи. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку несе власник або відповідальна особа (керівник).

Не має однастайності і у поглядах науковців щодо даного поняття.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

На думку М.Ю. Карпушенко [11] організація бухгалтерського обліку – «це система впорядкованих дій зі створення системи бухгалтерського обліку, що включає складання облікових реєстрів і первинних носіїв облікової інформації, облікову політику підприємства, організацію облікового процесу».

Рациональна організація бухгалтерського обліку повинна передбачати дотримання наступних принципів:

- принцип цілісності - вимагає розглядати систему як об'єкт, як цілісне явище, якість якого не зводиться до особливостей яких-небудь окремих частин, які утворюють його. Цілісність обліку системи як об'єкта виявляється у подвійному узагальненні господарських фактів-явищ і процесів;

- принцип всебічності - передбачає облік всіх внутрішніх зв'язків і відносин системи, всіх чинників, які впливають на її функціонування;

- принцип субординації - вимагає створення ієрархії елементів і відносин за чітко встановленими критеріями. Основним критерієм побудови ієрархії елементів системи бухгалтерського обліку є адекватність організаційної і технологічної структур господарства. Наприклад, облік матеріалів здійснюють адекватно організації складського господарства: за кожною матеріально відповідальною особою, місцем зберігання матеріалів, облік витрат на виробництво - за цехами, ділянками, бригадами, продукцією;

- принцип динамічності - встановлює, що всі характеристики системи слід розглядати не як постійні, а як постійно змінні. Динамічність бухгалтерського обліку як системи обумовлена удосконаленням форм і методів його організації, розвитком форм здійснення розрахунків, системи рахунків, застосуванням нових методів обліку ресурсів, витрат на виробництво і калькуляцію собівартості продукції.

- принцип випереджаючого відображення означає постійну наявність проблем, виникнення яких обумовлене часом, а, отже, вимагає прогнозування стану системи обліку в майбутньому;

- принцип системостворюючих відносин вимагає визначення саме таких зв'язків між частинами (елементами) системи, які забезпечують її цілісність, існування і розвиток.

Н.М. Бондаренко [3], аналізуючи теоретичні основи організації обліку, будує дещо інший набір принципів організації бухгалтерського обліку. Так, він погоджується з вже зазначеними принципами цілісності, всебічності і динамічності, але до цих він додає ще два нових: пропорційності і адаптивності. І якщо тлумачення принципу пропорційності автор наводить (крім організації обліку, обліковий процес включає контроль і аналіз діяльності підприємства, тому необхідно в обліковому процесі розподілити роботу однаково, між усіма трьома складовими – це і передбачає принцип пропорційності), то чітке визначення принципу адаптивності відсутнє.

Всі підходи до визначення «організації обліку» розділив на три групи С.В. Івахненко [6]. Першу групу становлять визначення організації обліку як побудови системи обліку, другу – тлумачення поняття як функції управління, третю – ті, в яких «організація обліку» ототожнюється з управлінням обліковим персоналом.

Розглядаючи проблему створення системи організації облікового процесу М.В. Кужельний та С.О. Левицька [14] зазначають, що організація бухгалтерського обліку складається з трьох взаємопов'язаних етапів: методичного, технічного, організаційного.

На методичному етапі організації бухгалтерського обліку здійснюється вибір системи певних способів та прийомів, на яких базуються документування, інвентаризація, використання синтетичних та аналітичних рахунків, застосування методу подвійного запису, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання, бухгалтерський баланс та узагальнення даних бухгалтерського обліку на звітну дату. На цьому етапі здійснюється вибір конкретного застосування елементів методу бухгалтерського обліку.

Другий етап організації бухгалтерського обліку — технічний — вибір форми обліку, що найбільше відповідає економіко-організаційній характеристиці підприємства.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Він полягає у виборі способу обробки облікових даних, розробці переліку і форм облікових реєстрів; встановленні порядку здійснення записів в реєстрах і переносу даних в форми звітності.

Третій етап, організаційний, полягає в організації роботи облікового апарату, або іншими словами — налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві регламентується переліком документів, серед яких обов'язковими є положення про бухгалтерську службу, положення про головного бухгалтера, графіки документообігу тощо. Крім цього, документування бухгалтерського обліку передбачає посадові інструкції виконавцям.

Окрім того, дані науковці пропонують розрізняти такі поняття як «організація» і «ведення» обліку.

Організація обліку — це прерогатива засновника (керівника), ведення обліку — виключно обов'язки головного бухгалтера. За правильність застосування методології (узгодженої із засновником) та технології обліку відповідальність покладається внутрішнім нормативним актом на бухгалтерську службу. Це може передбачатись в Положенні про бухгалтерську службу підприємства, Статуті, спеціальному наказі, контракті з головним бухгалтером тощо.

Ведення обліку — це застосування бухгалтерською службою узгодженої з керівництвом підприємства методології та технології відображення в обліку фактів господарського життя та складання фінансової звітності за діючими стандартами обліку.

Щодо головного бухгалтера, то законодавство покладає на нього наступні обов'язки:

- забезпечення дотримання встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання у встановлені строки фінансової звітності;
- організація контролю за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;
- участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів;
- забезпечення перевірки стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах;
- подання в установленому порядку та у випадках, передбачених Законом України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення", інформації центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення.

До організації обліку в банках вітчизняне законодавство виставляє ряд чітких норм. Однією з них є перелік вимог щодо особи, яка призначається на посаду головного бухгалтера банку. Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» цими вимогами є:

- наявність вищої економічної освіти;
- стаж роботи в банківській системі за відповідним фахом не менш ніж 3 роки;
- бездоганна ділова репутація;
- попередній досвід керівної роботи в банках;
- наявність письмової згоди НБУ для заступлення на посаду головного бухгалтера банку.

Слід відмітити, що майже всі дослідники питання організації обліку в банках досліджують його лише з точки зору організації лише бухгалтерського обліку. Однак, у відповідності до діючих норм, система банківського обліку включає «бухгалтерський (фінансовий), управлінський та податковий облік, які ґрунтуються на єдиній

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

інформаційній базі, відрізняючись формою та періодичністю розрахунку даних».

Бухгалтерський (фінансовий) облік забезпечує своєчасне й повне відображення всіх операцій банку та надання користувачам інформації про стан активів і зобов'язань, власний капітал, результати фінансової діяльності та їх зміни. На основі даних фінансового обліку складається фінансова звітність. Зміни у фінансовому обліку не впливають на податковий облік.

Управлінський облік ведеться банком для забезпечення внутрішніх потреб в інформації, виходячи зі специфіки та особливостей діяльності й структури управління. Банки самостійно обирають метод обліку витрат та калькулювання собівартості банківських продуктів, визначають зміст внутрішньої звітності, а також строки її подання на різні рівні управління. Організація управлінського обліку має забезпечувати перевірку ідентичності інформації і розрахунків, здійснених на основі фінансового обліку. Банки можуть вибирати відповідні політику та процедури організації управлінського обліку для визначення потрібних показників діяльності банку.

Організація управлінського обліку в банку повинна базуватись на таких методологічних засадах, що забезпечують формування своєчасної, точної, деталізованої інформації корисної для прийняття управлінських рішень як при здійсненні поточної діяльності, так і діяльності, пов'язаної з майбутнім.

На відміну від бухгалтерського обліку, якому приділено багато уваги в законодавстві, управлінський облік такої регламентації не має. Лише в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» наведено визначення «внутрішньогосподарського (управлінського) обліку» – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством

Система управлінського обліку в кожному банку унікальна, оскільки враховує специфіку його діяльності, дає можливість підвищити контрольованість і керованість управління, що сприятиме досягненню поставлених цілей:

- стратегічних – оцінки ефективності стратегії управління за такими аспектами як ринкова позиція, конкурентоспроможність, прибутковість, управління ресурсами, інновації тощо;
- тактичних – удосконалення якості розпорядження ресурсами за визначеними сегментами ринку, групами клієнтів та банківськими продуктами;
- оперативних – планування, контролю, прийняття управлінських рішень як в цілому по банку, так і для окремих бізнес-одиниць або центрів відповідальності, що взаємоузгоджує їхню діяльність, спрямовану на досягнення стратегічних цілей банку [1].

Управлінський облік покликаний надати інформацію про банк із середини. Для цього потрібно побачити, як працює не просто банк у цілому, а й окремі його елементи: який вклад кожного з цих елементів у загальний результат, за рахунок чого. Тільки така інформація дасть змогу приймати дійсно ефективні, виважені управлінські рішення [24].

В рамках формування системи управлінського обліку в банках Н.М. Жидовська та Т.Д. Гром'як [4] пропонують виділити такі основні етапи:

1-й етап – впровадження системи "Управлінський облік (ISMA)" на базі облікової системи Б2, яка дозволяє одержати інформацію про доходи, прямі й непрямі витрати в розрізі центрів відповідальності, клієнтів, територіально вилучених підрозділів банку за минулий період. Для цього використовується метод прямого розподілу доходів і витрат й послідовний покроковий метод алокації непрямих витрат;

2-й етап – впровадження системи трансферних цін через облікову систему Б2;

3-й етап – розподіл прямих та непрямих витрат на продукти та сегменти клієнтів;

4-й етап – розрахунок додаткових вирахувань з фінансового результату (страхування кредитних ризиків, вартість обов'язкових резервів за депозитами, сум страхування депозитних вкладів на рівні кожного депозиту (або групи депозитних

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продуктів), вартість капіталу для кредитів, вартість страхування ліквідності банку, визначення собівартості продуктів та розрахунків їх продуктивності і т.д.);

5-й етап – впровадження системи бюджетування в розрізах показників управлінського обліку для подальшого проведення план-факт-прогноз аналізу та формування відповідної звітності.

Важливо підійти до політики управлінського обліку з позиції формування цілісної підсистеми інформаційного забезпечення потреб керівництва для оперативного реагування на зміни за напрямками діяльності. Дана підсистема управлінського обліку виконує функції своєрідного фільтра великої кількості інформації та формування такого її обсягу, що забезпечить потреби управління кожного банку. Загальна тенденція організації управлінського обліку зберігається і в банках, де відбувається процес поєднання таких важливих функцій, як планування, облік, контроль, аналіз і прийняття рішень.

Податковий облік ведеться відповідно до Податкового кодексу України і використовується для складання податкової звітності. Зміни в податковому обліку не впливають на бухгалтерський облік.

Бухгалтерський облік має забезпечувати своєчасне та повне відображення всіх банківських операцій та надання користувачам достовірної інформації про стан активів і зобов'язань, результати фінансової діяльності та їх зміни.

Банки організовують бухгалтерський облік відповідно до внутрішньої облікової політики, розробленої на підставі правил, встановлених Національним банком України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Облікова політика може формуватися на двох рівнях. Макрорівень – передбачає формування політики державних органів щодо розвитку обліку в Україні, а саме: визнання країною міжнародних бухгалтерських стандартів та впровадження їх в національну систему обліку, вирішення питань відносно рівня регламентації обліку, розробка національного плану рахунків та затвердження форм звітності, методичне та організаційне керівництво системою обліку в країні, сприяння підготовці кадрів та розвиток наукових досліджень з обліку, програма книговидання, забезпечення методичною літературою бухгалтерів-практиків. Мікрорівень – це політика конкретного підприємства зі забезпечення надійності фінансової звітності: робочий план рахунків бухгалтерського обліку, форми первинних облікових документів, порядок проведення інвентаризації активів та зобов'язань, методи оцінки активів та зобов'язань, правила документообігу і технологія обробки облікової інформації, порядок контролю за господарськими операціями, інші рішення, необхідні для організації бухгалтерського обліку [19].

Положення про облікову політику банку затверджується правлінням (радою директорів) банку. Облікова політика банку доводиться до відома всіх відокремлених підрозділів банку.

Банки самостійно обирають систему та підсистеми бухгалтерського обліку, виходячи з потреб управління банком, обсягу операцій і кількості працюючих. Будь-яка система обліку повинна забезпечити:

- дотримання принципів бухгалтерського обліку;
- єдину методологічну основу;
- взаємозв'язок даних синтетичного і аналітичного обліку;
- хронологічне та систематичне відображення всіх операцій банку в регістрах бухгалтерського обліку на підставі первинних документів;
- накопичення і систематизацію даних обліку в розрізі показників, необхідних для управління банком, а також складання звітності.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Банк самостійно визначає свою облікову політику, розробляє систему і форми управлінського обліку, внутрішньої звітності і контролю операцій, визначає права працівників на підписування документів, затверджує правила документообороту і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку.

На думку І.П. Приходько та Г.Є. Павлової [22] облікову політику доцільно формувати за такими етапами:

- 1) організаційний – створення відповідного виконавчого органу та закріплення за його фахівцями обов'язків і повноважень;
- 2) підготовчий – визначення стратегічних і тактичних напрямів господарської діяльності і об'єктів обліку;
- 3) етап вивчення зовнішніх умов господарювання;
- 4) етап вибору елементів облікової політики, розробка порядку інформаційного забезпечення процесу формування облікової політики;
- 5) підсумковий – затвердження базисного та складання поточного розпорядчого документів про облікову політику, її впровадження та контроль за дотриманням.

На підставі принципу послідовності облікова політика банку має передбачити постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики. Облікова політика може змінюватись тільки, якщо зміна:

- вимагається нормативно-правовими актами Національного банку України, прийнятими відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності або міжнародними стандартами фінансової звітності;
- приводить до того, що фінансові звіти надають достовірну та доречнішу інформацію про вплив операцій, інших подій або умов на фінансовий стан, фінансові результати діяльності або грошові потоки банку.

Банки висвітлюють обрану ними облікову політику шляхом опису:

- принципів обліку статей звітності;
- методів оцінки окремих статей звітності;
- фактів, що стосуються змін в обліковій політиці.

Будь-які зміни в обліковій політиці, що мають суттєвий вплив на показники звітного або майбутніх періодів, повинні бути описані з зазначенням їх причин і змін у відповідних статтях.

Г.І. Спаяк [25] зазначає, що сьогодні облікова політика є значимою складовою системи управління банку, що підпорядкована цілям його діяльності. Оптимізація структури Положення про облікову політику банківської установи, шляхом виокремлення її організаційного, методологічного та технічного аспектів, дасть змогу установі банку вирішити одночасно дві важливі проблеми: розкрити усі ключові аспекти облікової політики в одному документі, систематизувати і впорядкувати їх та чітко розмежувати права і обов'язки окремих учасників облікового процесу. При цьому необхідно в процесі формування облікової політики банку врахувати вплив низки зовнішніх чинників, зокрема, стану і тенденцій розвитку вітчизняного та світового фінансових ринків.

З 2012 року українські банки зобов'язані вести облік і складати фінансову звітність у відповідності до вимог МСФЗ (хоча перехід на міжнародні стандарти розпочався ще з 1 січня 1998 року).

Запровадження МСФЗ у банківському секторі економіки було викликано:

- необхідністю входження банківського сектору України до світової економічної спільноти;
- зростанням уваги потенційних інвесторів до фінансового ринку України;
- потребою користувачів фінансової звітності банків в отриманні достовірної, повної інформації про їх фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- необхідністю підвищення ефективності управління банком;
- становленням нагляду за банками і розробленням регулятивних вимог;
- створенням передумов для організації внутрішнього і зовнішнього аудиту за міжнародними стандартами.

Наявність відмінностей між вимогами нормативно-правових актів НБУ та МСФЗ в частині формування резервів під кредитні ризики були зумовлені як регуляторними вимогами, так і положеннями податкового законодавства.

Передумовою внесення змін до нормативно-правових документів НБУ з бухгалтерського обліку щодо застосування МСФЗ стала необхідність врегулювання невідповідностей бухгалтерського обліку вимогам МСФЗ в частині:

- формування резервів за фінансовими активами та наданими фінансовими зобов'язаннями (фінансові гарантії, авалі, акредитиви тощо);
- операцій з акціонерами банку;
- відновлення раніше списаних за рахунок спеціальних резервів кредитів.

Результати проведеної реформи можна розділити на три категорії: економічні, технологічні і соціальні.

До економічних слід віднести:

- створення інформаційної інфраструктури, необхідної для ефективного управління банком;
- формування фінансової звітності, зрозумілої та доступної для зовнішнього користувача;
- сприяння залученню іноземних інвестицій (завдяки відкритості та зрозумілості звітності, що розкриває фінансовий стан та результати діяльності банківських установ);
- становлення та активізації фінансових ринків, упровадження нових фінансових інструментів в Україні;
- створення регуляторного інструментарію для нагляду за банками;
- формування системи обліку, яка органічно поєднує в собі три облікові підсистеми: бухгалтерську, управлінську та податкову;
- розвитку внутрішнього банківського контролю та створення системи управління ризиками

Технологічними позитивами впроваджених змін є:

- активний, конкурентний розвиток інформаційних технологій;
- упровадження програмних продуктів, орієнтованих на забезпечення обліку широкого спектру фінансових інструментів та обчислення складних економічних категорій;
- створенню як облікових, так і складних аналітичних підсистем;
- формуванню єдиної інформаційної бази для розрахунку різноманітних економічних показників та нормативів.

Соціальними результатами називають:

- глибоке розуміння суті операцій для прийняття виважених економічних рішень;
- зростання професійного рівня працівників сфери бухгалтерського обліку та звітності;
- становлення і розвиток ризик-менеджменту в банках, внутрішнього аудиту тощо.

Головними проблемами, щодо застосування норм МСФЗ в банківському секторі України на сьогоднішній день, є:

1. Відсутність в Україні відповідної ринкової інфраструктури.
2. Неузгодженість та часті зміни окремих законодавчих норм.
3. Відсутність статистичних даних для використання їх у процесі оцінки.
4. Розбіжності між вимогами міжнародних органів.
5. Розбіжності між вимогами щодо визнання активів, їх оцінок з метою

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

бухгалтерського обліку та оподаткування.

6. Обмеженість доступу до інформації щодо вимог МСФЗ, тлумачень та останніх змін до них.

7. Повільне реформування системи освіти та підвищення рівня кваліфікації практикуючих бухгалтерів, представників інших професій, які працюють з економічною інформацією (юристів, аналітиків, ризик-менеджерів, розробників програмних продуктів тощо).

Гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності України з міжнародними стандартами сприяє уточненню чинних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України. Для створення належного забезпечення гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності з міжнародними стандартами необхідна розробка системи заходів щодо поліпшення правових засад регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності; визначення нових методичних підходів до бухгалтерського обліку і фінансової звітності; удосконалення організаційних аспектів регулювання бухгалтерського обліку та звітності.

Література:

1. Бартош О.М. Управлінський облік, як основа ефективної системи управління банком / О.М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 1 (13). – С. 36-42.
2. Бойчук А.А. Актуальні проблеми облікової політики підприємств / А.А. Бойчук, В.О. Бойчук // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. – № 3. – С. 189-192.
3. Бондаренко Н.М. Теоретичні основи організації обліку на підприємстві / Н.М. Бондаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4. – С. 10-14.
4. Жидовська Н.М. Формування управлінського обліку в системі ефективного управління процесами банку / Н.М. Жидовська, Т.Д. Гром'як // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 316-319.
5. Житний П. Визначення впливу зовнішніх чинників на формування облікової політики / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 2. – С. 19-25.
6. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи [наук. вид.] / С.В. Івахненко. – Житомир: АСА, 2011. – 416 с.
7. Ілляшенко К. В. Особливості складання банківської звітності в умовах трансформації економіки / К. В. Ілляшенко // «Економічні науки». – Вип. 7(25). – Ч. 4. – 2010. – С. 45-50.
8. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
11. Карпушенко М.Ю. Організація обліку: навч. посібник (для студентів економічних спеціальностей, які навчаються за спеціальністю «Облік і аудит») / М.Ю. Карпушенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 241 с.
12. Карп'як Я. С. Організація обліку: навч. посіб. / Я.С. Карп'як, В.І. Воськало, В.С. Мохняк / Національний ун-т «Львівська політехніка». – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2014. – 366 с.
13. Козьменко С.М. Маркетинг банківських інновацій. / С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва, С.В. Леонов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 13-28.
14. Кужельний М.В. Організація обліку: Підручник / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352с.
15. Литвин Н.Б. Фінансовий облік у банках (у контексті МСФЗ): підручник / Н.Б. Литвин. – К.: «Хай&Тек Прес», 2010. – 608 с.
16. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>.
17. Нестеренко Ж.К. Вплив управлінського обліку на підвищення якості аналізу банківської діяльності / Ж.К. Нестеренко, Н.С. Сівець // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2010. – № 37. – С. 75-83.
18. Облік і звітність за міжнародними стандартами: навч. посіб. / О. В. Небильцова, Р. С. Корщикова, Л. І. Лук'яненко, В. В. Ходзицька. – К.: КНЕУ, 2011. – 453 с.
19. Облікова політика: навч. посіб. / [Савченко В.М., Пальчук О.В., Саловська Л.В. та ін.]; за ред. Г.М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.
20. Положення НБУ «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України» від 30.12.1998р. № 566 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0056-99>.
21. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затверджені Постановою правління НБУ від 18.06.2003 № 255 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03>.
22. Приходько І.П. Основні принципи формування облікової політики / Павлова Г.Є., Приходько І.П. // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 177-181.
23. Прокопенко В. Іміграція в МСФЗ: нова хвиля / В. Прокопенко // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 56. – С. 17-19

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

24. Система управлінської інформації в банку: монографія / кол. авт.; за ред. Р.А.Слав'юка. — К.: УБС НБУ, 2011 — 459 с.
25. Сп'як Г.І. Облікова політика в управлінні банком / Г.І. Сп'як // Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». — 2011. — № 17. — С. 392-397.
26. Фінансове планування та прогнозування діяльності банків: монографія / за ред. О. В. Васюренка. — К.: УБС НБУ, 2009. — 323 с.

Галузеві аспекти методології обліку витрат

Н.В. Тлущевич

Луцький національний технічний університет

Первинною ланкою в структурі національної економіки України є підприємство - простий осередок громадського розподілу праці по виробництву і реалізації продукції або послуги. Підприємства, що випускають однорідну продукцію або схожу по технологічному процесу, об'єднуються в галузі (гірничодобувна, оброблювальна, харчова промисловість, авіабудування тощо).

Виділяють три аспекти структури господарського комплексу України - галузеву, функціональну і територіальну структуру.

Галузева структура господарства безпосередньо відображає процес громадського розвитку праці, вказуючи на функціональні відмінності між галузями. На її основі робиться аналіз міжгалузевих пропорцій і зв'язків, зіставляються показники економічної ефективності виробництва. Вона служить цілями управління економікою. Галузі економіки відрізняються роллю в задоволенні громадських потреб в матеріальних і духовних благах в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання, матеріальних благ і виконанні різних послуг.

Так, залежно від їх ролі в господарському комплексі виділяють виробничі і невиробничі сфери. До виробничої сфери відносять ті галузеві види діяльності, які:

- 1) створюють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво). До промисловості України відносять найбільші галузі: електроенергетика, паливна промисловість, чорна металургія, кольорова металургія, хімічна і нафтохімічна, машинобудування і металообробка, лісова, деревообробна і целюлозно-паперова, промисловість будівельних матеріалів, легка, харчова, мікробіологічна, поліграфічна;
- 2) доставляють створені матеріальні блага споживачам (транспорт і зв'язок по обслуговуванню матеріального виробництва);
- 3) зв'язні з продовженням процесу виробництва у сфері обороту (торгівля, матеріально-технічне постачання, заготівля, громадське харчування).

Невиробнича сфера - сукупність галузей економіки, які здійснюють функції надання послуг нематеріального характеру суспільству. До неї відносять:

- 1) галузі, що безпосередньо надають послуги, житлово-комунальне господарство і побутове обслуговування населення;
- 2) галузі соціального обслуговування - освіта, охорона здоров'я, культура, наука і наукове обслуговування;
- 3) галузі органів управління і оборони;
- 4) галузі, що включають кредитування, фінанси, страхування.

Усі галузі національної економіки функціонують в тісній взаємодії між собою [4].

Облік у галузях економіки України має певні особливості, які в першу чергу пов'язані із технологією виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. Галузева специфіка визначає структуру і зміст статей витрат. В межах однієї галузі займаються виробництвом різноманітних видів продукції (робіт, послуг), облік яких має свої особливості. Тому, галузеві особливості визначають класифікацію витрат, методи обліку і калькулювання собівартості продукції, період розрахунку калькуляцій, елементи аналізу, планування, і тим самим, впливають на організацію поточного та стратегічного

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

обліку. У той же час, вони впливають і на структуру виробничих витрат, методи оперативного економічного аналізу та контролю, що потребує проведення особливих заходів щодо покращання якісних показників роботи економічних суб'єктів, дотримання суворого контролю на всіх ділянках виробництва та рівнях управління.

Загальним для галузей економіки є поділ витрат за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна) та елементами витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати). Відмінним є склад виробничих витрат, порядок формування собівартості продукції (робіт, послуг), методи обліку витрат і калькулювання собівартості, об'єкти обліку і калькулювання, калькуляційні одиниці, особливості розподілу загальновиробничих витрат.

Загальноприйнятими методами обліку витрат є:

1) Позамовний - прямі витрати обліковуються окремо за кожним виробничим замовленням. Непрямі включаються до собівартості замовлення методом розподілу. Об'єктами обліку витрат і калькулювання є окремі виробничі замовлення. Фактичну собівартість замовлення визначають після його виконання. До моменту виконання замовлення всі виробничі витрати обліковуються на рахунок 23 «Виробництво». Для кожного замовлення відкривається окремий аналітичний рахунок. Різновидом обліку витрат за замовленням є облік витрат за контрактом. Різниця полягає у тому, що контракт укладається на продукцію, роботи, послуги, які мають досить великий період виготовлення (будівельна галузь). Документами обліку є картка виконання замовлення або заявка на виконання замовлення, де вказується: назва замовлення, період виконання, всі виробничі витрати, собівартість замовлення;

2) Попроцесний (попередільний) - прямі витрати відображаються в обліку не за видами продукції, а за процесами (переділами, стадіями, етапами тощо), які визначені технологією виробництва. Собівартість готового виробу визначається після обліку витрат на останньому переділі та виходу продукції.

Передільний метод поділяється на:

- Безнапівфабрикатний, при якому визначається собівартість готової продукції, а напівфабрикати споживаються лише у власному виробництві;
- напівфабрикатний, якщо вкінці кожного переділу визначається собівартість напівфабрикату, який може як споживатися у власному виробництві, так і реалізовуватись на сторону.

Різновидом попередільного методу є: однопредільний метод або простий, який застосовується при виробництві одного виду продукції або декількох однорідних видів; багатопредільний – декілька переділів виробництва.

Непрямі витрати включають до собівартості методом розподілу. До собівартості напівфабрикатів включаються лише ті непрямі витрати, які виникли у відповідних переділах. До собівартості готового виробу включаються усі непрямі витрати якщо вони ще не включені у собівартість напівфабрикатів. Для обліку витрат у переділах можуть застосовуватися аналітичні рахунки до рахунку 23 «Виробництво».

3) Нормативний - передбачає визначення нормативів і нормативної собівартості продукції до початку звітної періоду, яка береться за основу при визначенні фактичної собівартості. Норми та нормативи витрат визначаються галузевими рекомендаціями і коригуються підприємствами. Поточний облік прямих витрат ведеться за встановленими нормативами. Фактична собівартість визначається, як сума нормативної собівартості на початок періоду та відхилення від неї, протягом звітної періоду (перевитрати або економія). Нормативний метод можуть застосовувати одночасно з позамовним або попередільним.

Виділяють методи калькулювання, які залежать від технології виготовлення продукції:

- 1) спосіб нагромадження або сумування витрат - собівартість калькуляційної

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

одиниці визначається сумуванням витрат за частинами продукції або продукцією в цілому та діленням на обсяг (застосовуються підприємствами, що займаються виробництвом значного асортименту продукції);

2) спосіб розподілу витрат – витрати розподіляють окремо між отриманою продукцією пропорційно до відповідних коефіцієнтів, якими можуть бути норми виходу окремих продуктів з одиниці сировини, сукупність споживчих або інших якостей продукції тощо;

3) спосіб виключення витрат застосовується, якщо одночасно з основною продукцією отримують супутню та побічну. Вартість побічної продукції не калькулюється, а визначається за нормативами витрат і віднімається від загальної суми витрат. Вартість супутньої продукції калькулюється до рівня фактичної і віднімається від загальної суми витрат. Витрати, які залишаються після врахування вартості побічної та супутньої продукції становлять собівартість основної продукції;

4) спосіб прямого розрахунку, при якому собівартість калькуляційної одиниці є діленням суми витрат на обсяг одиниць (застосовується при виробництві одного виду продукції);

5) коефіцієнтний – застосовується у комплексних виробництвах при розподілі спільних витрат для визначення собівартості окремих виробів.

Галузева методика обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) визначена методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) [1].

Розглянемо особливості обліку витрат у окремих галузях економіки.

Сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку економіки України і, перш за все, у забезпеченні населення продуктами харчування. Облік на сільськогосподарських підприємствах характеризується особливостями технології вирощування біологічних активів рослинництва і тваринництва, що є основою саме цієї галузі економіки.

У цілому на методологію обліку витрат, а отже і на формування собівартості сільськогосподарської продукції впливають фактори, які зумовлені особливостями технології вирощування біологічних активів та сільськогосподарської продукції (рис. 1.).

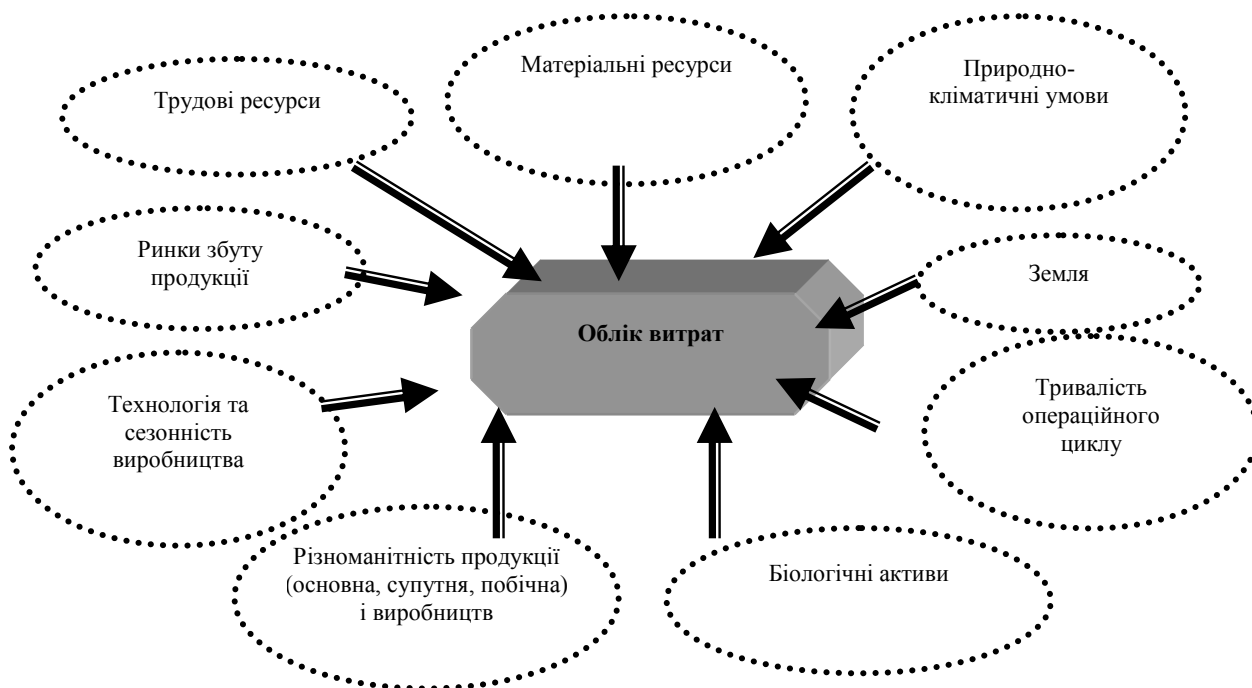


Рис. 1. Фактори, що впливають на облік витрат в сільському господарстві [5].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Першочергова відмінність процесу виробництва сільськогосподарської продукції полягає у використанні землі як основного засобу виробництва. При відповідному використанні вона не тільки не виснажується, але й набуває нових властивостей, підвищує свою віддачу як виробнича сила. Періодичне підвищення родючості ґрунту вимагає додаткових витрат для його обробітку і підживлення, що потребує відповідного відображення в обліку та отримання відповідної вигоди у вигляді збільшення обсягів виробництва.

Виробничий процес в сільському господарстві пов'язаний із застосуванням робочої сили та техніки. Ефективність їх використання залежить в першу чергу від природних факторів, оскільки роботи, як правило, виконуються на відкритому повітрі. Тому саме погода впливає на обсяги виробництва продукції, полегшує чи ускладнює виконувати роботи. Це, у свою чергу, призводить до зміни технології виробництва за нормами витрат, часом, і в подальшому впливає на планування обсягів виробництва та реалізації продукції. Отже, в сільському господарстві діє правило, що при однакових витратах вихід продукції стає різним і він не прямо залежить від витрат на її виробництво, що, відповідно, змінює собівартість і ціну продукції.

Сезонність сільськогосподарського виробництва зумовлює нерівномірне використання технічних засобів та робочої сили протягом календарного року. Так, витрати періодично накопичуються на рахунках обліку протягом року, а розподіл їх на об'єкти обліку та розрахунок фактичної собівартості біологічних активів і продукції здійснюється наприкінці звітного періоду (року).

Разом з тим, процес виробництва сільськогосподарської продукції в першу чергу пов'язаний з природним процесом біологічних перетворень, адже окрім продукції господарства займаються вирощуванням біологічних активів – рослин та тварин. Тому дія економічних законів у сільському господарстві пов'язана з дією біологічних законів, які є основою розвитку живих організмів.

Види і порядок вирощування біологічних активів та сільськогосподарської продукції є визначальними при розрахунку їх собівартості, що потребує специфічних методів і прийомів, що і повинен забезпечити облік витрат.

У господарстві в процесі виробництва за рахунок власних сил і засобів відтворюється значна частина необхідних їм засобів виробництва. Одержана сільськогосподарськими підприємствами продукція може використовуватися для посіву і як корми при вирощуванні окремої продукції тваринництва, а частина вирощених біологічних активів тваринництва та рослинництва зараховується до складу довгострокових біологічних активів (робоча і продуктивна худоба, багаторічні насадження). Тому, частина власної продукції залишається на підприємстві у вигляді сировини для потреб виробництва іншої продукції і через свою вартість переноситься на вартість іншої продукції, що зумовлює значну специфіку обліку витрат і калькулювання (рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого). Крім того, від одного виду біологічного активу можуть отримувати додаткові біологічні активи та декілька видів сільськогосподарської продукції (ВРХ молочного напрямку), що потребує відповідного розмежування витрат та розрахунку собівартості.

Сільськогосподарське виробництво характеризується нерівномірним виходом усієї продукції протягом року при рівномірних витратах. Так, в окремі періоди часу по різних видах продукції (літній та зимовий) витрати на виробництво більші, а готової продукції оприбутковується менше. Тому, по одних видах біологічних активів необхідно щомісяця визначати собівартість 1ц продукції (приріст тварин, молоко тощо), а по інших - витрати на одну голову (приплід). Крім того, деяка готова продукція рослинництва і тваринництва отримується одноразово в період дозрівання рослин і тварин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку виходу продукції, контролю за її збереженням, переробкою та реалізацією. Разом з тим, для сільськогосподарської продукції та біологічних активів

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

характерні різні калькуляційні одиниці, що потребує відповідного формування й розподілу витрат.

Тривалість виробничих циклів, що залежать від періоду трансформації біологічних активів, визначає необхідність розмежування витрат за ними, які не збігаються з календарним періодом - витрати попередніх років під врожай поточного року, витрати поточного року під урожай майбутніх років, вихід продукції щоденно, один раз в рік або у встановлені проміжки часу.

Отже, багатогалузевий характер сільськогосподарської діяльності, наявність основних і допоміжних виробництв, біологічних активів, різноманітної продукції та сировини і матеріалів власної переробки зумовлюють таку побудову обліку, за якого витрати повинні обліковуватися за галузями виробництва, а всередині них за групами і видами культур і тварин, допоміжними, промисловими, переробними та іншими видами виробництв.

Крім специфічних властивостей сільського господарства на методологію обліку витрат впливають і інші фактори, такі як наявність кваліфікованих працівників на всіх рівнях управління та умови реалізації продукції, яка є нерівномірною тощо.

У той же час, технологічні особливості виробництва в сільському господарстві вимагають разом із застосуванням типових форм первинних і зведених документів застосування спеціальних – “Акт витрачання насіння та посівного матеріалу”, “Акт про використання мінеральних, органічних та бактеріальних добрив, отрутохімikatів та гербіцидів”, “Акт на сортування і сушіння продукції рослинництва”, “Акт на приймання грубих і соковитих, пасовищних і інших кормів”, “Акт на переробку продукції”, “Книга обліку руху тварин і птиці”, “Звіт про рух тварин і птиці на фермі”, “Акт на оприбуткування приплоду тварин, переведення з групи в групу”, “Реєстри відправки зерна з поля та іншої продукції”, “Журнали обліку надоїв молока”, “Щоденник надходження сільськогосподарської продукції”, “Відомість зважування тварин”, “Книга обліку витрат і виходу сільськогосподарської продукції”, Виробничі звіти, Журнали-ордери тощо, для належного заповнення яких необхідні відповідне інформаційне забезпечення та кваліфіковані спеціалісти на всіх рівнях управління.

Відмінною в сільському господарстві є методика розрахунку собівартості продукції, робіт та послуг:

- готова продукція, роботи та послуги протягом року обліковуються за плановою собівартістю;

- фактична собівартість визначається в кінці року незалежно від того в який період року готова продукція отримувалася, різниця між фактичною і плановою собівартістю корегується калькуляційною різницею.

Непрямі витрати накопичуються протягом року, але розподіляються по його завершенні на рахунки основного виробництва. Відмінним в сільському господарстві є і розподіл виробничих непрямих витрат (загальновиробничих). Зокрема, вони відображаються в обліку протягом року, а розподіляються лише в кінці року при визначенні фактичної собівартості. Базою розподілу загальновиробничих витрат є сума прямих витрат, понесених на виробництво за мінусом вартості насіння (в рослинництві) і кормів (в тваринництві).

Особливо важливе значення при вирощуванні в сільському господарстві рослин і тварин мають насіння, корми (звичайні або концентровані), засоби захисту рослин та тварин, від своєчасного використання яких залежить продовження виробничого циклу та результат виробництва.

Витрати на виробництво продукції рослинництва, тваринництва та інших виробництв у сільському господарстві формують за об'єктами обліку, планування й визначення собівартості продукції (рослинництво – групи культур, витрати під урожай майбутнього року, витрати, що підлягають розподілу між кількома культурами чи видами

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

робіт: на зрошення та осушення земель, догляд за полезахисними лісовими смугами тощо; тваринництво – види тварин, вікові групи тварин; допоміжні виробництва – види виробництва), а також за центрами відповідальності (підрозділами підприємства). За цими об'єктами витрат відкривають рахунки аналітичного обліку сільськогосподарського виробництва.

Об'єктами калькуляції є конкретні види продукції, робіт та послуг.

Калькуляційними одиницями є: 1 центнер, 1 тонна, 1 тисяча штук одержаної продукції, 1 гектар виконаних робіт, 1 центнер приросту живої маси, 1 центнер одержаної продукції, 1 голова приплоду, тощо.

Фактична собівартість продукції (робіт та послуг) в сільськогосподарських підприємствах розраховується в цілому за рік, крім продукції (робіт, послуг) допоміжних виробництв, фактична собівартість яких визначається щомісяця.

Торгівельна діяльність є самостійною діяльністю юридичних та фізичних осіб щодо здійснення операцій купівлі-продажу товарів споживчого призначення з метою отримання прибутків.

Є два види торгівлі:

1. Оптова – це торгівельна діяльність з придбання та реалізації товарів великими партіями підприємствам роздрібною торгівлі, та іншим суб'єктам підприємницької діяльності.

2. Роздрібна – це торгівельна діяльність з продажу товарів поштучно та дрібним оптом безпосередньо громадянам та іншим споживачам переважно із розрахунком готівкою.

Оптові підприємства для відшкодування витрат обігу та отримання прибутку встановлюють оптову націнку на купівельну або відпускну вартість товарів придбаних у постачальника.

Підприємства роздрібною торгівлі та інші суб'єкти роздрібною діяльності встановлюють вільні ціни на товари, що реалізують на підставі оптових цін і торгівельної націнки призначеної для покриття власних витрат обігу та отримання прибутку.

До галузевих особливостей торгівлі, які впливають на облік витрат відносяться:

1) На відміну від виробництва у торгівлі нічого не виробляють. Надана послуга не має кількісних характеристик, тому у торгівлі відсутній процес визначення фактичної собівартості. Витрати не поділяють на прямі і непрямі, основні і накладні. Відсутній облік готової продукції, виробничих і загальновиробничих витрат.

2) Значна номенклатура товарів у роздрібній торгівлі впливає на бухгалтерський облік який ведуть лише у вартісному вираженні за цінами реалізації.

3) Витрати торгівельних підприємств є витратами обігу, що не включаються до вартості товарів, а належать до витрат звітного періоду. Вони обліковуються на відповідних рахунках дев'ятого класу та списуються на фінансовий результат.

Облік товарних запасів здійснюють за двома показниками:

1) Кількісно – вартісний облік наявності та руху товарів за купівельними цінами та кожною назвою товарів.

2) Облік загальних транспортно-заготівельних витрат, що відносяться на весь обсяг товарних запасів або розподіляються за їх окремими групами.

Витрати торгівельної діяльності пов'язані з просуванням товару від виробника до споживача поділяються на:

1) Витрати на придбання товарів

2) Витрати на управління підприємством

3) Витрати на реалізацію товарів

Крім того, витрати поділяються за галузями діяльності (оптова, посередницька, роздрібна тощо) та за видами.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Склад статей витрат торгівельного підприємства визначається самостійно, виходячи з потреб отримання інформації або потреб користувачів.

Особливої уваги в торгівлі потребують витрати на зберігання, сортування, обробку, упаковку і передпродажну підготовку товарів, витрати на рекламу, втрати товарів у межах норм природного убутку під час перевезень, зберігання і реалізації товарів, витрати на тару. Крім того, важливим і необхідним є облік і контроль витрат, пов'язаних із псуванням товарів (неякісні і небезпечні товари), результатів інвентаризації товарів.

При оприбуткуванні товарів у роздрібній торгівлі встановлюють відсоток торгівельної націнки, облік якої ведуть на субрахунок 285 «Торгова націнка». В кінці звітного періоду здійснюється розрахунок по розподілу торгівельної націнки між реалізованими та нереалізованими товарами.

Основу виробничої бази автотранспортних підприємств (далі – АТП) становлять: вантажні автомобілі, легкові автомобілі, спеціальні автомобілі, автобуси, причепа й напівпричепа тощо.

Автотранспортні засоби зазвичай належать до окремої групи основних засобів, що зумовлює відповідну організацію їхнього обліку. При цьому одиницею обліку є об'єкт основних засобів із необхідними предметами комплектації: окремі агрегати (шасі, кузов, двигун), авто шини, акумулятор, комплект інструментів тощо. Поряд з цим здійснюють облік рухомого складу за окремими моделями автотранспорту. Всі об'єкти підлягають реєстрації в органах ДАІ та нумерації інвентарними номерами під час передання їх в експлуатацію.

Система технічного обслуговування й ремонту автотранспортних засобів передбачає: технічне обслуговування їх у період обкатки, щоденне обслуговування, періодичне технічне обслуговування, сезонне технічне обслуговування, технічне обслуговування під час консервації, поточний ремонт, капітальний ремонт, технічне обслуговування й ремонт автотранспортних засобів на лінії.

Ремонт - комплекс операцій із відновлення справності або працездатності, відновлення ресурсу автомобіля або складових його частин.

Технічне обслуговування автомобілів – операція або комплекс операцій із підтримання працездатності або справності автотранспортного засобу в період його використання за призначенням, зберігання і транспортування.

Поточний ремонт виконують для забезпечення або відновлення працездатності автомобіля.

Капітальний ремонт виконують для відновлення працездатності й цілкового відновлення ресурсу автомобіля із заміною або відновленням будь-яких частин, зокрема і базових.

Для обліку виробничих витрат на автотранспортних підприємствах, на підставі чинних технічних нормативів, розробляють перелік операцій, що належать до технічного обслуговування, поточного ремонту, капітального ремонту без поліпшення об'єкта, капітального ремонту із поліпшенням об'єкта – модернізацію автотранспортних засобів.

Витрати операційної діяльності АТП складаються з виробничої собівартості перевезень, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Витрати групують за видами перевезень, статтями калькуляції й окремими елементами витрат.

Собівартість автотранспортних послуг формується залежно від технологічного процесу перевезень (робіт, послуг), їхньої якості й надійності, проведенні всіх видів ремонту, технічного огляду й обслуговування тощо.

Значну частину витрат на АТП займають:

- матеріальні витрати - паливо, запасні частини і комплектувальні вироби, мастила, матеріали, шини, енергія, інші виробничі запаси;
- амортизаційні витрати - амортизаційні відрахування, нараховані згідно із

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

порядком, нормами й умовами, встановленими чинним законодавством за усіма видами автомобілів та іншими об'єктами щодо утримання автотранспортних засобів;

- витрати на всі види ремонту, технічний огляд і технічне обслуговування рухомого складу.

Крім того, основну частину витрат АТП становлять паливно-мастильні матеріали (нафтопродукти). Фактичні витрати палива співставляють з нормативними та визначають їх економію або перевитрати. Списання палива з водія здійснюють з врахуванням чинних норм, які встановлюються з врахуванням:

- базової норми на пробіг автомобіля (100 км);
- на поїздку з вантажем;
- на пробіг у разі виконання спецзамовлення;
- на роботу спеціального обладнання;
- на роботу незалежного обігрівача;
- період експлуатації автомобіля (зимовий, літній, місцевість (гірська));
- вид палива;
- термін експлуатації автотранспортного засобу.

До виробничої собівартості перевезень включають: прямі матеріальні витрати: прямі витрати на оплату праці; автомобільні шини; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.

До прямих матеріальних витрат включають вартість усіх видів паливно-мастильних та інших матеріалів (включно із транспортно-заготівельними витратами), використані як безпосередньо на виконання перевезень (робіт, послуг), так і на технологічні операції у процесі підготовки рухомого складу до експлуатації. Вартість паливно-мастильних та інших експлуатаційних матеріалів, витрачених на здійснення певних видів перевезень, включають до їхньої собівартості за прямою ознакою.

До витрат на автомобільні шини включають відрахування до резерву на відновлення і ремонт автомобільних шин, які розраховують згідно із нормами на 100 км пробігу; а також витрати, пов'язані з встановленням автомобільних шин на колеса, вартість матеріалів, витрачених водіями на ремонт автомобільних шин на шляху сполучення.

Фактичну суму загальновиробничих витрат транспортних підприємств щомісячно розподіляють між:

- основним виробництвом із подальшим розподілом між видами перевезень;
- допоміжним виробництвом у частині робіт, призначених для потреб власного капітального будівництва, непромислових господарств, а також для реалізації;
- обслуговуючими виробництвами.

Наприкінці місяця загальновиробничі витрати після розподілу в повному обсязі списують на собівартість виконаних автотранспортних робіт.

Обчислення собівартості транспортної продукції не вимагає застосування складних методів, оскільки ця продукція має масовий характер, проводиться простим способом і не має залишків незавершеного виробництва на кінець звітного періоду. Облік витрат на автомобільні перевезення і послуги можна здійснювати простим методом (загалом за транспортним процесом, без розподілу на окремі фази), позамовним методом, нормативним методом.

Об'єктом обліку й калькулювання є окремі види перевезень (робіт, послуг) – замовлення, а калькуляційними одиницями – відповідні одиниці їх вимірювання:

- для вантажних автомобілів, що працюють відрядно за тарифом за 1 тону перевезеного вантажу -10 тонно/кілометрів;
- для вантажних автомобілів, що працюють за погодинним тарифом – 10 автомобіле - годин;
- для автобусного парку – 10 пасажиро/кілометрів;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- для легкових і спеціальних автомобілів – 10 автомобілезмін;
- для вантажних і легкових автомобілів-таксі – 10 платних кілометрів.

Будівництво – спорудження нового об'єкта; реконструкція, розширення, добудова, реставрація і ремонт об'єктів; виконання монтажних робіт.

Об'єкт будівництва – сукупність будівель і споруд або окремі будівлі й споруди, будівництво яких здійснюється за єдиним проектом.

Виробничий процес у будівництві відбувається на нерухомих об'єктах за рухливого характеру роботи працівників, будівельних машин і механізмів. Процес будівництва є довготривалим, що в обліку відображено поступовим нагромадженням витрат за об'єктами через незавершене будівництво до здачі об'єкта замовникові.

Замовник (забудовник) веде будівництво господарським способом (власними силами) або підрядним способом (роботи виконує спеціалізована будівельна організація).

Підрядник – юридична особа, яка укладає будівельний контракт, виконує передбачені будівельним контрактом роботи і передає їх замовнику.

Облік будівництва ґрунтується на тих самих принципах, що й облік виробництва продукції. За характером будівництво можна віднести до типу виробництва, в якому застосовують позамовний метод обліку витрат.

Єдині методологічні засади формування собівартості будівельно-монтажних робіт можуть застосовуватися з метою планування, бухгалтерського обліку й калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт як будівельними підприємствами та їх структурними підрозділами, так і структурними підрозділами підприємств і організацій, які належать до інших видів економічної діяльності, що виконують загальнобудівельні, спеціальні, монтажні, пусконаладжувальні та ремонтно-будівельні роботи під час спорудження нових об'єктів, розширення, реконструкції й технічного переоснащення підприємств, ремонту будівель і споруд, реставрації пам'яток архітектури.

Забудовник і підрядник укладають будівельний контракт (угоду) про будівництво. За будівельним контрактом на будівництво підрядник зобов'язується власними силами та коштами побудувати й у встановлений термін здати замовникові передбачений планом об'єкт відповідно до затвердженої проектно-кошторисної документації.

Розрізняють два види організації обліку витрат за контрактами:

- контракт із фіксованою ціною – підрядник погоджується на фіксовану ціну;
- контракти із приєднанням витрат – підрядникові відшкодовують витрати.

До методів обліку витрат за контрактами, які використовують підрядники належать „метод виконання відсотка робіт” і „метод виконання контракту”. За використання „методу виконання відсотка робіт” дохід відображають по мірі виконання контракту. Витрати на відповідній стадії виконання порівнюють із доходами і відображають у Звіті про результати виконаної роботи. За „методу виконання контракту” витрати й одержані авансові надходження від замовників нагромаджують у процесі виконання контракту, але дохід не відображають доти, доки роботи за контрактом не завершені.

Класифікацію витрат у будівництві здійснюють з метою організації планування, бухгалтерського обліку, калькулювання й аналізу собівартості будівельно-монтажних робіт. Витрати класифікують за такими ознаками:

- 1) види діяльності будівельної організації (звичайна, основана тощо);
- 2) місце виникнення витрат (витрати основного, допоміжного, і другорядного виробництва);
- 3) подібність складу витрат (витрати за елементами та статтями витрат);
- 4) способи включення витрат у собівартість будівельно-монтажних робіт (прямі і непрямі витрати);
- 5) доцільність витрачання (продуктивні, непродуктивні, надзвичайні);
- 6) віднесення до вартості будівельного контракту (будівельно-монтажних робіт) (витрати за будівельним контрактом та витрати звітного періоду (адміністративні, витрати

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на збут, інші операційні витрати) [7].

Витрати основного виробництва та допоміжних і другорядних виробництв, продукцію яких у подальшому використовують на будівельно-монтажних роботах, є виробничими витратами основної діяльності будівельної організації, включаються у виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт або у собівартість за будівельним контрактом.

Прямі витрати, які безпосередньо пов'язані із виконанням будівельно-монтажних робіт включаються у виробничу собівартість будівельно-монтажних робіт відповідних об'єктів витрат за прямою ознакою (будівельні конструкції й деталі, використані для будівництва; основна заробітна плата; витрати на експлуатацію машин та обладнання, інші прямі витрати).

Непрямі виробничі витрати (загальновиробничі) – витрати, пов'язані з управлінням, організацією й обслуговуванням будівельного виробництва, їх розподіляють між об'єктами витрат пропорційно базі розподілу, обраної будівельним підприємством самостійно.

Значну частину витрат у будівництві займають:

- матеріальні витрати - вартість сировини і матеріалів, будівельних конструкцій, води, енергії усіх видів, вартість виробів і напівфабрикатів, виготовлених у допоміжних та другорядних виробництвах, вартість робіт і послуг виробничого характеру, виконуваних сторонніми організаціями;

- витрати на оплату праці;

- амортизаційні витрати (в разі наявних власних спеціалізованих машин, будівельних конструкцій тощо).

Фактичні витрати на будівельно-монтажні роботи групують за статтями калькуляції.

Основним методом обліку витрат на виконання будівельно-монтажних робіт є облік за будівельними контрактами (замовленнями). Облік витрат за контрактами здійснюють за наростаючим підсумком до завершення виконання контракту. Витрати за будівельним контрактом, які підлягають відображенню у собівартості звітного періоду, мають складатися лише з тих витрат, що пов'язані із обсягом конкретно виконаної на цьому об'єкті роботи, визнаної доходом. Витрати, пов'язані із виконанням робіт, які ще не визнано доходом, підрядник відображає у складі незавершеного виробництва.

Калькуляційною одиницею у будівництві вважають окремий будівельний об'єкт, на який є кошторис або кошторисно-фінансовий розрахунок.

Основною особливістю господарської діяльності закладів громадського харчування є те, що вона включає в себе одночасно елементи виробництва і торгівлі.

Діяльність підприємств громадського харчування складається з трьох взаємопов'язаних процесів: заготівля сировини, для виробництва готової продукції; виробництво готової продукції; реалізація готової продукції.

У громадському харчуванні процес виробництва готової продукції – це не що інше, як приготування окремих страв та кондитерських виробів.

Відповідно до класності та типу підприємства громадського харчування воно розробляє асортимент (перелік) страв, виробів, напоїв, які готують суворо за рецептурами, наведеними у відповідних збірниках приготування їжі та напоїв.

Щоденно підприємства громадського харчування планують випуск своєї продукції. Завідувач виробництва складає план – меню, який є планом роботи кухні підприємства на день і основою для списання сировини та матеріалів відповідно до норм їх втрачання (матеріальні витрати).

Заклади громадського харчування повинні забезпечити наявність виробів, страв, напоїв вказаних у плані-меню, преїскуранті, в асортиментному переліку протягом робочого дня, або визначеному періоді (сніданок, обід, вечеря).

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Види платних і безоплатних послуг, порядок розрахунків із споживачами та методи обслуговування споживачів, самообслуговування (офіціанти, комбіноване обслуговування) визначається самим підприємством виходячи з вимог класу та типу заходів громадського харчування. Реалізація продуктів за межами підприємства здійснюється у спеціально відведених і обладнаних місцях з обов'язковим дозволом санітарно-епідеміологічного нагляду, при дотриманні відповідних температурних чинників і вимог санітарних правил. Собівартість реалізованої продукції і товарів визначається аналогічно як і в торгівлі. Реалізація товарів і продукції власного виробництва відображається в обліку окремо.

Відпуск продуктів у виробництво (на кухню) здійснюється у межах добової потреби, що відповідає планові – меню, з урахуванням залишків на кухні.

Особливістю обліку виробництва на підприємствах громадського харчування є те, що надходження продуктів та товарів оприбутковується за вагою необробленої сировини (брутто), а списання здійснюється за обліковими даними відпуску й реалізації готових страв, виробів, напівфабрикатів.

Вартість витраченої сировини визначається, виходячи з норм закладеної сировини згідно з рецептурами, кількістю приготовлених страв і виробів.

У громадському харчуванні при витратах продукції власного виробництва враховуються тільки витрати сировини за їхньою вартістю. Тому, можливі два варіанти обліку витрат на випуск продукції у громадському харчуванні:

- обліковувати на рахунку 23 „Виробництво”;
- обліковувати на окремих субрахунках другого порядку до субрахунка 282 „Товари в торгівлі”, до якого відкривають субрахунки 2821 „Комора” 2822 „Кухня”, 2823 „Бар” тощо.

При цьому підприємство самостійно визначає варіант обліку витрат.

Особливе місце в обліку витрат закладів громадського харчування займає облік і контроль придатності сировини і матеріалів та страв, облік витрат на зберігання матеріальних цінностей та облік витрат на дотримання санітарно-гігієнічних норм (здоровий персонал, чистота, спеціальний одяг, обробка посуду спеціальними дезінфікуючими розчинами тощо).

Заклади громадського харчування, як і підприємства торгівлі, не формують на рахунках бухгалтерського обліку собівартість продукції. У складі витрат на випуск власної кулінарної продукції обліковують лише вартість сировини необхідної для виробництва, всі інші витрати пов'язані з випуском і реалізацією продукції та витрати пов'язані з господарською діяльністю обліковуються на рахунках 9 класу і є витратами обігу.

Отже, у всіх галузях економіки застосовуються єдині методи і принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак, методика обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) залежить від технологічних особливостей кожної галузі. Тому, належне відображення та формування витрат і собівартості в обліку впливає на правомірність відображення господарських операцій, формування цінової політики та фінансові результати в цілому.

Література:

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
3. Національна економіка: навч. посібник / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 464 с.
4. Національна економіка: навч. посібник / Г.Г. Старостенко, С.В. Онишко, Т.В. Поснова, 2011. – 432с.
5. Організація управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах: теорія і практика: Монографія / І.Б. Садовська, Н.В. Тлущевич. – Луцьк: ЛНТУ, 2008. – 352 с.
6. Облік витрат і калькулювання собівартості продукції в промисловості / В.В.Сопко.- К.: Техніка, 1988. – 112 с.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

7. Облік в галузях економіки: навч. посібник / Максимова В.Ф. – ОДЕУ, 2010. – 496с.

8. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>

Перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор

Д. Фесчиян²,

Катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София

1. Счетоводство в публичния сектор - теоретични постановки и проблеми в нормативното регламентиране

Счетоводството в публичния сектор може да се определи като основна система за отчитане, контролиране, анализиране и прогнозиране дейността на бюджетните единици. Това определя голямото му значение за мениджмънта на публичния сектор. Посредством счетоводството се осигурява информация за нуждите на управлението на бюджетните организации. Счетоводството в публичния сектор трябва да бъде цялостна и завършена по строеж и организация информационна и контролна система. В това си качество счетоводната система, регистрира, измерва, анализира и контролира активите и пасивите на предприятието, както и стопанските процеси и операции, които са съдържание на техния кръгооборот и изразяват вида и характера на измененията в самите активи и пасиви и в стойността им към даден момент. Пълният и завършен обхват на счетоводната система, принципите на които се подчинява нейното функциониране има съществено значение за изготвянето и изпълнението на държавния бюджет, осигуряването на финансовата дисциплина и правилното провеждане на определената от правителството фискална политика.

Значимостта на счетоводната система за осъществяването на ефективен мениджмънт в публичния сектор предполага да се предявят високи изисквания към качеството на информационния поток, който осигурява. За да се изпълни това изискване е необходимо тя да отговаря на следните шест качествени характеристики:

1. Да бъде цялостна и завършена по строеж и организация информационна и контролна система.

2. Да осигури възможности за надеждно регистриране, измерване, оценяване, анализиране, контролиране и стандартизирано представяне във финансовите отчети на активите, капиталите, пасивите, приходите и разходите на предприятието.

3. Да осигури информация за изготвянето и изпълнението на държавния бюджет, осигуряването на финансовата дисциплина и правилното провеждане на определената от правителството фискална политика.

4. Да осигури информация за контрол върху спазването на основните принципи в Закона за публичните финанси и годишните закони за бюджета при разходването на паричните средства.

5. Да създаде условия за законосъобразност, целесъобразност, икономичност и прозрачност, при оценяване, анализиране и контролиране на усвояването на бюджетите.

6. Да създаде условия за стандартизирано отчитане и представяне във финансовите отчети на аналогични обектите в различните предприятия от публичния сектор, с оглед съпоставимост на информацията при оценки и анализи.

За да се изпълнят тези изисквания е необходимо приемането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор³, с което да се постигне стандартизация в счетоводството на публичния сектор. Така ще се създадат възможности за адаптирането

² Проф. д-р Даниела Фесчиян, катедра „Счетоводство и анализ“, УНСС, София
e-mail: d.feschiyan@gmail.com

³ **International Federation of Accountants, International Public Sector Accounting Pronouncements, UK, 2012**

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на счетоводната система към тази на страните от ЕС, като се гарантира консолидираното отчитане с прилагане на принципа за текущо начисляване, изготвянето на надеждни отчети и засилване на контрола при бюджетното изпълнение.

Нормативното регламентиране на счетоводство в публичния сектор се осъществява от Закона за счетоводството и в Закона за публичните финанси. В Закона за публичните финанси (ЗПФ) глава петнадесета е посветена на „Бюджетното счетоводство“. При внимателно анализиране на чл. 164 от този ЗПФ, забелязваме, че е налице изискването за приемане на стандарти и сметкоплан утвърдени от министъра на финансите при спазването на четири важни международни регламента, а именно: „За бюджетните предприятия министърът на финансите утвърждава счетоводни стандарти и сметкоплан, които са в съответствие със:

1. Изискванията на Европейския съюз за отчетността, статистиката и бюджетирането на публичния сектор;
2. Счетоводната рамка, принципите и концепциите на Методическото ръководство за държавна финансова статистика, издадено от Международния валутен фонд;
3. Международните счетоводни стандарти за публичния сектор на Международната федерация на счетоводителите;
4. Изискванията на българското законодателство по отношение на бюджетирането, отчитането на изпълнението на консолидираната фискална програма и управлението и контрола на средствата и разходите на бюджетните предприятия“⁴.

С цел да разкрием изпълнени ли са горевизираните законови изисквания проследяваме наличието на сметкоплан и счетоводни стандарти в публичния сектор, които да отговарят на посочените законови изисквания.

Относно бюджетния сметкоплан (характеризираме последната му версия прилагана от началото на 2014 година и приета с ДДС №14 от 30.12. 2013 година за приемането на сметкоплан на бюджетните организации) може да се даде една по-скоро положителна оценка. Аргументите за нея са:

1.Заложената в сметкоплана на бюджетните организации структура от сметки, както и принципите и правилата на признаване, измерване и класифициране на активите, пасивите, приходите и разходите, в голяма степен са съобразени с концепциите и счетоводната рамка на Ръководството за Държавна Финансова Статистика на Международния Валутен Фонд (GFS 2001), както и на Системата от национални сметки на ООН (SNA 93) и на Европейската система на национални сметки (ESA 95).

2.Акцентът при разработването на сметкоплана е поставен върху осигуряването на финансова информация за целите на макроикономическия и фискалния анализ, тъй като такива са изискванията на основните потребители на финансова информация за публичния сектор. Изборът на такава счетоводна рамка позволява по-прецизно съгласуване и хармонизиране на данните за счетоводството в публичния сектор с тези на Системата от национални сметки, Паричния отчет на банковата система и Платежния баланс.

3.Структурата и съдържанието на сметките в сметкоплана на бюджетните организации са адекватни за счетоводно отчитане при спазване на философията на Международните счетоводни стандарти и фундаменталните счетоводни принципи в националното ни законодателство. Като положителна практика оценяваме и запазването на Единната бюджетна класификация, като счетоводна рамка за отчетността в публичния сектор на касова основа, предвид законово регламентираната практика по изготвянето и отчитането на държавния бюджет, общинските бюджети, автономните бюджети и др. на касова основа, както и предоставянето на международни институции и организации на данни за публичните финанси на касова основа.

⁴ Закон за публичните финанси, в сила от 01.01.2014 г., Обн. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Относно наличието на счетоводни стандарти в публичния сектор, които да отговарят на горепосочените законови изисквания оценката е отрицателна. Според нас в България липсва стандартизация на счетоводството в публичния сектор, независимо от факта, че с указания на Министерство на финансите - ДДС № 20/14.12.2004 г. За прилагането на Националните счетоводни стандарти от бюджетните предприятия се регламентира прилагането на Националните счетоводни стандарти (приети с ПМС №37 от 2002 г.) в бюджетните предприятия. В тези указания се твърди, че са възприети основните принципи, регламентирани в Международните счетоводни стандарти. В текстовете им обаче са налице редица съществени недостатъци и явни отклонения от фундаменталните счетоводни принципи и методи⁵:

1.Отклонение от принципа на „Действащо предприятие“ - това отклонение се получава при прилагането на регламента на параграф 23 на ДДС №20, който допуска реорганизирането на бюджетни предприятия да се третира като прехвърляне на активи и пасиви.

2.Отклонение от принципа на „Вярно и честно представяне“ - това отклонение се съдържа във възможността, която дава параграф 7.35 на ДДС №20, за корекции по осммотрение на МФ на ниво консолидирани данни в периодичните и годишните касови отчети на бюджетните предприятия.

3.Отклонения от принципите на “предпазливост, текущо начисляване и съпоставимост на приходите и разходите” - тези отклонения от трите фундаментални счетоводни принципа се състоят в изискването на параграф 16.1 на ДДС №20, който изисква да не се начислява амортизация на Дълготрайните материални и нематериални активи в бюджетните предприятия. За съжаление България е единствената страна в ЕС, която допуска подобни практики, но по - голямата беда е че, това води до съществено отклоняване на стойността на голяма група активи в баланса и обичайно до надценяването им - нарушен е принципът на предпазливостта. Налице е и текущо непризнаване на разходите за амортизация, с което се нарушава принципът за текущо начисляване, като същевременно е нарушен и принципът на съпоставимост на приходите и разходите - не са отразени и съпоставени възникнали разходи, довели до получени ефекти в съответния отчетен период. Това води до цялостно изкривяване на резултата от функционирането на предприятието и подлага на съмнение вярното и честно представяне на имуществото и финансовите резултати във финансовите отчети.

4.Отклонение от принципа на „предимство на съдържанието пред формата“, което се състои в изискването на параграф 16.3 на ДДС №20, да не се признава за балансов актив националното ни богатство - инфраструктурните обекти, земите горите и трайните насаждения, активите с историческа и художествена стойност, музейните експонати и книгите в библиотеките, които в текстовете на тези указания се третират като задбалансови активи. С приемането на предложението ни за балансово признаване на тези активи⁶ в ДДС № 14/30.12.2013 г. проблемът беше отстранен, но се даде дълъг срок - до края на 2015 година за балансовото признаване на активите и не се реши проблема с оценяването на активите.

5. Недопустима е практиката на ежегодни указания за годишното счетоводно приключване в предприятията от публичния сектор. Необходимо е приемане на стандарт – Международен или Национален регламентиращ формата и съдържанието на финансовите отчети в публичния сектор;

Може да бъде обобщено, че липсата на стандартизация в счетоводството на предприятията от публичния сектор е причина за несистематичност в счетоводното

⁵ Фесчиян, Д, Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК на УНСС, София, 2013 г., стр.26 и сл.

⁶ Feschiyan, D., „Importing the Model of Uncapitalized Assets Accounting in Public Sector“, Economics 21,(ISSN1314-3123), The journal is included in international databases: EBSCO Publishing, ,Vol.2, 2013, p.38-48

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

отчитане, породена от различните информационни потребности и предявени изисквания на Министерството на финансите за всеки отделен отчетен период. Това води до несъпоставимост на счетоводната информация за различните отчетни периоди, което влошава качеството на счетоводната информация и възможностите за оценяване и анализиране на основни икономически показатели. Сегашната практика на регулиране на счетоводната система в публичния сектор със заповеди, писма и указания по - скоро въвежда „отчетен хаос“, възможности за различно третиране на едни и същи отчетни обекти в отделните предприятия, влошаване на качеството на счетоводната информация и на надеждността на информацията във финансовите отчети.

2. Необходимост от стандартизация на счетоводството в публичния сектор. Международни счетоводни стандарти за публичния сектор

Верният път за усъвършенстване на счетоводната система в публичния сектор е нейното адаптиране към концептуалната рамка на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор. Стандартизацията в счетоводството на публичния сектор трябва да бъде обективен процес, чието възникване и развитие води до създаването и прилагането на общоприети счетоводни правила и принципи, с което се постига удовлетворяване на потребителите на счетоводна информация за финансовото и имущественото състояние и финансовите резултати от дейността на бюджетното предприятие. Стандартизацията на счетоводството в публичния сектор трябва да доведе до унифициране на елементите, структурата и съдържанието на финансовите отчети. За съжаление в нашата страна е налице недостатъчно познаване на тези стандарти. В хода на изследователската работа беше установено, че липсва техен официален превод на български език. Извън университетите преподаващи счетоводство, не се установи наличието на обучение по Международни счетоводни стандарти в публичния сектор. В общественото мнение има голяма доза песимизъм относно тяхното прилагане. Дори тезата за необходимостта от въвеждането на МССПС да не бъде приета, въпрос на национална чест и отговорност е създаването на Национални счетоводни стандарти за публичния сектор - адекватни на философията МССПС и прекратяване на съществуващата непоследователна регулаторна практика с писма, указания и др..

Стига се до извода, че за решаването на анализираните проблеми е необходимо приемането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор. Така ще се реализира процесът на стандартизация и усъвършенстване на счетоводството в публичния сектор. Въвеждането на МССПС ще помогне за отстраняването на значителна част от проблемите и чувствително ще се подобри качеството на счетоводната информация. Приемането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор трябва да бъде следващата стъпка към адаптиране на счетоводната система в публичния сектор към тази на страните от ЕС.

Международните счетоводни стандарти за публичния сектор имат за цел да се създаде съпоставима, уместна и разбираема финансова информация, както за нуждите на вътрешното управление, така и за международните институции, рейтингови агенции, капиталови пазари и др.. Те дават указания и насоки за структурата на финансовите отчети, включително и на минималните изисквания за всеки основен отчет, счетоводната политика и поясненията (и илюстриращите ги приложения). Идеята е прилагането на Международните стандарти за публичния сектор да даде база за представяне на финансовите отчети с общо предназначение, която да осигури сравнимост на финансовите отчети на предприятието, както с тези от предходни отчетни периоди на самото предприятие, така и с финансовите отчети на други предприятия извън публичния сектор. Прилагането на МССПС ще гарантира публичността и прозрачността на финансовите отчети в публичния сектор. *Към настоящия момент са утвърдени и се прилагат 39 МССПС, от които 38 стандарта са основани на принципа за текущо*

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

начисляване (Accrual Based Accounting) и един стандарт прилага отчитане на касова основа (Cash Flow Base).

В структурно отношение Международните счетоводни стандарти за публичния сектор (МССПС) приличат на Международните стандарти за финансови отчети (МСФО). В съдържателно отношение също са подобни, но има различия произтичащи от спецификите на публичния сектор. Тези различия са обективно обусловени от особеностите в дейността на тези предприятия, а именно:

- Липса на финансови показатели, ориентирани към печалбата;
- Наличие на три основни показателя за оценка на дейността: Икономичност – Ефикасност – Ефективност ;
 - МСФО имат специфични части, които се прилагат само в частния сектор – доход на акция, плащане на база акции и др.;
 - МССПС съдържат стандарти за данъчни приходи, стандарти за концесионни услуги, дългосрочна финансова устойчивост, (пенсионни програми, които се плащат в бъдеще от държавата, но се формират сега) и др.

Таблица 1

Съответствие между МССПС и МСС/МСФО

№ на МССПС и оригинално наименование	Наименование на МССПС на български език⁷	Съответствие с МСС/МСФО
МССПС 1(IPSAS 1 Presentation of Financial Statements)	Представяне на финансови отчети	МСС 1 Представяне на финансови отчети
МССПС 2 (IPSAS 2 Cash Flow Statements)	Отчет за паричните потоци	МСС 7 Отчет за паричните потоци
МССПС 3 (IPSAS 3 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors)	Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки и грешки	МСС 8 Счетоводна политика, промени в счетоводните приблизителни оценки грешки
МССПС 4 (IPSAS 4 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates)	Ефекти от промените в обменните курсове	МСС 21 Ефекти от промените в обменните курсове
МССПС 5 (IPSAS 5 Borrowing Costs)	Разходи по заеми	МСС 23 Разходи по заеми
МССПС 6 (IPSAS 6 Consolidated and Separate Financial Statements)	Консолидирани и индивидуални финансови отчети	МСС 27 Консолидирани и индивидуални финансови отчети
МССПС 7 (IPSAS 7 Investments in Associates)	Инвестиции в асоциирани предприятия	МСС 28 Инвестиции в асоциирани предприятия
МССПС 8(IPSAS 8 Interests in Joint Ventures)	Дялове в съвместни предприятия	МСС 31 Дялове в съвместни предприятия
МССПС 9 (IPSAS 9 Revenue from Exchange Transactions)	Доходи от валутни операции	Няма аналогичен МСС/МСФО

⁷ Наименованието на български език е представено по лично мнение и разбиране на автора – проф. д-р Даниела Фесчиян, тъй като в България липсва официален превод на МССПС

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продължаване таблица 1

МССПС 10 (IPSAS 10 Financial Reporting in Hyperinflationary Economies)	Финансово отчитане при свърхинфлационни икономики	МСС 29 Финансово отчитане при свърхинфлационни икономики
МССПС 11 (IPSAS 11 Construction Contracts)	Договори за строителство	МСС 11 Договори за строителство
МССПС 12 (IPSAS 12 Inventories)	Материални запаси	МСС 2 Материални запаси
МССПС 13 (IPSAS 13 Leases)	Лизинг	МСС 17 Лизинг
МССПС 14 (IPSAS 14 Events after the Reporting Date)	Събития след края на отчетния период	МСС 10 Събития след края на отчетния период
МССПС 15 (IPSAS 15 Financial Instruments: Disclosure and Presentation)	Финансови инструменти: оповестяване и представяне	МСС 32 Финансови инструменти: представяне; МСФО 7 Финансови инструменти: оповестяване
МССПС 16 (IPSAS 16 Investment Property)	Инвестиционни имоти	МСС 40 Инвестиционни имоти
МССПС 17 (IPSAS 17 Property, Plant and Equipment)	Имоти, машини и съоръжения	МСС 16 Имоти, машини и съоръжения
МССПС 18 (IPSAS 18 Segment Reporting)	Оперативни сегменти	МСФО 8 Оперативни сегменти
МССПС 19 (IPSAS 19 Provisions, Contingent Liabilities, Contingent Assets)	Провизии, условни активи и условни пасиви	МСС 37 Провизии, условни активи и условни пасиви
МССПС 20 (IPSAS 20 Related Party Disclosures)	Оповестяване на свързани лица	МСС 24 Оповестяване на свързани лица
МССПС 21 (IPSAS 21 Impairment of Noncash-generating Assets)	Обезценка на активи не генериращи парични средства	Няма аналогичен МСС/МСФО
МССПС 22 (IPSAS 22 Disclosure of Financial Information about the General Government Sector)	Оповестяване на информацията за сектор „Държавно управление“	Няма аналогичен МСС/МСФО
МССПС 23 (IPSAS 23 Revenue from Non-Exchange Transactions (Taxes and Transfers))	Приходи от неборсови /нестопански/ операции (Данъчни приходи и трансфери)	Няма аналогичен МСС/МСФО
МССПС 24 (IPSAS 24 Presentation of Budget Information in Financial Statements)	Представяне на бюджетната информация във финансовите отчети	Няма аналогичен МСС/МСФО
МССПС 25 (IPSAS 25 Employee Benefits)	Доходи от наети лица	МСС 19 Доходи от наети лица
МССПС 26 (IPSAS 26 Impairment of Cash-Generating Assets)	Обезценка на активи, генериращи парични средства	МСС 36 Обезценка на активи

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продължаване таблица 1

МССПС 27 (IPSAS 27 Agriculture)	Земеделие	МСС 41 Земеделие
МССПС 28 (IPSAS 28 Financial Instruments: Presentation)	Финансови инструменти: представяне	МСС 32 Финансови инструменти: представяне
МССПС 29 (IPSAS 29 Financial Instruments: Recognition and Measurement)	Финансови инструменти: признаване и оценяване	МСС 39 Финансови инструменти: признаване и оценяване
МССПС 30 (IPSAS 30 Financial Instruments: Disclosures)	Финансови инструменти: оповестяване	МСФО 7 Финансови инструменти оповестяване
МССПС 31 (IPSAS 31 Intangible Assets)	Нематериални активи	МСС 38 Нематериални активи
МССПС 32 (IPSAS 32 Service Concession Arrangements: Grantor)	Споразумения за концесионна услуга	Няма аналогичен МСС/МСФО
МССПС 33 (IPSAS 33: First-time Adoption of Accrual Basis IPSAS)	Прилагане за първи път на МССПС базирани на принципа за текущо начисляване	МСФО 1 Прилагане за първи път на МСФО
МССПС 34 (IPSAS 34: Separate Financial Statements)	Самостоятелни финансови отчети	МСС 27 Самостоятелни финансови отчети
МССПС 35 (IPSAS 35: Consolidated Financial Statements)	Консолидирани финансови отчети	МСФО 10 Консолидирани финансови отчети
МССПС 36 (IPSAS 36: Investments in Associates and Joint Ventures)	Инвестиции в асоциирани и съвместни предприятия	МСС 28 Инвестиции в асоциирани и съвместни предприятия
МССПС 37 (IPSAS 37: Joint Arrangements)	Съвместни споразумения	МСФО 11 Съвместни споразумения
МССПС 38 (IPSAS 38: Disclosure of Interests in Other Entities)	Оповестяване на участия в други предприятия	МСФО 12 Оповестяване на участия в други предприятия
МССПС на касова основа (Cash Basis IPSAS Financial Reporting Under the Cash Basis of Accounting)	Финансово отчитане на касова основа	Няма аналогичен МСС/МСФО

Основен момент в идеологията на 38 от представените МССПС е прилагането на принципа за текущото начисляване в публичния сектор. С прилагането му ще се постигнат следните положителни ефекти:

1. Създаване на предпоставки и ангажимент за системно наблюдение и оценка на събираемостта на вземанията;
2. Осигуряване на база за прилагането на концепцията за реализация, която е свързана с признаването на приходите в счетоводството;
3. Подобряване на съдържанието на финансовите отчети - освен информация за минали сделки свързани с плащания или получавания на парични средства, ще се съдържа

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

и информация за бъдещи задължения и вземания, които в определен бъдещ момент ще се проявят като входящи или изходящи парични потоци;

4. Представяне на всички ресурси които са под контрола на Правителството;
5. Създаване на информационна база за анализи на икономичното и ефикасно функциониране на предприятието;
6. Създаване на добра информационна база за вземане на управленски решения свързани с планирането и контрола на дейността;
7. Показване на ефекта на минали решения върху настоящето финансово състояние и ефекта на сегашни решения върху бъдещото финансово състояние;
8. Показване на степента на ефикасност при използването на активите;
9. Осигуряване на информационна база за по – добро управление на задълженията;
10. Създаване на информация за нетните активи, което позволява по – добро управление на дълга на Правителството;
11. Създаване на условия за вярно и честно отразяване на имуществото и резултатите от дейността на предприятията от публичния сектор.

3. Адаптиране на финансовите отчети на предприятията от публичния сектор към изискванията на МССПС

Европейският Съюз прилага счетоводна система основана на принципа на текущото начисляване. АВАС (Accrual Based Accounting). Това е резултат от глобалното усилие да се модернизира управлението на финансите на ЕС. Преходът започва още през 2002 година, когато през месец декември комисията по приемане на МССПС представя амбициозен план за двегодишен преход на общите отчети на към принципа на текущото начисляване. Както е планирано, през месец януари 2005 година новата счетоводна система започна да функционира и внася нова счетоводна рамка с обновени счетоводни правила.

Към настоящият момент Финансовите отчети на ЕС включват:

- Бюджетни отчети – те дават информация за това как е бил изразходван годишният бюджет и следователно се изготвят на касова основа;
- Общи отчети – те отразяват всички разходи и приходи през финансовата година и са предназначени за определяне на финансовото състояние на институциите. Счита се, че от 2005 година в резултата на пълното прилагане на принципа за текущо начисляване те са надеждна информационна база. Общите финансови отчети имат и проспективна роля, като предоставят информация, полезна при прогнозирането на количеството ресурси необходими за продължаващите операции, както и за ресурсите, които могат да бъдат генерирани от непрекъснатата дейност и свързаните с това рискове и загуби. Трябва да се отбележи, че при преминаването от касовия принцип към принципа на текущо начисляване бюджетният излишък от 20 милиарда евро на ЕС се превърна в отрицателен собствен капитал на стойност над 60 милиарда евро. Това е така, защото при преминаването от отчитане на касова основа към прилагането на принципа на текущото начисляване, преходът се осъществяват три основни етапа:
 - Етап на прилагането на „частично“ начисляване - начисляват се краткосрочните активи и пасиви;
 - Етап на умереното начисляване - освен краткосрочните активи и пасиви се начислява и държавния дълг;
 - Етап на пълното начисляване, при което се начисляват и дългосрочните активи и пасиви включително и пенсионните пасиви.

Европейската федерация на експерт-счетоводителите в пълна степен препоръчва използването на счетоводна отчетност на основата на текущо начисляване от правителствата и организациите в публичния сектор, тъй като тя увеличава прозрачността на техните финансови отчети и осигурява по-добра информация за целите на планирането

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

и управлението. В публикация⁸ на ЕС на тема „Модернизиране на финансовите отчети на ЕС“ още през 2008 година Дейвид Девлин, председател на Европейската федерация на експерт-счетоводителите казва „Ние се надяваме, че примерът на ЕС и на тези публични организации и правителства, които вече са въвели подобни стандарти, ще окуражи и други, което ще има за резултат по-прозрачна, ясна и сравнима финансова информация в публичния сектор в рамките на Европа и извън нейните граници“. В това отношение България търпи много критики. Формата и съдържанието на Финансовите отчети на предприятията от публичния сектор у нас се утвърждават със Заповед на МФ и включват:

- Счетоводен баланс;
- Отчет за касовото изпълнение на бюджета;
- Приложения;

В допълнение на това подчертаваме, че счетоводния баланс се съставя на ниво първостепенен разпоредител с бюджет. **Консолидиран баланс на национално ниво - държава (правителство) не се изготвя.** Вижда се, че не се съставя Отчет за разполагаемия капитал, Отчет за паричните потоци, както и Отчет за приходите и разходите (това е невъзможно при неспазването на принципа за текущо начисляване). Не е решен напълно и въпросът с регламентирането на задължителното публикуване на финансовите отчети на бюджетните предприятия⁹. Не на последно място стои и въпросът дали е демократично предоставянето на подобни правомощия на МС и МФ, както и на самия министър?

Вече аргументирахме тезата, че финансовите отчети изготвени в съответствие с МССПС подобряват информационната база за финансовото управление на предприятията от публичния сектор и доближават изискванията за публичния и частния сектор. При изготвянето на финансов отчет в съответствие с МССПС, който съдържа счетоводен баланс, отчет за приходите и разходите, отчет за паричния поток, отчет за разполагаемия капитал и приложения, надеждно се оценява и представя имуществото и финансовите резултати на държавните институции и в крайна сметка се подобрява информационната база за финансовото им управление. Когато обаче се отчитат само входящите и изходящи парични потоци, никой не знае какво е имущественото състояние на държавата, нейните активи и пасиви. Следователно е възможно да възникнат и всъщност възникват неподозирани активи и пасиви. Данъкоплатците не могат да преценят дали са обосновани обещанията на правителството.

Считаме, че финансовите отчети изготвени при спазване на изискванията на МССПС са с високо качество, сравними и прозрачни, което би довело до повишаване на доверието на данъкоплатците и международните организации.

4. Европейски счетоводни стандарти за публичния сектор

В ЕС се водят дискусии, относно приемането и прилагането на хармонизирани Европейски счетоводни стандарти, базирани на принципите, правилата и постановките на МССПС и спазване на принципа за текущото начисляване. Очакванията са, че приемането на единен набор от счетоводни стандарти основани на текущо начисляване на всички нива на държавно управление в ЕС ще постигнат значими ефекти за управлението на публичния сектор. Счетоводното отчитане при спазване на принципа на текущо начисляване в предприятията от публичния сектор ще подобри ефективността и

⁸ Девлин, Д., „Модернизиране на финансовите отчети на ЕС“, ЕК, 2008, с. 6-8

⁹ В Закона за изпълнение на бюджет 2013 се регламентира изискването Първостепенните разпоредители с бюджет, Общините БАН и ДВУ за публикуват финансовите си отчети на интернет страницата си, но възникват въпросите- това ли е пълният обхват от предприятията от публичния сектор и защо останалите предприятия не публикуват финансовите си отчети?

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ефикасността на публичната администрация и ще улесни осигуряването на ликвидност, което е необходимо условие за поддържането на действащи обществени служби.

Както вече посочихме от представените данни става ясно, че към настоящия момент националните счетоводни стандарти за публичния сектор в повечето страни членки имат пряка връзка с МССПС. Повече от 15 страните членки на ЕС са базирали националните си стандарти на МССПС, или са ги привели в съответствие с тях, приложили са ги директно за някои части от местното си управление или поне се позовават на тях. Въпреки признаването на ценността на МССПС обаче все още нито една държава членка не ги е приложила изцяло¹⁰ (ЕК, 2013, с.9).

През 2012 година, рамката за управлението на МССПС беше в процес на преразглеждане¹¹ (ЕК, 2013, с.5) , с цел отстраняване на проблеми, които са забелязали прилагашите ги и заинтересованите страни. Повечето страни членки се обединиха около идея за бъдещото разработване на набор от Европейски счетоводни стандарти за публичния сектор (ЕЕСПС). Страните членки прилагачи МССПС считат, че те биха били подходящи като референтна рамка за бъдещото разработване на ЕЕСПС. Идеята е чрез тях да се осигури възможност на ЕС да изготви свои собствени стандарти, които да отговарят на собствените му изисквания с необходимата бързина. Предвижда се те да съдържат набор от хармонизирани счетоводни стандарти на база текущо начисляване за публичния сектор, пригодени към специфичните изисквания на държавите – членки на ЕС. Счита се, че прилагането на ЕЕСПС в целия ЕС значително ще намали сложността на методите и процедурите за съставяне, използвани за преобразуване на тези данни на квазихармонизирана база и ще ограничи риска по отношение на надеждността на данните, нотифицирани от държавите членки и публикувани от Евростат¹² (ЕК, 2013, с.7).

Първата стъпка в този преход трябва да бъде въвеждане на управление на проекта на равнище ЕС с цел изясняване на концептуалната рамка и прилагане на общо счетоводно отчитане за публичния сектор в ЕС. Хармонизираните ЕЕСПС трябва да се основават на принципите, правилата и постановките на МССПС. Счита се, че е подходящо общоприети от държавите членки МССПС директно да се заложат в хармонизираната рамка на ЕЕСПС. Същевременно не трябва да съществува ограничение при разработването на нови стандарти. Въз основа на опита на страните, които през последните години са приложили счетоводния принцип на текущо начисляване в публичния сектор, се предвижда процесът на прилагане на единни хармонизирани европейски стандарти на база МССПС да бъде поетапен. Като начало трябва внимателно да се разгледа началното състояние на всяка държава членка, което включва състоянието на националните счетоводни стандарти и наличието на адекватно нормативно регламентиране. В някои държави членки може да е уместно прилагането да започне на национално ниво, а на по-късен етап — на регионално и местно ниво. Трябва да се очаква също така по-ограничена степен на прилагане за по-малки субекти, или поне даване на приоритет на по-важните субекти, като се вземе предвид тяхната значимост.

Предвижда се процесът да се извърши на три етапа:

- Подготвителен етап - събиране на повече информация и гледни точки и изготвяне на пилотен проект. Този етап започна през 2013 г. и включва допълнителни консултации, конференция на високо равнище и изготвяне на по-подробни предложения.

¹⁰ Работен документ на службите на Европейската комисия (ЕК, 2013) , придружаващ Доклада на комисията до Съвета и Европейския парламент: Към прилагане на хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор в държавите членки, Брюксел, февруари 2013 г., с.9

¹¹ (ЕК, 2013), Assessment of the suitability of the International Public Sector Accounting Standards for the Member States: Summary of responses, 2013, с.5

¹² (ЕК, 2013), Работен документ на службите на Комисията, придружаващ Доклада на Комисията до Съвета и Европейския парламент: Към прилагане на хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор в държавите членки, 2013, Брюксел, с.7

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- Междинен етап - етап за подготовка и реализация на практическите договорености, в това число финансиране, управление, възможни полезни взаимодействия и проблемите на по-малките субекти в публичния сектор. Този етап следва да приключи с публикуването на предложение за рамков регламент. Рамковия регламент трябва се изисква прилагане на текущото начисляване и да очертава планове за допълнително бъдещо изготвяне на конкретни счетоводни стандарти базирани на философията на МССПС.

- Заключителен етап – Стартиране на прилагането на ЕЕСПС. Процесът на прилагането следва да е постепенен и да даде повече време в случаите, когато съществуващите счетоводни стандарти в държавите членки се различават съществено от МССПС. Поради липсата на стандартизирани счетоводни системи в някои страни членки, може да се очаква постигане на прилагането в средносрочен план.

Трябва да се има предвид, че изготвянето на набор от хармонизирани европейски счетоводни стандарти за публичния сектор не би гарантирало само по себе си своевременни и висококачествени счетоводни данни за публичния сектор. За гарантирането на последното е необходимо да бъдат изпълнени и редица допълнителни условия, в това число:

- Стабилна политическа подкрепа и коректно изпълнение на проекта;
- Готовност на публичните администрации във всички субекти на публичния сектор, да работят с по-сложна счетоводна система;
- Интегрирани информационни системи за бюджета, плащанията, управлението на договорите, двустранното счетоводство, управлението на плащанията и статистическата отчетност;
- Своевременно отчитане на всички икономически събития в интегрирана счетоводна система за субектите в публичния сектор;
- Наличност на човешки ресурси и съвременни информационни технологии;
- Ефективен вътрешен контрол и външен финансов одит на счетоводното отчитане в публичния сектор.

За всички държави членки, особено за тези, които понастоящем използват само отчитане на касова основа, прилагането на ЕССПС с текущо начисляване ще означава съществена реформа. Някои от проблемите, които биха могли да възникнат са:

- Концептуални и технически счетоводни проблеми;
- Експертни познания на служителите и консултантите, умения за обучение;
- Комуникация с ръководителите и с отговарящите за вземането на решения, както и обучението им;
- Връзка с одиторите, както и обучението им;
- Коригиране или модернизация на ИТ системите;
- Адаптиране на съществуващите национални законови рамки.

Ако се стартира приемане на ЕССПС основани на текущото начисляване и философията на МССПС в страните членки на ЕС, ще се наложи организирането на обучения и споделянето на експертни познания, подпомагане на правителствата по концептуални и технически въпроси, координация и споделяне на плановете за реформи на счетоводното отчитане за публичния сектор със страни членки с по – богат опит. **Ние сме привърженици на идеята за директно прилагането на МССПС**, без преминаване към ЕССПС. Според нас като цяло консервативна Европа „бяга“ от пълното прилагане на принципа за текущо начисляване в цялостното му проявление и най- много в третия етап - начисляването на дългосрочните активи и пасиви и особено на пенсионните пасиви. Пример за това е Франция, в която след преминаването към текущото начисляване, правителството взе решение задълженията за пенсии, които са на стойност над един трилион, да бъдат само оповестявани, но да не се посочват като дългосрочен пасив в баланса. Не приемаме и аргумента за невъзможността данъчните приходи да бъдат

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

начислени и регламентирането на тяхното отчитане на касова основа. Считаме, че такива интерпретации са отклонения от философията на МССПС и ЕССПС ще бъдат „модифицирани“ именно в тази посока препоръчваме директното приемане на МССПС, и недопускане на отклонения от принципа на текущото начисляване.

Независимо към кой вариант ще се пристъпи обаче, за всички страни членки, особено за тези, които понастоящем използват само отчитане на касова основа, прилагането на принципа за текущо начисляване ще означава съществена реформа. Някои от проблемите, които биха могли да възникнат, са свързани с:

- Концептуални и технически счетоводни проблеми;
- Експертни познания на служителите и консултантите, умения за обучение;
- Комуникация с ръководителите и с отговарящите за вземането на решения, както и обучението им;
- Връзка с одиторите, както и обучението им;
- Коририране или модернизация на ИТ системите;
- Адаптиране на съществуващите национални законови рамки.

Ако се стартира приемане на ЕССПС основани на текущото начисляване в страните членки на ЕС, ще се наложи организирането на обучения и споделянето на експертни познания, подпомагане на правителството по концептуални и технически въпроси, координация и споделяне на планове за реформи на счетоводната система в публичния сектор със страни членки с по – богат опит.

Изразяваме опасения, че поради непознаването и неприлагането на МССПС България ще бъде третирана като страна със съществени и очевидни пропуски, слабости и несъответствия в информационните системи за финансово управление в публичния сектор. Пример за това е Гърция, ако тя имаше изготвени финансови отчети в съответствие с МССПС, много по рано щеше да има индикация на съществуващите проблеми. Тези аргументи доказват необходимостта от осъществяването на спешни реформи и иновации на счетоводството в публичния сектор. Задълбоченото проучване, одобряването и прилагането на МССПС трябва да започне незабавно и да се превърне в непрекъснат процес, който да бъде осъществяван в рамките на един средносрочен период.

5. Форуми посветени на промотиране на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор

До настоящия момент в България са проведени три значими форума посветени на МССПС. И двата са по инициатива на ИДЕС и с активното участие на УНСС (като единствен член на ИФАК, ИДЕС има безкористен, чисто професионален интерес от промотирането и прилагането на МССПС).

Първият форум датира от 28 юни 2011 година, когато ИДЕС организира кръгла маса на тема „Международни стандарти за публичния сектор - перспективи за възприемането им в България. На тази кръгла маса проф. д-р Франс ван Шайк - Член на Борда по МССПС, ИФАК направи презентация на тема “Международните счетоводни стандарти за публичния сектор - основни принципи, предимства от възприемането им, географски преглед на страните, възприели МССПС, трудности, които трябва да се избегнат. Изразиха се различни становища - според проф. Дурин „МССПС се разработват 20 години и очевидно прилагането им ще започне след 20-30 години. Освен това той добави, че въвеждането им зависи от МС и МФ. В отговор на това становище проф. Шайк, постави въпроса за демократичността ако приемането зависи от МС, а не от парламента. В подкрепа на МССПС се изказаха проф. Валери Димитров, г-н Бойко Костов, г-н Емил Евлогиев, г-н Васко Райчев, и др. .

Вторият форум се проведе на 14.03.2014 г. Отново по инициатива на ИДЕС, с активното участие на УНСС, със съдействието на Института на експерт - счетоводителите в Англия и Уелс и с любезното домакинство на посланика на Обединеното кралство -

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Джонатан Алън се проведе кръгла маса на тема "Управление на публичните финанси". Участваха представители на Института на експерт - счетоводителите в Англия и Уелс, ИДЕС, Университета за национално и световно стопанство, СП, МФ и някои неправителствени организации. Дискусията потвърди необходимостта от прилагането на МССПС. Беше представена и възможността на студентите от УНСС да изучават «Международни счетоводни стандарти в публичния сектор» - дисциплина преподавана в ограничен кръг елитни европейски висши училища. След проведената дискусия се стигна до заключението, че преминаването към МССПС и пълното прилагане на принципа за текущо начисляване ще осигури адекватност на националната счетоводна рамка в процеса на хармонизация и интегриране на България в ЕС.

Третият форум се проведе на 11 март 2015 година по инициатива на Финансово – счетоводния факултет на УНСС. В голяма конферентна зала на Университета се проведе академична лекция¹³ посветена на необходимостта от приемането на МССПС в България. На тази публична лекция се стигна до заключението, че стандартизацията на счетоводството и стриктното спазване на принципа за текущо начисляване на всички нива на държавно управление в България ще доведе до значими ползи за управлението на публичния сектор. Стандартизирано счетоводно отчитане на база текущо начисляване в предприятията от публичния сектор ще подобри ефективността и ефикасността на публичната администрация и ще улесни контрола върху резултатите на бюджетните предприятия. Така ще се подобри цялостният мениджмънт и контролът на ефективността и ефикасността в публичния сектор. Едновременно с това ще се постигне прозрачност, висока управленска отговорност и съпоставимост на финансовите отчети в публичния сектор. Това е предпоставка за повишаване на ефикасността и ефективността на публичното одитиране.

6. Емпирично изследване на необходимостта от стандартизацията на счетоводството в публичния сектор в България и готовност на академичната среда за прехода

За потвърждаване на необходимостта и значимостта на стандартизацията на счетоводството в публичния сектор и приемането на МССПС се представят резултатите от проведено емпирично изследване на съществуващите проблеми в организацията и методологията на счетоводството в публичния сектор. Изследването е проведено по изследователски колектив по научен проект “Проблеми и насоки за развитието на счетоводната система на предприятията от публичния сектор в процеса на интегрирането на България в ЕС”¹⁴ с ръководител проф. д-р Стоян Стоянов. Резултатите от изследването доказват основната ни хипотеза, че липсата на стандартизация на счетоводството в публичния сектор е довела до редица отклонения от фундаменталните счетоводни принципи и утвърдените методологични постановки и правила. Изследването е проведено сред всички държавни университети. Общият брой на анкетираните лица е 74. Преобладаващият брой попълнени анкетни карти са от големите университети: Софийски университет, Университет за национално и световно стопанство, Университет за архитектура, строителство и геодезия, Великотърновския университет и др. Резултатите от проучването недвусмислено доказват, че трите най- значими проблема в организацията и методологията на счетоводството на предприятията от публичния сектор са следните:

- ✓ Липсата на стандартизация – посочва се от 59,8 % от анкетираните лица;

¹³ Академична лекция на преподавател от "Финансово-счетоводен факултет" на тема: "Необходимост и перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор" с лектор проф.д-р Даниела Милчова Фесчиян, катедра „Счетоводство и анализ“ УНСС

¹⁴ Стоянов, Ст., Д. Фесчиян, “Проблеми и насоки за развитието на счетоводната система на предприятията от публичния сектор в процеса на интегрирането на България в ЕС”, УИ «Стопанство», София, 2012г.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

✓ Неначисляването на амортизация на амортизируемите активи - посочва се от 59,3% от анкетираните лица

✓ Отклоненията от принципа на текущото начисляване посочва се от 56,7% от анкетираните лица.

Готовност на академичната среда за прехода – обучение на студенти в УНСС

Изложените съждения и емпирични резултати недвусмислено доказват, че е необходима стандартизация на счетоводството в публичния сектор, което издига на преден план въпросът за обучението на специалисти и тяхната готовност да работят в условията на МССПС и по-сложна счетоводна среда. В този процес е водеща ролята на икономическите университети, които обучават специалисти в областта на счетоводството и одита на публичния сектор. Процесът на създаването, развитието и утвърждаването на научното направление „Счетоводство в публичния сектор“ в катедра „Счетоводство и анализ“ на УНСС започна през 2005 година с разработването на учебна програма и обособяването на дисциплината "Счетоводство в публичния сектор" като самостоятелна, задължителна учебна дисциплина в учебния план на специалност "Счетоводство", ОКС "Бакалавър". Към настоящия момент научната област е утвърдена. Дисциплини като "Специализиран курс по счетоводство в публичния сектор", "Международни счетоводни стандарти за публичния сектор", „Анализ на финансовите отчети на предприятията от публичния сектор“ и др. са със статут на задължителни в учебните планове на специалностите в ОКС "Магистър" на под направление "Финанси, счетоводство и контрол".

През 2013 година беше разработен учебен план и квалификационна характеристика на магистърска програма "Счетоводство - със специализация "Счетоводство и стандартизация в публичния сектор". Учебният план и квалификационната характеристика бяха приети от АС на УНСС и магистърската програма стартира, с което се постигна развитие и утвърждаване на изследователското направление - Счетоводство и стандартизация в публичния сектор.

Следователно: В УНСС са налице добри условия и подходящи учебни програми за обучение на специалисти в съответната научна област.

Относно апробирането на иновационни модели и обучение на докторанти в УНСС, трябва да се посочи, че са представени редица научни разработки - монографии, студии и научни доклади, емпирични изследвания и др. публикувани в чуждестранни и български индексирани издания. Идеите на представители на направлението са обект на дискусии пред международни и национални конференции и научни форуми. Някои от разработките са апробирани в практиката, като например:

1. "Методика за анализ на ефективността от използване на общинската недвижима собственост"¹⁵ е **апробирана в осем общини на страни членки на ЕС** по международен научен проект „УПРАВЛЕНИЕ НА ОБЩИНСКАТА СОБСТВЕНОСТ В ГРАДОВЕТЕ ОТ ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА“ (Municipal PROperty Management in South-Eastern Cities, – PROMISE с ръководител ПРОФ. Д. ИК. Н. СТАТИ СТАТЕВ - Ректор на УНСС), а именно Римини - Италия, Тирана - Албания, Букурещ - Румъния, София - България, Атина - Гърция, Трикала - Гърция, Загреб - Хърватия и Кажетина - Сърбия. Проведено е обучение на общинските служители за работа с ръководството.

2. Моделът за балансово признаване на некапитализираните активи е приет в нормативната уредба и заложен като база за усъвършенстване на счетоводното им отразяване в ДДС №14/30.12.2013 г. на МФ.

¹⁵ Statev Staty, Daniela Feschiyan, Tatyana Daskalova, Stela Raleva; 2011, Municipal Property Management In South – Eastern Cities; Developing of financial tools to evaluate the economic performance of properties, Gree , p. 17

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Последователи на направлението са обучаваните и защитилите дисертации докторанти в катедрата. Защитили докторанти в изследователското направление са преподаватели в Работнически университет Кайро и в СУ "Климент Охридски".

Посочените резултати доказват, че е налице готовност на академичната среда за прехода и **силно изразени лидерски позиции на УНСС.**

Заклучение

Приемането на принципите и постановките на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор ще създаде предпоставки за цялостно повишаване на качеството на управлението в публичния сектор. На макроикономическо равнище стандартизацията на счетоводството в публичния сектор ще гарантира своевременни и надеждни финансови и фискални данни и възможност за пълна съпоставимост на финансовите отчети. Със стандартизацията на счетоводството в публичния сектор могат да се създадат добри условия за изпълнението на много от принципите, залегнали в Директивата за бюджетните рамки¹⁶ (ЕК 2011/85/ЕС) на ЕС, като например по-голямата прозрачност и отговорност на публичния сектор, както и по-надеждните, навременни и съпоставими фискални и статистически данни. Постигането на тези цели изисква иновационен подход за изграждане на стандартизирана и адаптирана към новите европейски изисквания счетоводна система в публичния сектор.

Библиографска справка:

1. Стоянов, Ст., Д. Фесчиан и др. "Проблеми и насоки за развитието на счетоводната система на предприятията от публичния сектор в процеса на интегрирането на България в ЕС", УИ «Стопанство», София, 2012г.;
2. Sttev Staty, Daniela Feschiyan, Tatyana Daskalova, Stela Raleva; 2011, Municipal Property Management In South – Eastern Cities; Developing of financial tools to evaluate the economic performance of properties, Grees;
3. Фесчиан, Д., 2013, Стандартизация на счетоводството и модели за отчитане на дълготрайните материални активи в публичния сектор, ИК на УНСС, София, 2013
4. Фесчиан, Д., Списание на ИДЕС в България, ISSN 1314-8990, Електронно издание, „Необходимост и перспективи в стандартизацията на счетоводството в публичния сектор“, София, ИДС, бр.2, 2015 г., стр. 21-38;
5. Фесчиан, Д., „Международните счетоводни стандарти за публичния сектор и процесът на хармонизация на счетоводството в ЕС“, Икономически изследвания, ИИИ на БАН, ISSN 0205-3292, списанието има SCImago Journal Rank (SJR) и се индексира и реферира от Journal of Economic Literature/ Econ Lit, Американската икономическа асоциация (АИА), както и RePec, EBSCO, SCOPUS, списанието и всички негови статии са включени в каталога на електронната библиотека CEEOL, кн.4, 2013 г., с. 122-145;
6. Фесчиан, Д., „Европейска система от хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор (European System of Harmonized Accounting“), ИИИ на БАН, Икономическа мисъл, (ISSN0013-2993), The journal is included in international databases: ВИНТИ Реферативен журнал (1994 - 2005),EconLit (2000 -)EBSCO Publishing,Vol.4, 2013, p.106-117;
7. Feschiyan, D., „Importing the Model of Uncapitalized Assets Accounting in Public Sector“, Economics 21,(ISSN1314-3123), The journal is included in international databases: EBSCO Publishing, ,Vol.2, 2013, p.38-48;
8. International Federation of Accountants, 2012, Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements, UK;
9. Закон за публичните финанси, в сила от 01.01.2014 г., Обн. ДВ. бр.15 от 15 Февруари 2013г.;
10. МФ, ДДС №20/14.12.2004 г. за прилагането на НСС от бюджетните предприятия;
11. МФ, ДДС №14/30.12.2013 г. за прилагането на сметкоплан на бюджетните организации ;
12. Регламент (ЕС, 2011) № 1173/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 година за ефективното прилагане на бюджетното наблюдение в еврозоната, ОВ L 306, стр. 21;
13. Регламент (ЕС, 2011) № 1174/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 година относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в еврозоната, (ОВ L 306, стр. 8);
14. Регламент (ЕС, 2011) № 1175/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 1466/97 за засилване на надзора върху състоянието на бюджета и на надзора и координацията на икономическите политики (ОВ L 306, стр. 12);
15. Регламент (ЕС, 2011) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 година относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси (ОВ L 306, стр. 25);
16. Регламент (ЕО, 2011) № 1177/2011 на Съвета от 8 ноември 2011 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 1467/97 относно ускоряването и разясняването на прилагането на процедурата при прекомерен дефицит (ОВ L 306, 7.7.2005 г., стр. 33);

¹⁶ Директива 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 г. относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки (ОВ L 306, 23.11.2011 г., стр. 41)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

17. Директива 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 г. относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки (ОВ L 306, 23.11.2011 г., стр. 41);

18. Работен документ (ЕО, 2012) на службите на Комисията, придружаващ Доклада на Комисията до Съвета и Европейския парламент: Към прилагане на хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор в държавите членки, Брюксел, с. 9;

19. Публична консултация (ЕО, 2011) Оценка на пригодността на Международните счетоводни стандарти в публичния сектор за държавите членки: резюме на отговорите (ЕО, 2011), Брюксел с.3;

20. (ЕО, 2013) Assessment of the suitability of the International Public Sector Accounting Standards for the Member States: Summary of responses.

Актуальні проблеми бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання в сучасних умовах

В.В. Чудовець

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В сучасних умовах успішність економіки як держави, так і конкретного підприємства безпосередньо залежить від ступеня використання інноваційних технологій, швидкості отримання, опрацювання та використання інформації для прийняття господарських рішень. За таких умов статичність бухгалтерського обліку як основного джерела інформації в управлінні підприємством може гальмувати виконання ним як стратегічних, так і оперативних планів. Саме тому бухгалтерський облік потребує постійного оновлення організаційно-методичного забезпечення. Така вимога посилюється під дією різного роду факторів, серед яких: інтеграція економіки України в європейську економічну систему, зміна нормативних вимог щодо обліку та оподаткування, розвиток концептуальних основ фінансової звітності, виникненням та поширенням нових господарських операцій та ін. Все це вимагає постійного дослідження актуальних проблем бухгалтерського обліку та шляхів їх вирішення.

Проблеми розвитку бухгалтерського обліку та концептуальних основ фінансової звітності знайшли своє розкриття в працях багатьох вчених. Останнім часом дослідження цієї тематики знаходимо у працях таких вчених, як С.Ф. Голов, В.М. Жук, Н.М. Коробова, В.М. Метелиця, А.В. Озеран, Н.В. Семенишина, Т.М. Сльозко, Т.М. Сторожук та ін. При цьому існує потреба систематизації напрямків розвитку бухгалтерського обліку, встановлення та вирішення нових облікових завдань.

Існують різні підходи до класифікації проблем бухгалтерського обліку з акцентом на теоретичні, практичні, організаційні, методичні та інші аспекти.

Тільки Т.В. [13, с.37] розглядає бухгалтерський облік як поєднання як науки і як практики, яка, з одного боку, будується на практичній діяльності суб'єктів господарювання, з другого – на економічній теорії, філософії, математиці, логіці тощо. Ґрунтуючись на зазначеному методі, автор класифікує основні проблеми сучасного обліку та звітності так:

1. Проблеми практики обліку (методики обліку, організації обліку).
2. Проблеми теорії обліку (як науки, як освітньої дисципліни).
3. Проблеми звітності (структура балансу і його статей, узгодження фінансової та податкової звітності, фальсифікація звітності).

У сучасних дослідженнях починає превалювати комплексний погляд на подальший розвиток теорії обліку загалом та природу облікових процесів зокрема [10, с.148].

Окремі автори акцентують першочергову увагу на необхідності зміни концепції бухгалтерського обліку в Україні. Так професор Жук В.М. наводить концептуальні підходи до такого реформування бухгалтерського обліку, які містять переважно інституціональну складову:

1. Врахування інституціональної економічної теорії та континентальної (європейської) моделі побудови облікових систем при підготовці змін і доповнень до чинного законодавства в частині регулювання бухгалтерського обліку.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

2. Посилення правового статусу національного регуляторного органу з питань бухгалтерського обліку, його можливостей та відповідальності в межах Кабінету Міністрів України чи Мінфіну України.

3. Розширення суб'єктів методологічного впливу на бухгалтерську діяльність шляхом обов'язкової та законодавчо визначеної участі в регуляторних органах представників ключових галузевих міністерств і професійних бухгалтерських організацій.

4. Забезпечення відповідальності членів регуляторного органу за формування й дотримання методології бухгалтерського обліку у сферах їх впливу [3, с.110].

Формування якісного бухгалтерського обліку та розвитку професії на думку вченого повинні забезпечити:

1. Професійна освіта й сертифікація бухгалтерів є важливим чинником забезпечення як достовірності фінансової звітності, так і економічної роботи на підприємствах, що є вкрай необхідним для подолання економічної кризи в Україні. Проте в найближчій перспективі сертифікація бухгалтерів повинна мати добровільний характер і можливість вільного вибору існуючих на ринку програм.

2. Зміни й доповнення до чинного законодавства з бухгалтерського обліку мають передбачати обов'язковість затвердження регулятором програм підвищення кваліфікації та сертифікації бухгалтерів і відповідальність всіх суб'єктів регулятора й інших державних інституцій за стан розвитку професії у сферах їх впливу.

3. За ініціативи регулятора й інших суб'єктів впливу доцільно розробити масштабну урядову програму (стратегію) формування в Україні відповідного міжнародним вимогам інституційного середовища розвитку бухгалтерського обліку та професії бухгалтера [3, с.113].

В продовження розвитку інституційної теорії бухгалтерського обліку як певного синтезу знань, зі спрямуванням його на конкретну ситуацію виступає Семенишена Н.В. [10, с.149-150], яка виділяє чотири типи загальнонаукових теорій для її формування та розвитку:

1. Емпіричні теорії. Для вирішення проблеми емпіричних теорій вченими запропоновано підхід, що передбачає проведення демаркації між теорією, емпірикою та практикою бухгалтерського обліку..

2. Дедуктивні теорії. У теоріях цього типу досить чітко виділяються масиви базисного і вивідного знання. Це передбачає трансформацію системи бухгалтерського обліку шляхом розширення його предмету через включення до його складу активів зовнішнього середовища.

3. Змістовні теорії. Всі компоненти логічної структури теорії чітко виділені, вихідні принципи та визначення (базис теорій) нечисленні; висновки мають строгий дедуктивний характер і можуть бути здійснені без безпосереднього звернення до емпірії. Поява альтернативних систем збору інформації про зовнішнє середовище, які поступово витісняють систему бухгалтерського обліку зі складу основних постачальників інформації, необхідної для стратегічного управління, є основною причиною необхідності розробки теорії і методології обліку активів і капіталу зовнішнього середовища.

4. Формалізовані теорії. На відміну від теорій попереднього типу вони не прив'язані в сфері емпірії до одного конкретного об'єкту або типу об'єктів і тому допускають найрізноманітніші інтерпретації.

Метелиця В.М. зазначає, що реформування системи регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні, окреслило недоліки існуючої регуляторної моделі бухгалтерської професії: державне регулювання з відсутністю саморегулювальної та слабкістю наглядової (контрольної) компонент [7, с.344]. Виходячи з цього, автор формує регуляторні, інституціональні, науково-освітні, функціонально-етичні завдання розвитку бухгалтерської професії в аграрній сфері, які реалізуються в таких напрямках:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- удосконалення нормативно-професійного регулювання бухгалтерського обліку та звітності;
- становлення інституту професійних бухгалтерів аграрної галузі;
- розвиток інституціональної парадигми в наукових дослідженнях з бухгалтерського обліку та формування національної галузевої системи сертифікації бухгалтерів;
- розширення функцій і прав бухгалтерів аграрної галузі та закріплення норм професійної етики та поведінки [7, с.343].

В процесі виконання зазначених завдань очікується отримати наступні результати:

- встановлення ієрархії нормативно-правових актів у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- паритетне посилення методологічно-методичного та наглядового впливу професійних громадських організацій бухгалтерів та держави на загальнонаціональному та галузевому рівнях;
- уніфікація та спрощення фінансової звітності в аграрному секторі;
- підвищення ефективності роботи бухгалтерських служб агроформувань (корпоративний рівень) [7, с.352].

Професор Голов С.Ф. [2, с.154] зазначає, що «вузьким місцем» бухгалтерського обліку є те, що його принципи і методи спрямовані на формування зовнішньої фінансової звітності, яка не враховує інтересів усіх користувачів. Так звана фінансова звітність загального призначення орієнтована передусім на потреби інвесторів. При цьому вважається, що ця інформація має задовольняти також потреби інших користувачів. Насправді потреби користувачів у сучасних умовах виходять за межі лише фінансової інформації ретроспективного характеру.

Поряд з тим формальне застосування принципів або цілеспрямований вибір методів бухгалтерського обліку уможливають так званий креативний облік з метою забезпечення показників фінансової звітності, які відповідають цілям окремих осіб, але вводять в оману широке коло користувачів. Вважається, що основною причиною креативного обліку є можливість впливати на показники бухгалтерського обліку через професійне (суб'єктивне) судження посадових осіб підприємства.

Крім цього, орієнтація фінансової звітності на традиційний показник прибутку не дозволяє користувачам оцінити реальну вартість бізнесу. наголошує на формуванні нової парадигми бухгалтерського обліку, яка спростить ведення бухгалтерського обліку, зменшить вплив суб'єкта обліку на його показники і поліпшить якість облікової інформації [2, с.157]. Спрощення бухгалтерського обліку досягається, зокрема, за рахунок того, що зникає необхідність:

- визначення відстрочених податків;
- нарахування амортизації;
- штучного розподілу загальновиробничих витрат на змінні та постійні;
- розподілу постійних загальновиробничих витрат на основі нормальної потужності;
- капіталізації витрат на позики;
- створення забезпечень.

Таке спрощення значно звужує сферу застосування попередніх облікових оцінок, що своєю чергою підвищує надійність та релевантність даних бухгалтерського обліку.

Бенько М.М. [1, с.71] розглядає проблеми розвитку бухгалтерського обліку з точки зору прикладного використання інновацій в обліку як інформаційній підсистемі підприємства та визначає наступні їх види:

1. Науково-технічні інновації (вкладення коштів в забезпечення зміни поколінь техніки).
2. Технологічні інновації (вкладення коштів в забезпечення зміни технології).

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

3. Економічні інновації (вдосконалення методології бухгалтерського обліку, системний підхід до його автоматизації).
4. Організаційні інновації (вдосконалення організації бухгалтерського обліку).
5. Управлінські інновації (вдосконалення методології бухгалтерського обліку, системний підхід до його автоматизації).
6. Процесні інновації (вдосконалення методології бухгалтерського обліку, системний підхід до його автоматизації, трансформація методу бухгалтерського обліку).
7. Інформаційні інновації (системний підхід до автоматизації бухгалтерського обліку, трансформація методу бухгалтерського обліку).

На нашу думку, особливості функціонування національної економіки в умовах глобалізації свідчать про неможливість її ефективного розвитку поза міжнародним співробітництвом. Однак, при прийнятті бізнесових рішень зарубіжними учасниками світового ринку щодо українських компаній виникає проблема відсутності якісної, зрозумілої та достовірної економічної інформації про їх фінансовий стан, результати діяльності, грошові потоки, капітал, що була б правдиво подана у фінансовій звітності загальноприйнятого формату.

За таких обставин ще однією проблемою є формування та реалізація стратегії розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні, в основі якої лежить впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз змісту та особливостей застосування МСФЗ в зарубіжних країнах, врахування вітчизняної практики ведення господарської діяльності і обліку, дозволяє виділити такі основні переваги міжнародних стандартів:

- 1) формування якісної звітності за єдиними правилами, що узагальнюють світову практику та зрозумілі для користувачів різних країн;
- 2) можливість прийняття ефективних управлінських рішень, в тому числі з використанням прогнозової інформації, інформації про існуючі фінансові ризики, наведеної у звітах;
- 3) висока надійність і прозорість показників звітності та можливість перевірки їх достовірності світовими аудиторськими компаніями;
- 4) створення умов для залучення іноземних інвестицій та позикового капіталу, вихід на зарубіжні ринки, в тому числі фондові.

Звичайно застосування МСФЗ не може повністю вирішити усі задачі, що ставляться перед обліковою системою в сучасних умовах. Перешкодою цього виступають різні фактори, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

На нашу думку, причини проблем впровадження міжнародних стандартів в Україні необхідно розглядати в трьох основних аспектах:

- 1) принципові особливості побудови МСФЗ, що впливають із їх мети та завдань, а також "вузькі місця" міжнародних стандартів;
- 2) специфічна облікова система України, відмінності між МСФЗ та П(С)БО, що зумовлюють наявність різного професійного менталітету іноземних та вітчизняних бухгалтерів;
- 3) відсутність комплексного підходу та низький рівень організаційно-методичного забезпечення процесу запровадження МСФЗ України.

Метою МСФЗ є перш за все визначення основ формування і подання фінансової звітності для зрозумілості та порівнянності її показників в різних країнах світу. Внаслідок майже повної відсутності у МСФЗ розкриття методики та техніки обліку, підвищується варіативність підходів щодо їх впровадження в різних країнах.

Таким чином зростає значення вітчизняного досвіду ведення бухгалтерського обліку та складання звітності, виникає необхідність розробки додаткового нормативного забезпечення. Це на нашу думку, в деякій мірі гальмує перехід на міжнародні стандарти.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Разом із наведеними вище загальними проблемами МСФЗ, суттєвою перешкодою їх швидкого впровадження є специфічна система бухгалтерського обліку в Україні, що характеризується:

- широким використанням досвіду радянської школи обліку;
- частковим впровадженням МСФЗ;
- великим впливом господарського та податкового законодавства та ін.

Внаслідок цього можна стверджувати про формування в Україні специфічної облікової культури в Україні, яка характеризується значною формалізацією облікових робіт у відповідності до нормативних актів, які в більшій чи меншій мірі відповідають МСФЗ.

На нашу думку, ще однією суттєвою відмінністю П(С)БО від М(С)ФЗ, є необхідність широкого використання при роботі за останніми професійного судження осіб, що складають звітність. При цьому існує проблема відсутності досвіду застосування професійного судження вітчизняними бухгалтерами. Для її розв'язку варто приділити більше уваги як теоретичному, так і практичному дослідженню цього питання.

Професійне судження пов'язано з принципом суттєвості, що дозволяє забезпечити якісну характеристику фінансової звітності – доречність. Відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності, інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує. Внаслідок цього стандарти не передбачають якісну граничну величину для суттєвості або попереднього встановлення, що може бути суттєвим у конкретній ситуації.

Стиль викладення інформації у міжнародних стандартах, наявність у них альтернативних методів обліку, вибір яких здійснюється управлінським персоналом є також відмінними від мови та змісту нормативних документів, з якими звикли працювати українські обліковці. Це вимагає зміни як організаційних, так і методичних підходів до обліку при переході на МСФЗ. Додатково при цьому необхідно врахувати наявність в Україні значного державного регулювання бухгалтерського обліку, що відрізняє її від інших країн та не дає можливості стовідсоткового запозичення їх досвіду.

Розв'язання зазначених проблем повинне стати пріоритетом діяльності відповідних державних органів, професійних і громадських організацій та здійснюватись шляхом реалізації таких основних заходів:

- удосконалення та збільшення фінансування державного регулювання впровадження МСФЗ та розвиток професійних інститутів;
- створення якісного нормативного та методичного забезпечення процесу переходу на МСФЗ з врахуванням особливостей вітчизняної системи господарювання та обліку;
- адаптація до міжнародних стандартів національної нормативно-правової бази шляхом внесення змін та прийняття нових національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку для суб'єктів господарювання, які не застосовуватимуть міжнародних стандартів;
- створення навчальних центрів, розробка навчальних програм та учбової літератури з МСФЗ, контроль за їх діяльністю зі сторони відповідних державних органів тощо.

Аналізуючи наведені вище проблеми бухгалтерського обліку, на нашу думку, варто відзначити низький рівень розкриття організаційних та методичних питань практичної спрямованості. При цьому акцентування уваги на змінах методологічного характеру та ігнорування потреб практики, призведе до існування численних проблем облікового забезпечення господарської діяльності підприємств та загального зниження якості, повноти та достовірності облікової інформації.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Визначальним фактором продукування змін в національному бухгалтерському обліку є включення до складу нормативних актів в Україні Концептуальної основи фінансової звітності (далі – Концептуальна основа) [5], яка охоплює:

- а. мету фінансових звітів;
- б. якісні характеристики, які визначають корисність інформації, наведеної у фінансових звітах;
- в. визначення, визнання та оцінку елементів, з яких складаються фінансові звіти;
- г. концепції капіталу та збереження капіталу.

Відповідно до Концептуальної основи фінансові звіти базуються на оцінках, судженнях та моделях, а не на точних описах. вона встановлює концепції, що лежать в основі таких оцінок, суджень та моделей.

Звернувшись до Концептуальної основи, на принципах якої ґрунтуються міжнародні стандарти фінансової звітності, бачимо положення, які не відповідають традиціям вітчизняної школи бухгалтерського обліку, зокрема те, що великою мірою фінансові звіти базуються на оцінках, судженнях та моделях, а не на точних описах. Застосування ж професійного судження у вітчизняному обліку було зведено до мінімуму.

Концептуальна основа встановлює концепції, що лежать в основі таких оцінок, суджень та моделей. Концепції це мета, до якої прагнуть Рада й укладачі фінансових звітів. Як і для більшості цілей, бачення Концептуальною основою ідеальної фінансової звітності навряд чи можна досягти у повному обсязі, принаймні не у короткий термін, оскільки для того, щоб зрозуміти, прийняти та втілити нові способи аналізу операцій та інших подій потрібен час. Проте встановлення цілі, до якої слід прагнути, є надзвичайно важливим для того, щоб фінансова звітність розвивалась і її корисність зростала.

Вибір основи оцінки та концепції збереження капіталу визначить певну облікову модель, що використовується при складанні фінансових звітів. Різні облікові моделі демонструють різні ступені доречності та достовірності, і, як і в інших галузях, управлінський персонал має прагнути збалансованості між доречністю та достовірністю.

Основоположними якісними характеристиками є доречність та правдиве подання.

Доречна фінансова інформація може спричинити відмінності у рішеннях, які приймають користувачі. Інформація може спричинити відмінність у рішенні, навіть якщо деякі користувачі вирішують не скористатися цією перевагою або вже знають про неї з інших джерел.

Інформація є суттєвою, якщо її відсутність або неправильне подання може вплинути на рішення, які приймають користувачі на основі фінансової інформації про конкретний суб'єкт господарювання, що звітує. Іншими словами, суттєвість – це характерний для кожного суб'єкта господарювання аспект доречності, що ґрунтується на характері або величині (чи обох) статей, яких стосується ця інформація у контексті фінансового звіту окремого суб'єкта господарювання.

Аналогічні вимоги щодо формування показників фінансової звітності містяться в Національному положення (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – НПСБО 1) [8].

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку – нормативно-правовий акт, затверджений центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам фінансової звітності.

Інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому.

Фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.

Визначення бухгалтерами доречної та суттєвої інформації, поряд з вибором альтернативних методів обліку, наприклад, вибуття запасів, нарахування амортизації, розрахунку резерву сумнівних боргів, вимагає від них прийняття широкого спектру професійних рішень на основі свого професійного судження.

Існування субінституту професійного судження в обліковій системі зумовлене наявністю законодавчо закріпленого права вибору методів та способів ведення обліку, які мають бути обрані та закріплені в обліковій політиці підприємства [14, с.196-167]. Юхименко-Назарук І.А. зазначає, що апіорне існування професійного судження в процесі ведення бухгалтерського обліку передбачає необхідність виявлення та глибокого аналізу формальних і неформальних правил його здійснення з метою забезпечення формування достовірної та об'єктивної інформації про діяльність підприємства.

Однак, на сьогодні існує цілий ряд об'єктивних та суб'єктивних причин, які стримують широке застосування професійного судження обліковими працівниками в своїй діяльності. До таких факторів варто віднести:

- нерозвиненість професійного судження бухгалтерів;
- недостатній рівень кваліфікації бухгалтерів;
- відсутність практики обґрунтованого викладення бухгалтером своєї думки;
- нехтування керівниками та власниками важливості та значення професійного

судження в роботі бухгалтера та його вплив на результати діяльності підприємства [12, с.76].

Сторожук Т.М. робить висновок, що професійне судження є одним із інструментів бухгалтерського обліку в реалізації його основної мети – формування повної і достовірної інформації для користувачів [12, с.78].

Сьогодні національні П(С)БО (НП(С)БО 1, П(С)БО 7-32) передбачають існування альтернативних варіантів реалізації облікової політики підприємств через здійснення професійного судження, основними з яких є:

- вартісна межа для зарахування необоротних активів до малоцінних необоротних;
- періодичність зарахування дооцінки основних засобів до нерозподіленого прибутку;
- строк корисного використання основних засобів, нематеріальних активів;
- методи амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів;
- методи оцінки вибуття запасів;
- метод визначення резерву сумнівних боргів;
- методи відображення фінансових інвестицій на дату балансу;
- метод оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг;
- методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- методи оцінки активів чи зобов'язань в операціях пов'язаних сторін;
- визначення вартості залишку незавершеного виробництва і готової продукції (для суб'єктів малого підприємництва);
- метод оцінки справедливої вартості біологічних активів і сільськогосподарської продукції при первісному визнанні за відсутності активного ринку;
- метод оцінки інвестиційної нерухомості тощо [14, с.201-201].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Звідси випливає ще одна проблема сучасної бухгалтерії – визначення методів обліку активів та зобов'язань та їх облікових оцінок. Окремі принципи формування фінансової звітності підприємства, передбачені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8] містять критерії облікових оцінок.

Так принцип «історичної (фактичної) собівартості», передбачає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання. Згідно з принципом «обачності», методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Наявність цих двох принципів, на нашу думку, вже свідчить про певну суперечність, оскільки неможливо на практиці неможливо забезпечити обачність оцінки об'єктів обліку, використовуючи виключно історичну (фактичну) собівартість, яка може суттєво відрізнитися від справедливої вартості тощо.

Внесення змін в податкове законодавство України щодо оподаткування прибутку підприємства та застосування і коригування при цьому даних бухгалтерського обліку посилює значення професійного судження.

Відповідно до статті 134 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [9] об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.

Для платників податку, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років), визначені відповідно до положень цього розділу.

Відповідно до статті 138 ПКУ:

1. Фінансовий результат до оподаткування збільшується:

- на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;

- на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта.

2. Фінансовий результат до оподаткування зменшується:

- на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до пункту 138.3 цієї статті;

- на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної з урахуванням положень цієї статті Кодексу, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта;

- на суму дооцінки та вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів в межах попередньо віднесених до витрат уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Наведені вище зміни в частині значного зростання ролі фінансової звітності як основи для оподаткування прибутку підприємства посилили як важливість професійного судження, так і окреслили проблеми застосування на практиці методики бухгалтерського обліку таких операцій та активів, як:

- інвестиційна нерухомість;
- фінансові інвестиції;
- гудвіл;
- резерви;
- забезпечення;
- зменшення корисності активів;
- переоцінка активів;
- фінансова оренда та ін.

Підсумовуючи вищесказане, можемо зробити висновок про те, що одними із основних проблем бухгалтерського обліку в сучасних умовах є подальше впровадження міжнародних стандартів, розвиток професійного судження, в тому числі порядку його застосування, а також удосконалення методики обліку окремих його об'єктів для достовірного та повного відображення при оподаткуванні прибутку підприємства тощо.

Література:

1. Бенько М.М. Розвиток бухгалтерського обліку як цільової підсистеми інновацій / М.М. Бенько // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. - 2011. - Вип. 28(1). - С.70-73.
2. Голов С.Ф. Футурологія бухгалтерського обліку / С.Ф. Голов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. - 2014. - №794. - С.153-157.
3. Жук В.М. Інституціональний підхід до розв'язання проблем бухгалтерського обліку в Україні / В.М. Жук // Фінанси України. - 2009. - №7. - С.100-113.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 №996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
6. Коробова Н.М. Професійне судження бухгалтера та його місце в організації обліку на сільськогосподарському підприємстві / Коробова Н.М. // Облік і фінанси АПК. – 2010. - №10. – С.35-40.
7. Метелиця В.М. Удосконалення нормативно-професійного регулювання бухгалтерського обліку та звітності: галузевий аспект / В.М. Метелиця // Інноваційна економіка. - 2014. - №4. - С. 341-353.
8. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Семенишена Н.В. Інституції бухгалтерського обліку як засіб обслуговування інфраструктури аграрного ринку / Н.В. Семенишена // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. - 2014. - Т. 16, №1(2). - С.146-151.
11. Сльозко Т.М. До питання про концептуальну основу обліку і звітності / Т.М. Сльозко // Актуальні проблеми економіки. - 2013. - №4. - С.244-251.
12. Сторожук Т.М. Процес формування професійного судження бухгалтера / Т.М. Сторожук // Облік і фінанси. - 2013. - №4. - С. 75-78.
13. Талько Т.В. Актуальні питання класифікації проблем сучасного фінансового обліку / Т.В. Талько // Зимові читання, присвячені видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку, аналізу і контролю: збірник тез Одинадцятої Всеукраїнської наукової Internet-конференції. - 2013. - С. 37-39.
14. Юхименко-Назарук І.А. Особливості застосування професійного судження бухгалтера в умовах формування облікової політики підприємства: інституційний аспект / І.А. Юхименко-Назарук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. - 2014. - Вип. 2. - С.195-206.

РОЗДІЛ 2
СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ГАЛУЗЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Методологічний підхід до розробки антикризового механізму управління підприємством

І.О. Абрамова
Луцький національний технічний університет

Рецесійні явища останніх років на макрорівні створюють загрози для функціонування та розвитку підприємств різних форм власності. Вимогою сьогодення є впровадження антикризових механізмів в практику менеджменту, що дасть змогу забезпечити попередження виникнення та розвитку кризи на підприємствах у некризовому стані та її ліквідацію на підприємствах у стані кризи. Відповідно у кризових умовах державного розвитку особливо гостро постає питання пошуку нових та вдосконалення наявних підходів до формування й імплементації інструментарію антикризового менеджменту в практичну площину.

Оскільки антикризове управління підприємством повинно носити наскрізний (перманентний) характер, що поєднує передкризове управління, управління в умовах кризи й управління процесами виходу з неї, тому антикризовий механізм управління підприємством слід розглядати з позиції комплексного підходу, що передбачає поєднання превентивних (спрямованих на виявлення, ідентифікацію та попередження розвитку кризових явищ) і реактивних (орієнтованих на локалізацію кризи, мінімізацію й ліквідацію наслідків та відновлення докризових параметрів соціально-економічного розвитку регіону) заходів управлінського впливу.

Відповідно антикризовий механізм управління підприємством варто розглядати з позиції двох блоків:

блок 1: формування антикризового механізму управління підприємством;

блок 2: реалізація антикризового механізму управління підприємством (рис. 1).

Ціллю антикризового механізму управління підприємством є досягнення та забезпечення розвитку підприємства.

Під *принципами* антикризового управління підприємством варто розуміти правила управлінської поведінки, що забезпечують попередження, нейтралізацію й ліквідацію кризи на підприємстві.

Розробляючи принципи антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону, потрібно враховувати дві умови:

1) кожен економічний процес і кожна криза в конкретний період часу є унікальними, тому існує необхідність формування принципів антикризового управління підприємством з урахуванням специфічних вимог до існуючої кризової ситуації;

2) антикризове управління підприємством є превентивним управлінням, спрямованим на попередження виникнення кризи, та водночас реактивним, мета якого – ліквідація кризи та мінімізація негативних наслідків для подальшого розвитку підприємства.

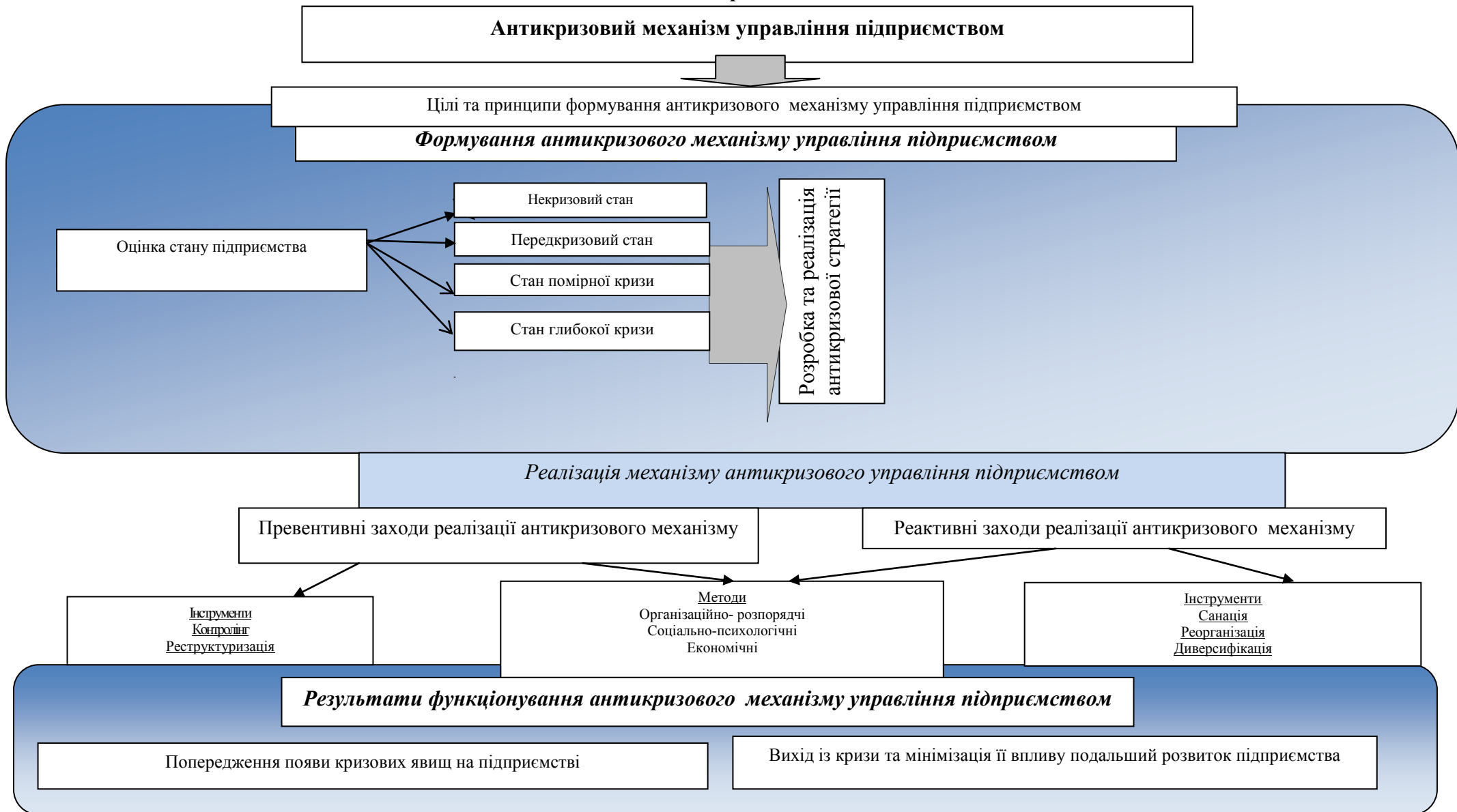


Рис. 1. Антикризовий механізм управління підприємством

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Ураховуючи вищезазначене, антикризове управління підприємством повинно базуватись на наступних принципах (рис. 2.):



Рис. 2. Принципи антикризового управління підприємством

- принцип установлення причинно-наслідкових зв'язків і прогнозування можливих напрямів виникнення та розвитку кризи;
- принцип цілеспрямованості, що передбачає визначення основної мети й розробку заходів для її досягнення у форматі антикризового управління підприємством;
- принцип постійного моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовищ задля отримання своєчасної інформації щодо ймовірності виникнення та розвитку кризи;
- принцип керованості кризових явищ, де особливу увагу відведено менеджменту, орієнтованому на кероване антикризове управління підприємством завдяки використанню антикризових методів, інструментів тощо;
- принцип ефективності, за яким перевага має надаватися тій антикризовій ідеї, реалізація якої дасть змогу одержати максимальний результат при мінімальних затратах ресурсів;
- принцип цілісності, за яким підприємство розглядають як єдину цілісну систему, за якої будь-які зміни в розвитку однієї системи відображаються на інших системах;
- принцип адаптивності антикризового менеджменту, що передбачає маневреність дій керівників підприємства з урахуванням станів (передкризовий стан, криза, післякризовий), уміння приймати ефективні антикризові управлінські рішення щодо будь-яких змін;
- принцип комплексності, реалізація якого забезпечує поєднання передкризового управління, управління в умовах кризи та управління процесами виходу з неї, а отже характеризується комплексним характером;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

– принцип багатоваріантності, дотримання якого потребує висунення й оцінки не одного рішення, а досить великої кількості альтернатив. Потреба в розробці багатоваріантних пропозицій обумовлюється необхідністю вибору оптимального переліку заходів, що забезпечуються оцінкою кожного запропонованого варіанта (антикризової ідеї) з наступним порівнянням наслідків та

результату; рівнем кризи, що обумовлює доцільність попередньої розробки альтернативних варіантів дій на випадок очікуваних і неочікуваних змін; можливістю нереалізації запланованих антикризових заходів, їх недостатньою результативністю, що обумовлює потребу в їх доповненні чи оновленні з урахуванням потреб регіону та рівня його соціально-економічного розвитку;

– принцип інтенсифікації зусиль на використання всіх засобів і методів для попередження кризи при слабких ознаках її виникнення; подолання кризи в найкоротші терміни та мінімізація її негативного впливу на подальший розвиток підприємства.

Усі наведені принципи взаємопов'язані, й лише їх комплексна реалізація забезпечать ефективність функціонування антикризового механізму управління підприємством.

Розглянемо зміст й особливості кожного з блоків запропонованого механізму.

Блок 1. Цей блок механізму передбачає визначення стану розвитку підприємства, розробку антикризової стратегії та конкретних заходів у рамках реалізації відповідної стратегії.

Антикризова стратегія соціально-економічного розвитку повинна бути спрямована на попередження кризи (превентивні заходи), вихід із кризового стану (реактивні заходи), оновлений пошук можливостей розвитку підприємства, максимальної ефективності використання потенційних можливостей. Залежно від стану розвитку підприємства обиратимуться різні заходи превентивного або реактивного спрямування, результатом реалізації яких стане забезпечення розвитку підприємства.

Тому, залежно від стану підприємства й цілей реалізації антикризового управління підприємством (попередження кризи чи її ліквідація), доцільно виокремити такі заходи антикризового управління підприємством:

1. Превентивні заходи зазвичай мають довгостроковий характер і потребують значних інвестицій та затрат часу. Основна мета таких заходів – своєчасне запобігання або зниження можливості виникнення кризових ситуацій, швидке усунення причин настання кризи. При цьому вони спрямовані на своєчасне запобігання або зниження можливості виникнення кризових ситуацій, системний аналіз і моніторинг стану підприємства на предмет виявлення ознак кризовості, оцінку ймовірності настання банкрутства як однієї з передумов виникнення фінансової кризи підприємства. За своєчасної реакції на дестабілізаційні фактори та ефективного менеджменту настання кризи на підприємстві можна уникнути. Превентивні заходи реалізуються на підприємствах у некризовому та передкризовому станах.

2. Реактивні заходи носять оперативний характер, повинні здійснюватися в короткостроковому періоді, оскільки вимагають негайного усунення ознак кризи. Реактивний антикризовий менеджмент характеризується інструментами, які спрямовані на вихід із кризи, що вже настала, і стабілізацію ситуації, а також створення сприятливих умов для економічного зростання, мета яких – мінімізація негативних наслідків для подальшого розвитку підприємства. Такі заходи реалізуються у випадках, коли підприємство перебуває в кризовому стані. Крім того, реактивні заходи АМСЕРР характеризується суттєвими часовими обмеженнями щодо реалізації відповідних рішень, оскільки тривалий період реалізації антикризового менеджменту сприятиме розвитку й поглибленню кризової ситуації.

Узагальнену порівняльну характеристику реактивних і превентивних заходів антикризового управління підприємством подано в таблиці 1.

Блок 2 спрямований на реалізацію механізму антикризового управління підприємством. У межах цього блоку розробляються превентивні та реактивні заходи реалізації механізму антикризового менеджменту соціально-економічного розвитку регіону.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика заходів антикризового управління підприємством

Критерії порівняльної характеристики	Заходи антикризового управління підприємством	
	превентивні	реактивні
Мета реалізації	Запобігання або зниження можливості виникнення кризових ситуацій, виявлення факторів, що спричиняють кризу (попередження кризи)	Усунення кризи з мінімізацією негативних наслідків для системи (ліквідація кризи)
Спрямованість	На довгостроковий розвиток, а не отримання миттєвого ефекту	На отримання миттєвого результату, який може мати негативні наслідки в майбутньому
Стан підприємства	Некризовий та передкризовий	Кризовий та післякризовий
Тенденція розвитку соціально-економічної системи регіону	Прогресуючий розвиток	Рецесійна (спадна) тенденція розвитку підприємства
Характер інструментарію	Гнучкі	Жорсткі
Характер використання ресурсів	Спрямування фінансових ресурсів на розвиток; потребує значних інвестицій.	Жорстка економія ресурсів, особливо фінансових

При розробці цих заходів слід виважено підходити до вибору інструментів, методів антикризового управління, реалізація яких, з одного боку, попередить появу кризових явищ, а з іншого – їх ліквідує та мінімізує негативні наслідки впливу на розвиток підприємства. Тому на порядок денний винесено питання формування набору максимально ефективних та адекватних конкретному стану інструментів, оскільки застосування уніфікованих інструментів не дасть бажаних результатів, тому що застосування того чи іншого інструменту потребує врахування стану підприємства та наявних можливостей щодо диференційованого застосування інструментарію. Отже, підґрунтям формування набору інструментів антикризового управління підприємством є стан підприємства й цільове спрямування антикризового менеджменту (попередження чи ліквідація кризи).

Зупинимося більш детально на розгляді превентивних і реактивних інструментів реалізації розробленого механізму антикризового управління підприємством.

Превентивні інструменти носять, зазвичай, довгостроковий характер і потребують значних інвестицій та витрат часу (модернізація виробничо-технологічної бази, структурна перебудова підприємства, перехід на інноваційний шлях розвитку, упровадження нових ресурсозберігальних технологій). Основною ціллю реалізації інструментів у цьому випадку виступатиме своєчасне запобігання або зниження можливості виникнення кризових ситуацій, подолання негативних факторів.

Превентивними інструментами реалізації механізму вважаємо контролінг та реструктуризацію підприємства.

Реструктуризація – здійснення організаційно-економічних, правових, виробничо-технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм господарювання, які можуть забезпечити підприємству фінансове оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва. Доцільно застосовувати на ранніх етапах життєвого циклу підприємства та коли вже криза

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

неминуа, проте на цьому етапі реструктуризація проходить складніше. Проводиться з метою подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості [1].

Під контролінгом розуміємо організаційно-правлінський механізм координації та безперервного покращення управлінської діяльності, який заснований на системі управлінського обліку та бюджетування, інформаційних технологій та залученні персоналу до виявлення та зменшення неефективних фінансових витрат та втрат. Особливо актуальним є використання контролінгу як превентивного інструменту антикризового управління підприємством, оскільки своєчасне виявлення неефективних витрат мінімізує ймовірністю настання кризи на підприємстві.

До реактивних інструментів антикризового управління варто віднести санацію, реорганізацію та диверсифікацію підприємства.

Санація – це система заходів, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану підприємства, а також задоволення повністю або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміни організаційно-правової форми і виробничої структури боржника, що здійснюється під час провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнання підприємства банкрутом та його ліквідації або самостійно підприємством без порушення справи про його банкрутство (досудова санація) [2].

Методами реалізації механізму антикризового менеджменту виступають:

- організаційно-розпорядчі методи - створення тимчасового центру антикризового управління. Основними завданнями центру антикризового управління повинні бути формування програми антикризових заходів, прогноз кризових ситуацій, забезпечення випереджального вироблення способів недопущення розгортання кризи, забезпечення інтеграції людських, природних, науково-технічних, фінансових й інших ресурсів для розв'язання кризових проблем;

- економічні методи ;

- соціально-психологічні методи.

Для підвищення ефективності боротьби з кризами необхідний синтез як превентивних, так і реактивних інструментів щодо своєчасного запобігання чи зниження можливості виникнення прогнозованих кризових ситуацій, зменшення та усунення негативних наслідків кризи.

Результатом реалізації такого механізму є ефективна ліквідація кризових явищ, усунення та недопущення в майбутньому появи ознак кризи підприємства.

Список використаної літератури:

1. Ліпич Л.Г. Сутність та методи антикризового управління підприємства./ Ліпич Л.Г., Гадзевич І.О. // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.:Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 36. — 486 с. – (Серія:економіка).

2. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Ковальчук І.В. –К.: Знання, 2008. – 697 с., с. 659.

Оценка на възможностите ,рисковете и вероятни сценарии за осигуряване на енергийната сигурност при доставките на природен газ за Европейския Съюз

Е. Асенов

Университет за национално и световно стопанство - София

1.Особености на международните пазари за доставка на природен газ

Петролът и природния газ са най-търгуваните енергоносители на световните енергийни пазари. Между системите им за търговия и логистика обаче съществуват значителни разлики. Петролът е международна борсова стока , която се добива в най-различни географски региони и може, чрез морски превоз да бъде доставена до всички

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

останали региони на планетата. Природният газ обаче все още не е толкова глобален, колкото регионален продукт.

Той се доставя по газопроводи от местата където се добива, до местата, където се консумира. В момента на около **тридесет износители на природен газ** се падат не повече от няколко **затворени регионални пазари**, които относително слабо са свързани един с друг. Тази ситуация се обяснява с факта, че по-голямата част **от изнасяния газ преминава през тръбопроводната инфраструктура**, която твърдо свързва продавачите и купувачите. На тези пазари се срещат различни интереси:

- Интересите на страните-вносителки, които предполагат гарантиране на дългосрочна и стабилна доставка на енергийни ресурси от външни източници при приемливо ниски цени.

- Интересите на страните-износителки, които търсят гаранции за стабилни финансови доходи от продажбата на енергийни ресурси при разумно високи цени. Международната практика показва, че интересите на страните-вносителки и страните-износителки не винаги съвпадат особено по въпросите на цените на енергоресурсите.

- Интересите на транзитните страни. Те се стремят към постигане на максимална печалба за предоставяне на транзитни услуги за транспортирането на енергоресурси през своята територия.

Така наречената „газова тройка“, която включва **Русия, Иран и Катар контролират над половината от световните резерви на газ**. Руската федерация е най-големият доставчик на природен газ за Европейския съюз. През 2012 году «Газпром» е доставил в Европа 139 млрд куб. метра природен газ. Няколко западни държави като **Германия и Италия са основни партньори на руската корпорация и консумират над 30% от доставките му за Европа**. Те обаче имат по-голяма диверсификация на доставките, отколкото държавите от Централна и Източна Европа, които са много по-силно зависими от Русия (въпреки че са твърде малки като процент от доставките).

По-голямата част от природния газ за Европа се транспортира през територията на съседни държави, като Украйна и Беларус. При транзита на природен газ чрез тръбопроводи трябва да се вземат предвид и някои технологични особености.¹⁷ За да се транзитира природен газ е нужно да се ползва определено количество природен газ, който да се използва в компресорните станции за създаване на налягане в преносните инсталации. По този начин определена част от газа който се получава от транзитиращите държави по чисто технологически причини е необходим за осъществяването на транзита към Европа.

Възможни са и случаи, при които определено количество от транзитирания природен газ да бъде необходимо в **качеството му платечно средство за ползването на преносната на мрежа**. Затова в редица случаи, когато се повишава цената на доставяния природния газ за крайния потребител се повишават и на разходите и за неговия транзит. По този начин и изградена и цялата система на договори за доставка на газ към и във Европа¹⁸.

На пазара на природен газ все още доминират **дългосрочни договори за доставка със срок от 10 до 30 години с предварително определени обеми на доставки и формула за промяна на цената**. Широко се прилага правилото „take or pay“ – „вземай или плащай“, което налага да се плаща цената за доставка, дори за количества природен газ, не са били ползвани от вносителя. Подобни клаузи в договорите са необходими по-голяма степен за продавачите, които се аргументират с необходимостта от мащабни инвестиции в

¹⁷ Във връзка със „газовата криза“ между Русия и Украйна от 2009 год. руският анализатор Андрей Иларионов посочва, че е невъзможно нито технически, нито юридически да бъде разделен газа, необходим за потребление в самата Украйна, от природния газ, който се транзитира за нуждите на европейските страни.

¹⁸ Трябва да се имат в предвид, цената на транзита на природен газ в европейските страни показва големи различия. За хиляда кубически метра в Украйна транзитната такса е 1,7, в Словакия е 4 долара, в Чехия също е 4 долара. В Германия таксата е променлива и се движи от 2,5 до 3,9 евро. (Данните са от 2009 год.)

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

геоложки проучвания, добив и транспортиране на газ с много продължителни периоди на възвращаемост.

2.Потенциални възможности на осигуряване на доставки на природен газ от Русия за Европейския съюз

Енергетиката се в продължение на няколко десетилетия постепенно се утвърди като в една от най-важните сфери в отношенията между Русия и на Европейския съюз. Естественото взаимно допълване на икономиките и големият обхват на сътрудничеството определят ключови страни в обезпечаването на енергийната сигурност в Европейския съюз. Основният източник на природен газ за Европа преди четвърт век бе Съветския съюз, а сега - Русия. В началото на 1980 те години , проектите за доставки на съветски газ за Европа бяха причина за усложнения в геополитическа ситуация. В отношенията между САЩ и Европа възникна остра полемика ,която продължи цяло десетилетие. Поддръжниците на идеята за построяването на нови тръбопроводи от Съветския съюз за Европа вярваха , че доставката на природен газ ще намали зависимостта на Европа от Организацията на страните износителки на петрол (ОПЕК) и ще подпомогне нейната икономика. Противниците на тази идея , главно в САЩ, твърдяха обратното , че по този начин се засили зависимостта на Европа от СССР, в резултат на което той ще получи важен политически лост за влияние , както и допълнително твърда валута за поддържането на своя военно-промишлен комплекс. И въпреки че до средата на 1980-те години конфликта бе отчасти разрешен в резултат на интензивни дипломатически действия, окончателно уреждане настъпи едва след разпадането на СССР.

Потенциалните възможности на Русия към ключова роля в енергийната сфера в евразийския геополитическо пространство , се изграждат върху следните фактори:

- **едни от най-богатите световни запаси от енергийни ресурси** и други минерали, както и гори, вода и чист въздух, които образуват уникален ареал (един от четирите на планетата);
- **обширен пространствен и териториален ресурс;**
- **географско положение на страната** на евразийското пространство , който се в което се намират най-големите в света въглеводородни ресурси, със изходи към Тихия океан , Арктическият океан , Баренцово, Балтийско и Черно море и морския шелф ;
- **ключова роля на Русия** в Каспийския регион и Централна азиатския регион;
- **опит в развитието на намиращите се** в непосредствена близост до територията на Русия обширните пространства от района на Арктика, където според различни оценки, съществуват най-големите въглеводородни запаси;
- **енергийна инфраструктура**,която при по-нататъшно развитие може да усили геополитическа позиция Русия като един от основните центрове на глобалната енергетика;
- **промишлен и кадрови потенциал** в сферата на енергетиката;
- **наличие на големи енергийни корпорации** , които имат доказано място в световния енергийния бизнес¹⁹ .

Посочените фактори дават основание да се твърди, че при „осъществяването на грамотна руската енергийна политика ,тя ще може значително да укрепи своите икономически и политически позиции в света, и най-вече в Евразия. Това на свой ред ще позволи на страната да се осъществи осезателен принос за укрепването на енергийната сигурност на глобално и регионално ниво“²⁰ .

¹⁹ За подробности виж С.И. Жизнин Российская энергетическая дипломатия и международная энергетическая безопасность.стр.4; [източникwww::cyberleninka.ru/.../rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost--pdf](http://www.cyberleninka.ru/.../rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost--pdf)

²⁰ За подробности виж С.И. Жизнин Российская энергетическая дипломатия и международная энергетическая безопасность.стр..6 [източник: www:cyberleninka.ru/.../rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost-pdf](http://www.cyberleninka.ru/.../rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost-pdf)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Безспорно , енергийната сигурност може да бъде обща цел както страните ,които внасят енергийни ресурси , така и страните доставчици , въпреки че те често имат различни интереси. За да може енергийната сигурност да бъде универсално достояние е необходимо да се интегрират интересите на всички страни - клиенти , доставчици и транзитни страни. В най-широкия смисъл на енергийната сигурност следва да се разбира като премахване на заплахите и рисковете , че енергийният фактор може да бъде потенциална пречка за икономическия растеж на страната в дългосрочен план .

Анализът на енергийната сигурност на Европейския съюз сочи ,че особено внимание трябва да се обърне на такива аспекти като:

- **стабилност , или по-точно, на предвидимост** на енергийните потоци на базата на различни гаранции на предлагането, така и търсенето. Разбира се тази предвидимост , не изключва възможността за диверсификация и появата на нови участници на пазара или нови видове енергия;

- **адекватни като обем инвестиции** в проучване, производство и изграждане на транспортната инфраструктура;

- **стабилност на транспортната инфраструктура** , както в техническо отношение. така и по отношение на транзитни рискове от политически характер;

- **механизми за определяне на енергийни цени**, които са способни да гарантират ниска волатилност на цените и справедливо разпределение на доходите между енергийните компании, на страните доставчици и страните потребители . В противен случай , в системата на отношения неизбежно ще се натрупват икономически и политически противоречия , резултатът от които може да бъде непредсказуем;

- **наличие на системата на пазарното регулиране на глобално,регионално и национално** ниво , както и взаимодействието между от пазарни механизми и държавно регулиране²¹.

3.Стратегически рискове за енергийната сигурност на Русия

В същото време, независимо от своя голям потенциал съществуват редица стратегически рискове за енергийната сигурност и за самата Русия. Основните могат да се характеризират, както следва:

1.Енергийната разточителност на руската икономика. Тя се обуславя от ползване на технологии и оборудване с ниска енергийна ефективност , от големи загуби при транспортирането , съхранението и преобразуване на енергийни ресурси, което води до изкривяване на структура на суровинната база на руската икономика.

2.Нерационална структура между потреблението на природния газ и въглищата В Русия съществува нерационална структура на ползването на първични енергоресурси . Това води до забавяне на енергийната диверсификация на енергийния баланс на страната и до прекомерно висок дял на природния газ в общото потреблението на горива .Проблемът се изостря от факта ,че се наблюдава на забавяне въвеждането на нови находища за добив на природен газ.Особено висок е дялът на природния газ в микса на горивата в европейските региони на Русия. където живее 88% от населението.

3.Забавяне на въвеждане в експлоатация на нови находища на въглеводородни ресурси .В началото на 2010 год. петролните резерви в Русия, според различни оценки варираха от 10 до 20 милиарда тона .Качеството на суровинната база на страната обаче непрекъснато се влошава. Специфични инвестиции (на един тона произведен петрол) в Русия е едва 25-29 долара срещу 40-50 долара в света. Налице е спад в проучването на нови източници.Доказаните запаси на руски газ изглеждат на пръв поглед големи (48 трлн. куб.

²¹ За подробности виж Н.И. Воропай, С.М. Сендеров „Энергетическая безопасность,сущность, основные проблемы и результаты исследований“;източник www.ecfor.ru/pdf.php?idseminar/energo/z119

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

метра). Но в голямата си част те се намират на дълбочина от 2,5-4 км в шелфа на моретата в Арктика и в отдалечени райони на Сибир и Далечния Изток. За развитието на тези запаси ще се необходими значителни допълнителни финансови ресурси. Съотношение на растеж в доказаните газови резерви към производството през последните години е била 1,1 на желаната стойност на това съотношение по-малко от 1,2 В настоящия момент ползваните през последните години газови находища в Русия в значителна степен са изразходвани. Спешно е необходимо въвеждането на нови находища , чиято бъдеща експлоатация обаче предполага значително по- високи експлоатационни разходи. Тези фактори могат да доведат до спад в производството на газ и дори спиране на някои проекти напр. на Ямалския полуостров и северните морета. Изчисленията показват, че разходите за производство и транспортиране на газ от Ямалския полуостров до границите със страните от Централна Европа може да достигне 240 долара., а разходите за добив и транспорт от шелфа на Карско море да достигнат най-малко 300 долара. Тези стойности са твърде близо до очакваното ниво на цените на природния газ в Европа.

4. Недостатъчно ниво на инвестиции и нисък процент на обновяване на оборудването в енергийния сектор. Ограничените инвестиции за развитие на енергетиката, ползването на стари ниско ефективни, физически износени производствени активи могат да създадат нови проблеми при доставката на горива в средносрочен и дългосрочен план . Налице е сериозно технологично изоставане на енергийния отрасъл и хронично недостатъчно финансиране на програмите за реконструкция . В момента 70% от основните нефтопроводни се ползват повече от 20 години, 30% са в експлоатация повече от 30 години, 10% от газовите помпени агрегати са в експлоатация повече от 30 години.

5. Липса на достатъчно развита инфраструктура на енергийния пазар. Липсва публична прозрачност върху дейността на естествените енергийни монополи, което влияе негативно върху качеството на предоставените услуги и конкуренцията в сектора;

6. Продължава на високото натоварване на околната среда. Въпреки физическия спад на производството в миннодобивната индустрия , отрицателното въздействие върху околната среда остава на твърде високо.

7. Силна зависимост , на приходите на държавата от износа първични енергийни ресурси, както и от ситуацията в глобалния енергиен пазар . Налице е тенденция за по-нататъшно увеличаване на дела на нефта и газа в структурата на руския износ. Все още не се използва пълноценно потенциала за износ на друга енергия , напр. електричество.

8. Липса на развита и стабилна правна уредба, която взема под внимание особеностите спецификата на работа , световния опит и добрите практики в енергийния отрасъл²² .

4. Рискове за Русия като резултат от промените при формирането цените за доставка на европейските пазари.

В настоящия момент преобладаващата част на доставката на природен газ от Русия за европейските страни се осъществява чрез дългосрочни двустранни договори, характеризиращи се с ограничителни клаузи по отношение на дестинацията и цени, свързани с друг енергиен заместител, най-често петрол.

През последните години обаче, все отчетливо се налага тенденцията за обособяване на световен пазар на газа, в който основна роля има търговията с втечен природен газ (ВПГ). Това доведе и до съществени промени и в способите за ценообразуване на европейския пазар чрез увеличение на ролята на спот-цените за доставка на природен газ . През 2009 и 2010 години на фона кризата и повишеното предлагане настъпи качествена промяна , и ръст на търгуемите спотови обеми През 2008 година делът на доставките със

²²За подробности и данни виж Н.И. Воропай, С.М. Сендеров „Энергетическая безопасность, сущность, основные проблемы результаты исследований“; источник. www.ecfor.ru/pdf.php?idseminar/energo/z119

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

спот-цени достигна почти 50%. Тук е важно да се отбележи, че газовите условия за доставка на газовите хъбове започнаха да се използват от участниците на пазара като ориентир за цените на газа. По този начин хъбовете постепенно започнаха да се превръщат в газови търговски борси. Данните за 2011 година сочат, че физическите спотови обеми на всички европейски площадки са надхвърлили 240 млрд. кубически метра (еквивалентно на 54 % от общото потребление на газ в ЕС), като при това става дума за реално осъществени физически доставки, а не за финансови сделки.

Прилагането на новия ценови модел за доставка на газ създава определени рискове за руската енергийна политика в следните аспекти:

- промяна на механизма на ценообразуване (в такава степен, в която налага преход от дългосрочни договори към договори за доставка със спотова индексация);
- нарастващото несъответствие между условия на дългосрочни договори за доставка и краткосрочни договори за доставка и транспортиране на газ;
- необходимост от промяна на пунктовете за доставки газ (които в дългосрочните договори за доставка обикновено са посочени на границата на страната - вносител) и, съответно, преглед на всички договори.

Появата на разлика между цените по дългосрочни договори и спот-цените стана вече повод за поставяне на искания от някои страни доставчици за преразглеждане условията на договорите за доставка на газ. Предимствата на прехода от цени по дългосрочни договори към спотово ценообразуване са бесспорни, но съществуват и някои рискове - по-голямата волатилност на цените, поява на пазарни дисбаланси особено в ранните етапи на развитието на хъбовете и възможностите за манипулация на все още недостатъчно ликвидните спотови площадки на Европа.

Независимо от тези рискове спотовото ценообразуване набира скорост и вече преобладава на повече от половината от пазара за доставка на газ. По всяка вероятност, в бъдеще традиционните договорите за доставка на газ ще се индексират чрез спот-цените. Възможна е в бъдеще и индексация чрез ползване на цената на електроенергията. В Европа отказът от ползване на петролната индексация по съществуващите договори за доставка ще се стимулира не само от икономически, но и от регулаторни фактори. Новата ситуация на европейския газов пазар ще изисква промяна в руската енергийна политика. Каквито и да бъдат сценариите, по които ще се развива европейския пазар и независимо от факта, че в бъдеще той ще бъде все по-сложен и по-конкурентен, той ще остане във фокуса на експортната стратегия на Русия²³.

5. Рискове за Русия у като резултат от развитието на европейските и световните пазари на природен газ.

Актуалната картина относно свързана с руските доставки на природен газ обаче е твърде мрачна. Руският износ на природен газ през последните година за Европа показва ясно изразена тенденция на спад, както в стойностни, така и във физически параметри. Според руската федерална митническа служба, през януари-февруари 2013 износът на руски газ за Европа е намалял в сравнение със същия период на 2012 год. в стойностно изражение с 12.2% - от 13,60 милиарда долара до 11.9 милиарда долара или 10, 2% - във физически параметри - от 38,20 милиарда кубически метра до 34,3 милиарда кубически метра.²⁴

²³ В тази част е ползвани данни публикувани в текста статия на Митрова Т. "Росия перед выбором газовой стратегии" Нефтегазовая Вертикаль № 15 – Източник www.ineiran.ru/articles/2012aug-mitrova-t-a-rossiya-pered-vyborom-gazovoj-strategii-neftegazovaya-vertikal-nomer-15-16-avgust-2012.pdf

²⁴ В тази част е ползвана информация и данни от изследване на Р. Волков; Экспорт российского газа; ограничения и перспективы. Източник: www.hse.ru/data/2014/01/29/1326178896/GasTrade_13.04.24-1.pdf

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Налице са сериозни основания да се предположи, че тенденцията на спад на износа на природен газ ще се запази в средносрочен и дългосрочен план. Тя резултат от действията на редица фактори, които оказват влияние върху структурата, конюктурата и потенциала за развитие на европейските пазари. Тук могат да бъдат посочени следните фактори:

- нисък растеж на европейските икономики;
- подобряване на енергийната ефективност в европейските икономики, в съчетание с тяхната политика на диверсификация на енергийните източници;
- ръстът в световното производство и доставка, включително в Европа, втечен природен газ при незначително руско присъствие на този пазар;
- ръстът на добива на неконвенционален газ, и особено на шистов газ.

1. Икономическите проблеми в Европа. Европейските страни са основните вносители на руски природен газ - от 178,4 милиарда кубически метра, които Русия е изнесла през 2012 г. 138,8 милиарда кубически метра са били предназначени за европейските страни. В момента, обаче, икономиката на региона преживява трудни времена. Европейската икономика все още не е излязла напълно от кризата. В резултат е налице намалено потребление на природен газ, което започна през 2011 година и продължи и през следващите години. Обемът на износа на руски газ за Европа най-осезаемо намаля през 2012 година с 11,8 милиарда кубически метра (8%).

Продължаващите икономически проблеми не позволяват да се говори за възстановяване и постигане на висок растеж в средносрочен план. Прогнозата за слаб ръст на европейската икономика през 2014 г. от 1,6%, не дава поводи за оптимизъм. При тези обстоятелства не може да се очаква ръст на потреблението на газ в Европа - напротив, в случай на влошаване на икономическата ситуация, може да се очаква още по-голямо намаление на потреблението на природен газ.

2. Повишаване на енергийната ефективност на европейските икономики. Нивото на енергийната ефективност на европейската икономика през последните години отбелязва впечатляващ ръст. В периода от 2000 год. до 2010 год. растежът на БВП, произведен на 1 кг петролен еквивалент на енергия, използвана в ЕС достигна 1 щатски долар (по цени от 2005 г.), докато процентът в останалата част на света е само 0,59 долара (САЩ - 0.96, Китай - 0,93 Япония - 0,88, Русия - 0.84). В стремежа си да разнообразят източниците си на енергия европейските страни предвиждат особено важна роля на използването на алтернативни източници на енергия, която да вече дава резултати. Делът на енергията от тези източници се е увеличил за периода 2000-2010 година от 1% до 5%.

3. Увеличение на международните доставки на втечен природен газ. През последните години производството на втечен природен газ в света се също отбелязва сериозен ръст. В периода от 2006 год. до 2011 год. търговията на втечен природен газ се е увеличила от 159 милиона тона до 242 милиона тона. Основни потребители в настоящия момент са страните на Азиатско-тихоокеанския регион и Европа. Общият капацитет на съществуващите в 18 страни 96 инсталации за втечен газ в началото на 2012 г. е достигна 280 милиона тона, което сочи почти удвояване на капацитета в сравнение с 2006 год. Очаква се общия капацитет до 2016 година да достигне 330 милиона тона.

В момента, позицията на Русия на този бързо разрастващ се пазар е изключително слаба и не съответства на нейния потенциал. Едва през 2009 г. бе въведена в действие една инсталация за втечен природен газ, разположена на остров Сахалин с капацитет от 9,6 милиона тона.

4. Ръст на добива на шистов газ. Най-големият производител на шистов газ в света са Съединените щати. Обемът на добивания шистов газ в САЩ е нараснал от 81,0 милиарда кубически метра през 2008 год. до 240 милиарда кубически метра през 2012 год. По този начин още през 2010 год. САЩ успяха да осигурят 54% от вътрешното си потребление. Това на практика изключи през следващите години Съединените щати от списъка на

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

страните на вносители на втечен газ. В резултат на това, освободените обеми, главно от Катар, бяха и насочени на спот пазара в Европа. От 2003 год. до 2010 год. Катар успя да увеличи износа си за Европа над 17 пъти. Увеличените доставки доведоха до достигането на дял от 25 % от на европейския пазар като от общия обем на световния пазар на втечен природен газ. Все по близка изглежда е перспективата за включването в европейския газов пазар и на САЩ чрез доставката на втечен шистов газ. През март 2013 г. американска компания „Cheniere Energy Partners“ съобщи, че е подписала договор на доставка на 1,75 млн. тона втечен газ на година в Великобритания от началото на 2018 г.

Посочените фактори очертават една твърде мрачна перспектива за бъдещето на руските енергийни доставки. Един от факторите, който може да окаже положително влияние върху износа на руски газ, е в разширяващото се потребление природен газ в световен мащаб. За периода 2002-2011 година общото потребление на енергия, бележи ръст от 28%. Въпреки това, ефектът на този фактор върху руския износ едва ли може да е значителен. Основният ръст в световното потребление на енергия е в региона на Азия и Тихия океан, където логистичните възможности на Русия са твърде слаби. На този пазар в момента са и най-благоприятните цени за доставка на газ. Например, цената на втечен газ в Япония е около 520 долара на хиляда кубически метра, докато цената в Европа е 380 долара. Тъй като възможностите на руските доставки на газ за този регион все още са много ограничени и в средносрочен план Европа ще продължи да бъде основен вносител и пазар на руски газ. В същото време обаче в резултат на действието на посочените в анализа фактори търсенето на руски газ в Европа ще продължи да намалява. Намаленото търсене обективно ще създава натиск върху цените за доставка и ще инициира още по-ниски нива за бъдещите доставки. Данните сочат, че средната цена на природния газ, изнасян извън ОНД, през февруари 2013 год. е била 340 долара на 1000 кубически метра, което е най-ниската средно месечна цена от 1 юни в 2011 год.

В заключение на оценката на потенциалните рискове може да се посочи в настоящия момент Русия се оказва неподготвена за променящите се условия, които са настъпили на пазара на газ в световен мащаб през последните години и закъснява със изпълнението на мерките за адаптация в средносрочен план:

- по-голямата част от износа на руски газ е насочено към Европа, където търсенето на руски газ по обективни причини ще намалява, докато ръста на газовия пазар през следващите години, ще бъде предимно в страните от Азиатско-Тихоокеанския регион;
- почти цялата руска газова инфраструктура за износ на природен газ е в тръбопроводи. Поради тази причина е невъзможно бързото преориентиране на доставките на газ към перспективните пазари на страните Азиатско-тихоокеанския регион;
- руското производство на втечен газ е слабо развито и се забавя процеса на въвеждането на нови мощности

Вероятен изход - Русия в следващите години няма да бъде в състояние да участва активно в нарастващия пазар на втечен природен газ в Азиатско-тихоокеанския регион, като в преобладаваща степен нейното бъдеще ще зависи от ситуацията на пазара на природен газ в региона на Европа.

6. Създаването на „Единен енергиен съюз“ на страните на Европейски съюз²⁵.

Създаването на „Единен енергиен съюз“ на страните на Европейски съюз се определя от необходимостта са целенасочени, мащабни и неотклонни усилия за осигуряване на енергийната сигурност на Европейския съюз. Енергийната сигурност в съвременния свят предполага снабдяването с енергия да задоволява търсенето в условията на екологично устойчива среда и по начин и на ценови нива, които да не затрудняват

²⁵ Създаването на този съюз е инициатива на правителство на Полша предложена от бившия министър-председателя на Полша Доналд Туск, който понастоящем е Председател на Европейския съюз.

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

икономическото развитие. Рисковете пред енергийната сигурност по-принцип могат да бъдат управлявани чрез разнообразяване на енергийните ресурси по техните видове, източници, доставчици и маршрути, при отчитане на регионалните и световните тенденции на енергийните пазари.

Постигането на целите на „Единния енергиен съюз“ за изграждане на ефективно **работещ енергиен пазар в Европа** предполага изграждането на нова договорна и юридическа рамка на отношенията със страните (включително и Русия) доставчици на природен газ.

В тази връзка регулаторните органи на Европейския съюз вече започнаха разследване срещу „Газпром“ относно това, дали компанията е нарушила антитръстовото законодателство в ЕС, като е възпрепятствала конкуренцията на пазарите на газ в Централна и Източна Европа, Според Европейската комисия "Газпром" нарушава правилата в съюза по три направления:

- с практиките си „Газпром“ може би затруднява свободните доставки на природен газ до някои от страните на Евросъюза.
- съществува висока вероятност руската корпорация с дейността си да възпрепятства диверсификацията на газовите доставки в Европа.
- чрез договорите си доставка „Газпром“ е да е наложила на клиентите си несправедливи и високи цени, обвързвайки ги с тези на петрола.

Тази процедура не бива да е изненада, тъй като Европейския съюз отдавна е обезпокоен от договорите за доставка на „Газпром“, включително тяхната продължителност, обвързаната с цената на петрола формула за ценообразуване и изискването за минимално усвоено количество. Те явно са в противоречие на усилията на съюза за създаване на открит и конкурентен пазар на природен газ.

Разследванията включват инспекции в компании за природен газ в Естония, Латвия, Литва, Полша, Словакия, Унгария, България и Чехия. Сред инспектираните компании са били и дъщерни дружества на Газпром. Очаква се много скоро резултатите от проверката да бъдат обявени. Не е чудно, че лавината от отстъпки от страна на "Газпром" съвпада с опитите да се окаже натиск върху Еврокомисията по темата "Южен поток" и по решението във връзка с разследването за злоупотреба с монополно положение.

Всички сключени договори до момента с доставчици, които създават господващо положение, монополни права и фактически възпрепятстват свободната търговия и конкуренция трябва да бъдат обявени за нищожни²⁶

7. Диверсификация чрез нови трасета за пренос на природен газ

Диверсифицирането като термин, може да се разбира двояко - от една страна като разнообразяване на доставките, а от друга като разнообразяване на източниците на природен газ. Конкуренцията в енергийния пазар на еднотипен продукт възниква, когато той се доставя от различни производители, съответно източници. Важно средство за диверсифицирането на различни източници на природния газ е диверсифицирането на трасетата за неговата доставка. Ето защо особено важно място в общата енергийна политика на съюза с оглед диверсифицирането на източниците трябва да бъде изграждането на транспортни коридори в посока от „изток-запад и „изток-северозад“ като се обхожда Русия от юг. От геополитическа гледна точка, изграждането на тези трасета ще даде възможност на Европейския съюз да постигне следните цели:

- да диверсифицира енергийните си доставки, за да се намали зависимостта на съюза от Русия, като по този начин се гарантира сигурността на енергийните доставки;

²⁶ Русия смята, че трябва да се работи точно в обратната посока, която да гарантира „неприкосновеност на договорите“. Източник: реч на Игор Сечин на 22 Световен енергиен конгрес, (гр. Тегу) Южна Корея
източник: www.neftogaz.ru

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- **да балансира геостратегическото преимущество** , които транспортната система на бившия СССР, предоставя на Русия .Тя преминава изцяло през територията на Русия и осигурява стратегически контрол над износа от Централна Азия на енергийни ресурси за Европа ;
- **да се създадат възможности** на Европейския съюз за сътрудничество със страните , които искат да бъдат независими от руските енергийни транспортни трасета ;
- **да се създаде на паралелна връзка с** страни богати на въглеродородните ресурси на евразийския регион , които искат да провеждат самостоятелна енергийна политика,и не желаят тези ресурси да попаднат в под контрола на Русия;
- **да се създаване на геополитически плурализъм** и независимост (от Русия) на държавите от евразийския регион .

Формирането и провеждането на координирана външна енергийна политика на Европейския съюз предполага и действия, насочени към подобряването **на входящата (повече и по-разнообразни трасета) инфраструктура за доставка** за постигане на висока степен на сигурност на снабдяването.

8.Изграждане (нови инвестиции) в структурни елементи на газова инфраструктура

Реверсивният капацитет на трансграничните връзки между отделните страни на съюза (както и страни от **Пан-Европейска енергийна общност**)²⁷. е като един от приоритетните фактори за осигуряване на енергийната сигурност. Този капацитет се постига , чрез съчетаване на технически мерки (наличие на трансгранични инфраструктури), търговски мерки (възможности за трансгранична търговия) и правни инструменти (правно задължение за обезпечаване и на двата вида мерки). Третият енергиен пакет на Европейския съюз създава адекватна правна рамка за изграждането на този капацитет .За съжаление все още има множество граници между страни на Европейския съюз, които са „запечатани“, т.е. между тях не може да се извършва трансгранична търговска дейност с природен газ. На други съществуват само еднопосочни възможности за реверс. Тези факти насочват към извода ,че трансграничните реверсни връзки между отделните страни трябва да бъдат едно от най-важните и ускорени направления в бъдещата дейност на енергийния съюз.Без тях не възможно изграждането на единен енергиен пазар в Европа.В условията на този единен пазар може да се осъществяват и суапови операции, при които не се извършва физическа доставка.

Важен елемент от структурата на бъдещия съюз е осигуряване на стратегически резерви изграждането на **депа за съхраняване на природен газ.**Наред с предназначението им за регулиране на краткосрочни и сезонни неравномерности на потреблението, те осигуряват стратегически резерв при кризи в доставките .Газохранилищата могат да осигуряват и допълнителна ликвидност на пазара и търговия с газ (от борсов тип - спотови продажби) в реално време.

9.Изграждане на организационен формат на страните ,които транзитират природен газ

В дейността на Енергийния съюз на особен фокус трябва да бъде насочен към гарантиране на интересите на транзитиращите страни на природен газ. Независимо от въвеждането на Третия енергиен пакет на ЕС, Транзитният протокол към Договора за Енергийната харта си остава актуален правен документ.Неговото прилагане извън територията на ЕС, би наложило прозрачните и справедливи правила на доставки в много по-широк географски обхват .**В дейността на съюза могат поканени да участват и транзитиращи страни** извън ЕС като например страните от групата ГУАМ –

²⁷ An energy policy for Europe. Communication from the Commission to the European Council and the European Parliament. COM (2007) 1 final of 10.01.2007, SEC (2007) 1

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

(Грузия, Украйна, Азербайджан, Молдова)²⁸ и др. Първата шестина от страни със запаси от конвенционален газ (в трил. м³)¹²⁴ на достижими за Европа дистанции са Русия 45 трил. куб. м, Иран - 33 трил. куб. м, Катар - 25 трил. куб. м, Туркменистан - 24 трил. куб. м, Ирак - 4 трил. куб. м, Азербайджан - 1 трил. куб. м. Между тези големи производители и най-атрактивните за тях пазари (в частност ЕС)²⁹ се намират редица транзитиращи държави, които Европейския съюз трябва да приобщи към правилата от основните аспекти в европейското енергийно законодателство. Чрез неговото прилагане ще се установят **единни, прозрачни и устойчиви правила за транзит**. При определяне на транзитните такси ще се ползват различни търговски надценки на входа и изхода на отделните трасета за транспортиране, и по този начин да бъде заменена съществуващата архаична тарифна система за транспортиране на газ, когато на входа се слага една търговска надценка (т.нар. система „пощенска марка“) и тя е неизменна независимо от дължината на трасето.

„Транзитните държави“ трябва да заемат по-значима роля в енергийния пазар, доколкото те имат възможността да препятстват или да гарантират доставките по фиксираните преносни мрежи през своята територия.

Доставките на природен газ от Русия, както и от страните от централна Азия е възможна единствено чрез ползване на техните инфраструктури. В тази връзка може да се посочи, мрежите на транзитиращите страни, като част от логистиката на доставките са в всъщност и структуроопределящ елемент на руското геополитическо „енергийно супероръжие“. Без тях не може да съществува каквото и да било „енергиен оръжен арсенал“. Този факт обяснява особено острата и упорита съпротива на Русия срещу въвеждане на прозрачни на транзит в европейските страни. Ето защо тези страни трябва категорично да дефинират и отстояват своите интереси, чрез създаване на „общо транзитно пространство“. По този начин ще се създадат гаранции и възможности за гъвкава, съгласувана обща реакция при всеки бъдещ опит за натиск от страна Русия. Съгласуваната политика и цени за транзитиране на природния газ би лишило от смисъл руската стратегия за изграждане паралелни трасета и обход на отделни транзитни страни. Основната цел е страните от тази група пълноценно да ползват суверенното си право, самостоятелно да определят или да променят транзитните такси за пренос на природен газ.³⁰ По всяка вероятност руската реакция срещу общия съгласуван поход би била изключително остра и негативна. Ако се ползва руският терминологичен апарат, съгласуваните транзитни такси да бъдат в обозначени като „логистично оръжие“. Бъдещата руската реакция в случая обаче, има производно, второстепенно значение. Важно е да се посочи, че общата политика относно цените и условията пренос на енергоресурси би била един от най-важните елементи на европейската енергийна политика и инструмент за постигане на баланс в отношенията между доставчици и потребители. Смятам, че е настъпил момента най-накрая транзитните страни да се възползват от силата, която притежават или би трябвало да притежават.

10. Изграждане на Пан-Европейска енергийна общност.

Енергийния съюз на страните на Европейски съюз може да намери своето по-широко географско и инфраструктурно развитие чрез изграждането в следствие на **Пан-Европейска енергийна общност**. Основен акцент в това отношение е развитието на подходяща енергийна инфраструктура, за която ключова роля ще играе програмата Транс-

²⁸ За подробности виж Киевская Декларация о создании Организации за демократию и экономическое развитие - ГУАМ от 23 мая 2006 года. източник: <http://www.guam.org.ua>

²⁹ Посочените данни са публикувани в изследването на Милина, В.; „Новата парадигма на енергийната сигурност“ Военна академия Г.С.Раковски“ София 2013 год. източник: www.rum33code.net/md/BG/Activities/.../publication FULL.php

³⁰ Тук можем да си припомним способите в логистиката, чрез които фигури като Рокфелер и Онасис се позиционираха преди години на енергийните пазари.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

европейски енергийни мрежи (ТЕЕМ)³¹ за инвестиции в трети страни извън ЕС. Така ще бъдат създадени физическите предпоставки за интегриране на европейската инфраструктура с тази на съседните държави и по този начин ще бъдат отстранени съществуващите ограничения и бариери пред енергийните потоци, респективно – ще се подобри сигурността на енергоснабдяването.

Съвместните и координирани усилия на страните от Енергийния съюз и други страни производители и доставчици в близко бъдеще могат да доведат до създаване на **световен газов пазар** чрез производството, разпространението и търговията на втечен газ. Втечненият газ има сходни характеристики с тези за транспортиране и съхраняване на петрола. Въпреки разходите и технически трудности, свързани с промяна на агрегатното му състояние и последващо транспортиране в следващите години ще бъде възможно втечненият газ да замени част от доставките на газа чрез тръбопроводи. Бъдещите доставки от САЩ³², страните от Персийският залив, Африка и др. ще разнообразят глобалният газов пазар. Реалистичните прогнози сочат че, делът на втечнения газ в световната търговия ще нараства и ще скоро ще достигне равнища от 22-25%³³.

11. Възможни бъдещи сценарии за развитие на отношенията между Русия и Европейския съюз в енергийната област

Създаването на „Единен енергиен съюз“ на страните на Европейски съюз, прилагането на бъдещи политики и инструменти за гарантиране на енергийната им сигурност ще бъдат тежко предизвикателство за бъдещето Руската федерация, което далеч надхвърлят обхвата на енергийния сектор. То засяга нейната цялостна геостратегическа роля в световните отношения.

Съвременните международни отношения функционират на основата на рационални очаквания и взаимно съгласие, които намират признание в сключените между държавите договори. Ако постигнатия консенсус бъде отхвърлен чрез поведението на някоя от страните, съществуващия международен ред се разпада. Ето защо Русия допусна тежка стратегическа грешка, като наруши своите собствени гаранции за запазване на териториална цялост и суверенитет на Украйна. Фактът, че Русия без особено колебание се отказа от собствените уверения, доведе до неизбежен срив на нейната репутация. Като постави за пореден път под съмнение основни принципи в международните отношения със сегашната си политиката си Русия, създава условия за възникването на продължителна конфронтация със страните от Евроатлантическата общност. Този конфликт и произтичащите в отговор бъдещи санкции обричат руската икономика на мащабни, изтощителни загуби.

1. Оценки в Русия на следваната външна енергийна политика на Европейския съюз Процеса на формиране на външна енергийна политика на Европейския съюз винаги е бил във фокуса на внимание на руските политици, администратори и анализатори.

Според тях се наблюдават два различни приоритета, които оказват противоречиво влияние върху цялостната енергийна политика на съюза. От една страна Европейската комисия, с подкрепата на големите страни членки се опитват да използва "единия глас" на Европа преди всичко за решаване на въпросите свързани с промените климата, като инструмент за натиск върху партньорите на съюза за приемането на ново глобално

³¹ Тази програма бе предложена от Европейската комисия

³² Вече има сключени договори за доставка на втечен газ от САЩ. Испанските фирми Fenosa и Endesa наскоро сключиха договори за доставка със американските фирми Corpus Christi и Sabine Pass на втечен газ за периода 2016 - 2018 год. източник: neftegaz.ru/news/

³³ Трябва да се отбележи, че съществуват редица технически проблеми относно транспортването на втечнения газ. Въглеводородният газ /МЕТАН /CH₄/ известен като природен газ, преминава в течна фаза при температура минус 161,41 градуса Целзий.. Първият голям завод за промишлено производство на ВПГ е изграден и пуснат в експлоатация през 1964 г. в гр. Арзеве /Алжир/.

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

споразумение относено регулирането на глобалните климатични проблеми. От друга страна съществува друг приоритет, отстояван от новите страни членове на съюза, които се опитат да насочат към развитието на единната европейска енергийна политика на съюза към формулиране и прилагане на обща, хармонизирана позиция в енергийното сътрудничество на съюза с доставчиците на енергия и най-вече с Русия.

Докато за малките страни от „Нова Европа“, изграждането на обща европейска политика по отношение на Русия е основния и едва ли не единственият ефективен начин за справяне предизвикателства в енергийната област, то за страните от „Стара Европа“ руското направление е само един от възможните начини. Големите държави (според руските анализатори) се намират в по-добра позиция за формиране на взаимно изгодно партньорство с Москва (поради големите административни и материални ресурси), но поради различния прагматичен подход, който поставя бизнес интересите над исторически обусловените подозрения и враждебност³⁴, характерен за новите членове на съюза.

Изход от сегашното положение на страните от Централна и Източна Европа виждат в развитието и укрепването на законодателните механизми за координиране на позициите на страните от Европейския съюз.

Като крайна оценка в Русия приемат, че независимо от усилията, резултатите от опитите за институционализиране на единна външна енергийна политика на Европейския съюз са скромни³⁵, като практическото прилагане на принципа "единен глас на Европа" в енергийния диалог с трети страни се все още остава само набор от добри намерения от страна на европейските политици.

Причините за лошото представяне на страните от „Нова Европа“ според руските анализатори, са както стратегически и така и тактически. Трудния процес на солидаризация на страните от Европейския съюз, и наличието на противоречиви интереси в енергийния сектор, се допълват от дипломатически гафове на страните от „Нова Европа“, сред които са прекомерна емоционалност и ненужното спекулиране в областта на историята на руско-европейските отношения. Важна роля има неспособността на новите страни на съюза да привлекат на своя страна и подкрепата на Европейската комисия.

Върху тези анализи се изгражда и прилага текущата политиката на Русия в енергийната област. В основата и са силово налагане на неизгодни цени и условия на доставка, противопоставяне на едни групи страни на други, противопоставяне една на друга на отделни страни (включително чрез тактика „смяна на партньора“), елиминиране на потенциални алтернативни източници на доставка, отстраняване от системата за доставки на транзитиращи или групи транзитиращи страни, използване на господващо положение и др.

2. Възможни бъдещи сценарии за реакция на Русия по повод на създаването на „Единен енергиен съюз.“ За да отговори на създаването на „Единния енергиен съюз“ по всяка вероятност, Русия ще се изправи в бъдеще пред избор между основни две стратегии.

Първата от тях предполага, липса или бавна адаптация към приемането на условията на либерализирания енергиен пазар.

Според тази стратегия Русия ще продължи да отстоява запазването на старото договорно статукво и да се съпротивлява твърдо на прехода към спотово ценообразуване. При всеки удобен случай ще се търси защита на условията в съществуващите договори и на механизма на петролната индексация чрез съдебен арбитраж. Тази стратегия може да се прилага дори и при по-малки обеми на доставка, с оглед запазване на досегашния модел на

³⁴ За подробности виж сп. Експерт: Централноевропейских политиков панически пугает нечуткость США к их страхам// ИА REGNUM. 2009. 20 или. Източник: www.regnum.ru/news/1188048.html.

³⁵ За подробности виж The New Global Puzzle. What World for the EU in 2025? Directed by N. Gnesotto and G. Grevi, EU Institute for Security Studies. 2006. Paris. P. 195.

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ценообразуване. Възможно е някои случаи да предоставят минимално приемливи за потребителите отстъпки

Предимства на този стратегически подход са:

- осигуряване на растеж на приходите при високи цени, дори и при по-малки обеми на износа на газ;
- през следващите две или три години на глобалния пазар на втечен газ не се очаква голям излишък на предлагане, и съответно по време на този период конкуренцията от алтернативни нови доставчици на европейския пазар няма да бъде особено голяма;
- сроковете на действие на основните договори за доставка на "Газпром" изтичат едва след 2022 год.;
- остротата на конфликта със страните-доставчици може да бъде до известна степен притъпена чрез допълнителни индивидуални отстъпки от страна "Газпром";
- съдебните арбитражи продължават по няколко години, по време на което доставките продължават да се осъществяват при същите условия.

Тази стратегия може да бъде най-успешна в краткосрочен и средносрочен план

Въпреки това е необходимо да се вземе в предвид, че ако стратегическият приоритет в руската енергийна политика е запазването на високите цени, и максималното забавяне на либерализацията на европейския пазар, обемите на доставка от Русия ще продължават да намаляват. Този факт трябва да се вземе в предвид с оглед осъществяването на инвестиционната програма в руската енергетика.

Пазарния дял на Русия при прилагане на тази стратегия без съмнение ще продължи да намалява.

Русия не трябва да допуска грешката и забавянето което допусна вече на азиатските пазари. По-принцип китайската сделка на „Газпром“ закъсня, защото китайският и изобщо азиатските газови пазари са вече заети от големите доставчици на природен газ от Близкия и Далечния изток и Африка. „Газпром“, ако желае да заеме по-голям пазарен дял тепърва трябва да навакса с по-агресивна търговска политика, която при равни други условия означава по-високи разходи и по-ниски приходи. Конюнктурата е неблагоприятна, защото делът на налаганите от руската корпорация дългосрочни нефтено индексирани контракти и газопроводи се свива за сметка на спот търгувания втечен природен газ. Ако Русия се забави със адаптацията си на европейските пазари рискува да се окаже в трудна ситуация подобна на тази, в която тя се намира в момента на азиатските пазари. В този случай тя ще загуби и съществуващите в момента пазарни позиции.

В заключение трябва да се отбележи, че прилагането на стратегия на фронтална съпротива на либерализация на пазара, поддържането на високи цени създава много силни предпоставки и голяма вероятност за появата на нови, конкурентни играчи на европейския пазар. В този случай е неизбежно значителното понижаване на пазарния дял на Русия на европейския пазар и рязко намаляване на постъпленията от доставки и износ за продажба на руски газ от Европа.

Другата алтернативната стратегия предполага **„изпреварваща адаптация и постепенен „контролиран“ преход към спотово ценообразуване**. В този случай Русия може да се договори с купувачите за постепенно трансформиране на дългосрочните договори, след което в рамките на спотовото ценообразуване да се прилага оптимизация на цените и обемите в зависимост от текущите пазарни условия. В този случай, за да се запази пазарните си позиции "Газпром" ще трябва да се съгласи на цени, които да гарантират конкурентоспособността на доставяния от него газ за производство на електроенергия в Европа (не повече от 9.10 долара на БТЕ) и да осигури по-голяма гъвкавост на доставките. Реализацията на тази стратегия ще изисква промени в газовия отрасъл на Русия. Фокусът на управлението трябва да бъде насочен към контрол върху разходите за производство, транспорт и въвеждането на нови технологии в енергийния отрасъл. По всяка вероятност ще бъде необходимо и преразглеждането на реализирането на нови скъпоструващи проекти

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

и тяхната държавна финансова подкрепа. Възможно е, че част от проектите, които не са рентабилни при новото пазарно ниво на цените, да бъдат изоставени.

Този вариант е свързан с по-високи конюктурни рискове, обаче има редица предимства:

- възможността за "да се изтъргуват" промените в дългосрочните договори за доставка в замяна на финансова компенсация (каквото практика съществуваше при преразглеждането на договорите във Великобритания в периода на либерализация);
- възможност за получаване на финансова подкрепа за осъществяването на инфраструктурни мегапроекти в енергетиката, а може би дори и подкрепа от страна на европейски финансови институции;
- по-благоприятни условия за активи в надолу по веригата (например, поколение);
- увеличение на дялът на руския експорт на европейския пазар;

Тази стратегия дори и при намаляване на приходите в краткосрочен и средносрочен план може да бъде успешна в дългосрочна перспектива. Като адаптира практиките си към новите пазарни условия Газпром може да се превърне в доминиращ фактор на спот пазарите и в следствие да оказва значимо влияние на цените на газовия пазар. Някои нови факти в поведението на „Газпром“ говорят за възможно развитие в тази посока. Така например руската корпорация вече се съгласи да доставя природен газ изцяло привързан към цените на спот пазарите на италианската компания ЕНИ.

Каквито и да бъдат хипотезите, чрез които може да се реализира предполагаемата руска енергийна политика, каквито и опити да се правят за насочване на доставките и на други пазари, европейския пазар ще остане водещ за Русия. Независимо от факта, че в бъдеще той ще бъде все по-сложен и по-конкурентен, той неизбежно ще остане като най-важен приоритет в експортната стратегия на Русия.

Посочените възможни сценарии на руската политика посочват необходимостта, ЕС системно да разработва обща позиция по всички значими стратегически въпроси на външните си отношения. В противен случай Европа лесно може да попадне в ръцете на чуждите интереси. Нито една европейска страна - нито дори големите три (Франция, Великобритания и Германия), не може вече да отстоява главните си външнополитически интереси сама, извън общата европейска рамка. Следователно всяко отслабване на ЕС във външните му отношения води след себе си до съответно отслабване на възможностите за защита на индивидуалните интереси на страните членки.

Практическата реализацията на идеята за изграждане „Енергиен съюз“ вече започна, въпреки че бе пропуснато твърде много време. Наред с другите мерки, които ще се реализират на общоевропейско ниво смятам, че трябва да се предприемат и мерки паралелно и на регионално ниво. Те могат да допълнят общите европейски инициативи. Особено активна трябва да бъде политиката на страните от Централна и Източна Европа, които са и най-уязвими при спиране на руските доставки. Кризите с доставката на природен газ показват, че е назряла необходимостта Европа „да заяви за себе си и да се научи агресивно да реагира на заплахите“³⁶ Единственият ефективен отпор, който „европейци биха могли да дадат...., е да възприемат обща енергийна политика, която ще спре всякакво бъдещо разделение на Европа. Това няма да бъде лесно постижимо, но Европа се е справяла и с по-трудни задачи в миналото“³⁷.

Литература:

1. Кисинджър Х. „Дипломацията“; издателство „Труд“; София 1995 год; стр. 149;

³⁶ Андре Глюксман; сп. Шпигел „Европа като заплаха за самата себе си“ – източник-www.glasove.com <http://www.glasove.com/evropa-kato-zaplaha-za-samata-sebe-si--22222>

³⁷ Фишер Йошка; „Европа е отново разделена в. "Гардиън"; източник; www.vestnikataka.com/?module=displaystory&story_id=29174&format=html

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

2. Maddox B.; „The Times“ „Gas crisis is a Putin masterclass in how to lose friends and alienate your neighbours“ www.thetimes.co.uk/tto/opinion/article2052733.ece;
3. Гаазе К.; „Почему условия китайского контракта на самом деле невыгодны для России“ <http://slon.ru/economics -1103440.xhtml>
4. Righter R; „The Times“ „Putin has given us a wake-up call: we're vulnerable to blackmail“; www.thetimes.co.uk/tto/law/article2052469.
5. Романов Петр; „Газ как отравляющее политическое оружие“; РИА Новости; www.rian.com.ua/analytics/20090114/78080459.html
6. С.Жизнин; „Российская энергетическая дипломатия и международная энергетическая безопасность“ . стр. 4; www.cyberleninka.ru/.../rossiyskaya-energeticheskaya-diplomatiya-i-mezhdunarodnaya-energeticheskaya-bezopasnost-pd
7. Н.Воропай, С. Сендеров „Энергетическая безопасность, сущность, основные проблемы и результаты исследования“; www.ecfor.ru/pdf.php?idseminar/energo/z119
8. Милина.В.; „Новата парадигма на енергийната сигурност“ София 2013г. В.А.С.Раковски“; www.rum33code.net/md/BG/Activities/.publicationFULL.php
9. N. Gnesotto and Grev G; „The New Global Puzzle. What World for the EU in 2025?“ Directed by EU Institute for Security Studies; 2006. Paris. P. 195.
10. Голдтау А, Вите Я.; „Роль правил и институтов в мировой энергетике“ - Брукингс институт. Публикувано като Global Energy Governance: The New Rules of the Game, Brookings Institution Press, Washington, D.C 2010
11. Сп. „Эксперт“ :Центральноевропейских политиков панически пугает нечуткость США к их страхам// ИА REGNUM. 2009. 20; www.regnum.ru/news/1188048.html.
12. An energy policy for Europe. Communication from the Commission to the European Council and the European Parliament. COM (2007) 1 final of 10.01.2007, SEC
13. „ Киевская Декларация о создании Организации за демократию и экономическое развитие“ - ГУАМ от 23 мая 2006 года. www.guam.org.ua
14. Energy Policy for Europe (EPE). European Council Action Plan (2007–2009). Presidency Conclusions. 7224/1/07 REV 1 16–2007. 8/9 March. Brussels. Annex I.A
15. Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate Change Policy COM(2015) 80 final

Сутність капіталізації економіки та її вплив на ринкову вартість регіону

І.М. Вахович, О.П. Чапюк

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Проблема капіталізації є надзвичайно актуальною, оскільки існує прямий зв'язок між капіталізацією та економічним зростанням, як на макро- так і мезо- та мікрорівнях. Більше того, у ринкових умовах господарювання капіталізація є визначальним чинником економічного зростання, що забезпечує розширений кругообіг грошових та інших фондів, генеруючи мультиплікативний ефект від вкладання ресурсів, що і є передумовою соціально-економічного розвитку. Окремим аспектом дослідження процесу капіталізації економіки регіонального рівня є визначення ролі банківського сектора серед його структурних джерел наповнення, що характеризують активні операції фінансово-кредитних установ.

Тема капіталізації є предметом дослідження провідних наукових шкіл. Серед них слід виокремити роботи Артьомової Т., Буркинського Б., Горячука В., Гайдая Т., Геєця В., Гриценко А., Мазур І., Мельника В., Полічко О., Радаєва В., Шумської С., Яременко О. та багатьох інших. Разом з тим, дослідження процесу капіталізації на регіональному рівні та ролі банківського сектора у його розширенні дослідженні недостатньо. Тому виникає теоретичне завдання визначення сутності капіталізації економіки регіонів та факторів впливу на даний процес в сьогоденних реаліях становлення незалежності сучасної України.

Теоретичне дослідження процесу капіталізації бере витоки з XVIII століття і поняття капіталізації розглядається як похідне від поняття «капітал» (капітал – від лат. «capitalis», що в перекладі означає головний). На початку розвитку суспільного виробництва «капітал» розглядався економістами як майно, багатство. Меркантилісти головний акцент у дослідженні капіталу ставлять на його грошову форму, Жан Батіст Сей, під капіталом розумів суму цінностей, яка дає змогу здійснювати виробництво, Адам Сміт, Давід Рікардо, Карл Маркс визначали капітал, як вартість, що приносить додаткову вартість і є багатогранним поняттям. Зокрема, К. Маркс зазначав, що капітал це і знаряддя праці, і сировина та матеріальні продукти, і певна сума товарів, і засоби до існування. Крім цього, він писав, що капітал – це не річ, а виробничі відносини, а тому розглядав його як

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

знаряддя експлуатації найманої праці [1]. У свою чергу капіталізацію К.Маркс розглядав як процес перетворення доданої вартості на капітал.

Гене́за становлення терміну «капіталізація» включає декілька етапів [2]:

1-й період – початок XIX ст. В рамках марксистської теорії капіталізація з одного боку є процесом накопичення капіталу шляхом капіталізації прибутку, що призначений для розширення виробництва, а з іншого – потоком майбутньої вартості, що визначається з урахуванням ставки відсотка, тобто як капіталізація ринкової вартості.

2-й період – кінець XIX – початок XX ст. Представники неокласичного напряму економічної теорії доповнили своїх попередників, і під капіталізацією розуміли процес створення та накопичення вартості, яка приносить ефект з доходністю, що рівна ставці відсотка, величина якого визначається певною продуктивністю капіталу. Епоха кейнсіанства зробила новий крок у вивченні капіталізації як економічного поняття. Згідно з її теорією, капіталізація базується на накопиченні капіталу за допомогою грошового обороту. По завершенні виробничого циклу частина створеного грошового доходу споживається, а інша частина спрямовується на підтримання та розвиток активів, тобто накопичується.

3-й період – кінець XX ст. З другої половини XX ст. процес дослідження сутності цього явища гальмується. Це пов'язане з тим, що тривалий час термін «капіталізація» майже не вживався, причому, не лише у вітчизняній науковій літературі, а й в зарубіжній.

4-й період – сьогодення. Спостерігається зростання інтересу як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до сутності та значення капіталізації як економічної категорії.

Отже, витоки економічного дослідження тематики капіталу та капіталізації дозволяють розкрити їх багатогранність. Сучасна економічна література також характеризується множинністю дещо відмінних підходів у трактуванні поняття капіталізації та, відповідно, визначенні його ролі у економічному розвитку, в тому числі, регіонального рівня.

Малова Т.О. під капіталізацією економіки різних рівнів розуміє систему економічних відносин на мікро-, мезо- і макрорівнях національної економіки щодо накопичення капіталу шляхом спрямування частини прибутку на збільшення обсягів функціонуючого капіталу, що призводить до приросту вартості національної економіки [3]. У даному визначенні зосереджено увагу на трьох аспектах терміну, які визначають його змістовне наповнення: по-перше, це система економічних відносин; по-друге, це процес накопичення капіталу; по-третє, результатом даного процесу є приріст вартості національної економіки.

Подібною є точка зору визначення змісту капіталізації, подана Мочерним С.В., згідно якої капіталізація розглядається як використана частина додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також процес вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку у формі відсотка [4]. Особливістю даного визначення є розгляд капіталізації як процесу генерування прибутку за рахунок реінвестування капіталу. Такого ж підходу дотримується Брюховецька Н.Ю., розглядаючи капіталізацію як використання частини додаткової вартості на розширення виробництва, або це процес вкладення частини прибутку в цінні папери й одержання прибутку на них у вигляді відсотків [5]. Автор у даному випадку, на відміну від попереднього визначення, не акцентує увагу на типі економічної системи виробництва та розподілу, зокрема капіталізмі, у якій відбувається процес капіталізації.

Протягом останніх років значного розповсюдження набуло визначення капіталізації з позиції оцінки вартості різних видів майна. Зокрема, Шумська С.С. розглядає капіталізацію як оціночну характеристику вартості існуючого капіталу або як метод оцінки вартості підприємства (фінансового активу) [6]. Законом України «Про оцінку земель» капіталізація трактується як визначення вартості об'єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання [7]. При цьому зустрічаються різні підходи до такої оцінки. Так, за словами Волошина Д.О. капіталізація – це оцінка вартості підприємства, земельної ділянки, цінних паперів та іншого майна за допомогою розрахунку приведеної

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

суми очікуваних доходів, взятих за весь період його передбачуваного використання [8]. Абалкін Л.І. розглядає капіталізацію як оцінку економічної цінності фірми шляхом приведення до теперішнього часу (до чистої теперішньої вартості) очікуваного чистого прибутку фірми в майбутньому [9]. Наведені визначення зосереджують увагу на процесі дисконтування майбутніх поступлень суб'єктів господарювання і тим самим розкривають зміст капіталізації на мікрорівні. Тлумачення капіталізації з позиції майбутніх поступлень та їх дисконтування визначає включення фактору часу у змістовне наповнення терміну.

Подібною точки зору з акцентом на вартість майна дотримується Барановський О., який розглядає капіталізацію як ринкову вартість компанії, розраховану шляхом множення загальної кількості акцій даного емітенту на середню ціну кращих котирувань акції на купівлю-продаж [10].

Як метод оцінки вартості підприємства за його прибутком, котрий полягає у встановленні величини капіталу, здатного приносити такий прибуток, що його норма дорівнює середньому позичковому відсотку, розглядає капіталізацію Мазур І.І. [11].

Наведені підходи дозволяють зробити висновок про комплексність даного поняття. Це підтверджують вчені Геєць В.М., Гриценко А.А., Барановський О.І. зазначаючи, що капіталізація – це багатогранний і багаторівневий феномен, який охоплює всю економіку і модифікується залежно від того, на якому рівні і в якій сфері він здійснюється [12]. При цьому рівнями агрегування капіталізації, тобто рівнями, на яких здійснюється капіталізація, можуть бути фірма, ринок, регіон, країна та інші.

Таким чином, найбільшого розповсюдження отримали підходи до розуміння даного терміну як ринкової вартості фірми, в т.ч. за її прибутком, як процес перетворення доданої вартості на капітал шляхом реінвестування, як рівень капіталоозброєності підприємства за кількістю ресурсів, залучених у виробничий процес, як процес накопичення капіталу за рахунок нарахованих відсотків.

Системний підхід до визначення терміну «капіталізація» запропонували Буркинський Б. та Горячук В., розглядаючи капіталізацію з позиції процесу, стану та відношення. При цьому капіталізація як процес розглядається через призму інвестування та створення сприятливих для нього умов [13, с.50], з позиції стану як узагальнюючий показник економічного становища господарюючих суб'єктів різних рівнів, з позиції відношення – через призму відносин щодо власності на капітал та суперечністю між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення. У доповнення до висловленого, дослідники Потетюєва М. та Потетюев С. наводять аргументи, що кожному аспекту розгляду капіталізації відповідає своя мета: стану – розвиток продуктивних сил як сукупності різних видів капіталу; процесу – максимізація доданої вартості при умові дотримання обмежень щодо стану навколишнього природного середовища та забезпечення відповідного соціального рівня добробуту населення; відношенню – зменшення стратифікації населення за рівнем капіталу та привласненням створюваної доданої вартості [14]. Загалом погоджуючись з думкою вчених, все ж вважаємо за доцільне розгляд терміну «капіталізація» за третім підходом з позиції не стільки відношення, а з позиції відносин.

Регіональний рівень економіки вносить свої корективи у визначення капіталізації. Протягом останніх років питанням дослідження капіталізації регіональної економіки займаються провідні вітчизняні наукові школи, зокрема науковці ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України», Інституту економіки промисловості НАН України, ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Національної академії державного управління при Президентові України, Харківського національного економічного університету ім. С.Кузнеця та багатьох інших.

Амосов О.Ю. та Гавкалова Н.Л. розглядають капіталізацію як стратегічний напрямок розвитку регіону [15, с.57], акцентуючи увагу на важливості процесів формування та ефективного використання людського, інтелектуального та соціального капіталу, тобто

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

мова йде про формування та ефективне використання синтезованого капіталу регіону задля зростання його вартості.

Турило А.А. вирізняючи різні рівні капіталізації, капіталізацію на рівні країни (регіону) розглядає як економічну категорію, що характеризує систему економічних відносин, пов'язаних з процесом забезпечення зростання валового внутрішнього (регіонального) продукту на основі формування і реалізації сукупності соціально-економічних та нормативно-правових програм розвитку країни (регіону), є динамічною величиною і відображає роль і ступінь використання інтелектуального капіталу в результатах цього процесу [16].

З позиції зростання вартості активів регіону за рахунок ефективного залучення у процес виробництва усіх складових регіонального економічного потенціалу розглядають капіталізацію регіону російські науковці Овчиннікова О.П. та Лищикова Ю.В. [17] При цьому у структуру капіталізації активів регіону включено природні ресурси (земельні, надра і корисні копалини, лісові ресурси і рослинність, водні ресурси), виробничий потенціал (основні виробничі фонди та оборотні засоби), трудові ресурси (за кількісними і якісними характеристиками), інвестиційну привабливість (обсяг та структура інвестицій в економіку регіону, податкові пільги, політична та економічна стабільність, стабільність законодавчої бази), інноваційний потенціал (законодавча база в галузі інновацій, фінансування і сприяння інноваційної діяльності, ефективність інноваційної діяльності регіону), ринкову інфраструктуру (товарно-сировинні та фондові біржі, лізингові компанії, кредитні заклади, банківський сектор, інвестиційні компанії та фонди, консалтингові компанії).

Подібним є підхід до визначення капіталізації регіону, подане Пушаком Я.Я. та Пушак Г.І. [18], за яким основним фактором капіталізації визначено зростання вартості його активів.

Капіталізацію регіону з позиції процесу зростання вартості сукупних матеріальних і нематеріальних активів (ресурсів), що знаходяться на його території і беруть участь у відтворювальних процесах всіх галузей народного господарства з урахуванням ефективності їх використання розглядає Кухарська Н.О. [19].

Похилько С.В., розглядаючи капіталізацію території в системі рейтингового оцінювання регіонального природокористування, пропонує визначати її у широкому та у вузькому розумінні. У широкому розумінні капіталізація території означає процес залучення різних видів капіталу (людського, виробленого, природного) до відтворення регіональної еколого-економічної системи. У вузькому розумінні – це відтворювальна оцінка загального капіталу території, що може бути виражена вартісною оцінкою окремих його складових як факторів, що, з одного боку, забезпечують можливість отримання доходів, а з іншого – не зменшують розмір природної складової капіталу (природного капіталу) території [20]. За такого підходу дослідник акцентує увагу на капіталізації як процесі (процесі залучення) та оцінці.

Аналіз наведених вище поглядів зумовив потребу дослідження взаємозв'язків між існуючими підходами щодо змістовного наповнення терміну «капіталізація», який у рамках даного дослідження буде проведено з позиції регіонального зрізу, що, на нашу думку, дозволить визначити усю його багатогранність та вибудувати логічну концептуальну схему для його розуміння. Вирішення такого завдання можливе шляхом систематизації підходів до даного явища (табл. 1).

Відповідно до виокремлених підходів, капіталізацію регіону слід розглядати як комплексне явище, що характеризує різні процеси, пов'язані з генеруванням капіталу. Процес при цьому розглядається як тривала у часі послідовність певних дій для отримання результату. Такими процесами, є:

- процеси нагромадження капіталу, що передбачають первісне та наступне накопичення та концентрацію капіталу завдяки об'єднанню капіталів різних власників, що є передумовою інвестування в регіональну економіку;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- процеси вкладання (інвестування) капіталу у регіональну економіку, що створюють умови для нарощення капіталу шляхом створення доданої вартості;
- процеси створення доданої вартості регіону, що забезпечують його соціально-економічний розвиток;
- процеси розподілу створеної доданої вартості регіону, тобто перетворення доданої вартості у реінвестований капітал та споживчий капітал на потреби регіональної економіки.

За наведеним вище підходом капіталізація регіону є фактично процесом, що характеризує розширений кругообіг капіталу у регіоні задля забезпечення його соціально-економічного розвитку. Тому важливим завданням є визначення структури капіталу регіону.

Капітал регіону будемо розглядати через призму ресурсів регіону, що можуть бути залучені до процесу створення доданої вартості регіону з метою забезпечення його соціально-економічного розвитку.

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «капіталізація» стосовно регіональної економіки

Підхід до визначення	Характеристика підходу	Прихильники підходу
Як процес накопичення	З позиції перетворення доданої вартості на капітал	Маркс К.
	З позиції накопичення відсотків від вкладання ресурсів або генерування прибутку за рахунок реінвестування капіталу	Мочерний С.В., Брюховецька Н.Ю., Мазур І.І.
	З позиції зростання вартості активів регіону	Овчиннікова О.П., Лищикова Ю.В., Кухарська Н.О., Пушак Я.Я., Пушак Г.І.
Як оціночна характеристика	Характеризує метод оцінки вартості капіталу	Шумська С.С., Барановський О.І., Волошин Д.О., Абалкін Л.І.
Як виробничі відносини	Характеризує відносини щодо власності на капітал та суперечністю між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення	Буркинський Б.В., Горячук В., Турило А.А.
Як стратегічний напрямок розвитку регіону	Характеризує процеси формування та ефективного використання людського, інтелектуального та соціального капіталу регіону	Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л.
Як зміну форм капіталу	Характеризує частину прибутку, спрямовану на збільшення обсягів функціонуючого капіталу	Малова Т.О.
	Перехід капіталу з матеріально-речової форми в грошову та навпаки	Потетюєва М., Потетюєв С.
Як результат	Характеризує приріст вартості регіональної економіки	Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л.

До таких ресурсів віднесемо:

- природні ресурси регіону, що формують фізичний капітал регіону;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- виробничі ресурси регіону (основні та оборотні), що формують фізичний капітал регіону;
- фінансові ресурси регіону (власні та залучені), що формують фінансовий капітал регіону;
- трудові ресурси регіону, що формують людський та інтелектуальний капітали регіону.

Базуючись на наведеному підході до систематизації процесів капіталізації та виокремлення структури капіталу регіону, капіталізацію регіону будемо розглядати як процес нарощення ринкової вартості регіону завдяки економічним відносинам щодо залучення в економічний оборот регіону його ресурсів для отримання максимальної ефективності. У даному визначенні акцент зроблено на максимізацію капіталу, що може мати певні негативні наслідки для довкілля та спричинити соціальну напругу через значну диференціацію доходів населення регіону. Тому слід виокремити поняття ефективної та неефективної капіталізації. Важливими умовами ефективної капіталізації регіону є дбайливе ставлення до навколишнього природного середовища та забезпечення справедливого розподілу економічних благ серед населення регіону. Неефективна капіталізація регіону не передбачає наведених умов.

За словами Турило А.А. держава може впливати на перерозподіл видів і обсягів фінансування між процесами капіталізації підприємства, галузі, регіону і країни загалом. Інструментів такого впливу в держави достатньо. Це можуть бути зміни в податковій, кредитно-фінансовій, ціновій, обліковій політиках тощо. Наприклад, зміни в податковій політиці країни не відносяться до капіталізації підприємства, але є складовою процесу капіталізації країни. В цьому складність і діалектика взаємозв'язку категорій “капіталізація підприємства” і “капіталізація країни”. Так, збільшення податку на прибуток зменшує можливості капіталізації підприємства, але водночас збільшує потенціал капіталізації економіки країни (регіону). При цьому треба враховувати і такий аспект. Зміна того чи іншого податку не є складовою капіталізації підприємства, але впливає на його рівень, що є різними речами за своїм змістом. Наприклад, збільшення податку на прибуток, за інших рівних умов, зменшує рівень капіталізації підприємства, а в межах країни, навпаки, такий захід входить до процесу капіталізації і збільшує можливості зростання його рівня.

Тому виникає потреба визначення функцій капіталізації регіонального рівня. До таких функцій віднесемо:

- *трансформаційну функцію*, що визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший, забезпечуючи тим самим рух капіталу в регіоні;
- *накопичувальну функцію*, що визначає джерела, форми та методи нагромадження капіталів регіону для забезпечення приросту вартості регіональної економіки шляхом капіталізації власних доходів суб'єктів господарювання, залучення банківських кредитів, прямих іноземних інвестицій тощо;
- *відтворювальну функцію*, що передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення потреб регіональної економіки;
- *інвестиційну функцію*, що визначає привабливість регіону до вкладання капіталу як з внутрішніх регіональних джерел, так і зовнішніх;
- *стимулюючу функцію* капіталізації регіону, що полягає забезпеченні стабільності соціально-економічного розвитку регіону шляхом нарощення капіталів;
- *стратегічну функцію*, що визначає перспективні та конкурентоспроможні сфери економічної діяльності регіону;
- *інформаційну функцію*, що визначається системою критеріїв капіталізації, які характеризують поточний та перспективний стан регіону;
- *прогнозну функцію*, що визначає потенціал майбутнього розвитку регіону;
- *розподільчу функцію*, що передбачає збалансованість економічного розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Наведені функції капіталізації мають свої особливості для ефективної та неефективної капіталізації (табл. 2).

Відповідно до наведених особливостей, слід виокремити критерії капіталізації економіки регіону, за якими її буде віднесено до ефективного чи неефективного виду.

Такими критеріями, на нашу думку, є:

- обсяг капіталу, залученого у регіональну економіку;
- джерела капіталу, залученого у регіональну економіку;
- напрямки вкладання капіталу;
- прибутковість вкладання капіталу;
- обсяг створеної доданої вартості регіону;
- результативність вкладання капіталу для регіону.

Наведені критерії потребують деталізації та обґрунтування системи методів їх оцінки, що буде проведено у другому розділі роботи.

За словами Лищикової Ю.В., ефективна реалізація функцій капіталізації пов'язана з наявністю на регіональному та національному рівнях розвинених інституційних механізмів. Основними механізмами процесу капіталізації виступають фінансові інститути та інститути державно-приватного партнерства [21].

Для регіонів України у сучасних умовах стагнаційної економіки особливо важливою є роль фінансових інститутів у формуванні джерел капіталізації регіону. У цьому зв'язку зосередимо увагу на дослідженні ролі банківського сектора у забезпеченні капіталізації економіки регіонів України та визначимо перспективи її збільшення.

Протягом останніх років у наукових працях вітчизняних та закордонних вчених зустрічаються дослідження, що пов'язують капіталізацію регіону з його ринковою вартістю. Суть ідеї полягає у змістовному наповненні терміну «ринкова вартість економічного об'єкта».

У чинних законодавчих актах термін «ринкова вартість майна» відображає вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [22].

Таблиця 2

Особливості реалізації функцій ефективної та неефективної капіталізації регіону

Функції капіталізації	Ефективна	Неефективна
<i>Трансформаційна</i>	Визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший за критерієм максимальної ефективності	Визначає перетворення одного виду капіталу регіону на інший за критерієм максимальної прибутковості
<i>Накопичувальна</i>	Передбачає нагромадження капіталів регіону для підвищення рівня життя населення регіону	Передбачає нагромадження капіталів регіону для забезпечення збагачення власників капіталу
<i>Відтворювальна</i>	Передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення потреб населення регіону	Передбачає безперервність процесу накопичення і вкладання капіталу для забезпечення економічних потреб регіону
<i>Інвестиційна</i>	Визначає привабливість регіону до вкладання капіталу на інноваційні цілі	Визначає привабливість регіону до вкладання капіталу на цілі традиційних сфер економіки регіону

продовження таблиці 2

<i>Стимулююча</i>	Забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку регіону шляхом стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання	Забезпечує стабільність соціально-економічного розвитку регіону шляхом нарощення капіталів
<i>Стратегічна</i>	Визначає перспективні та конкурентоспроможні сфери економічної діяльності регіону	Визначає прибуткові сфери економічної діяльності регіону
<i>Інформаційна</i>	Характеризує регіон за системою критеріїв сталості	Характеризує регіон за системою критеріїв прибутковості
<i>Прогнозна</i>	Визначає потенціал сталого розвитку регіону	Визначає потенціал економічного зростання регіону
<i>Розподільча</i>	Передбачає збалансованість сталого розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки	Передбачає збалансованість економічного розвитку регіону шляхом переміщення капіталу між сферами та суб'єктами регіональної економіки

Постановою КМУ, якою затверджена Методика оцінки державних корпоративних прав, ринкова вартість розглядається як найбільш вірогідна ціна, за яку об'єкт може (міг) бути проданий на відкритому конкурентному ринку [23]. Тобто, фактично, це ціна, яку готовий заплатити покупець і за яку готовий продати продавець певний майновий об'єкт.

При цьому термін «ринкова ціна» зустрічається у Постанові Правління Національного банку України від 11 грудня 2000 р. № 475), за якою ринкова ціна розуміється як сума, яку можна отримати від продажу активу на активному ринку [24].

Тобто, у законодавчому полі термін «ринкова вартість» характеризує ринкову цінність активу, що може бути об'єктом купівлі-продажу на конкурентному ринку. Шевченко Н.В. при дослідженні капіталізації акціонерних товариств ринкову капіталізацію визначає критерієм їхньої ринкової вартості [25]. За дослідженнями Касьянкової Н.В., капіталізація підприємства є ринковою вартістю всіх її акцій [26]. На нашу думку, капіталізацію слід пов'язувати з ринковою вартістю з причини того, що вона приносить додаткову вартість шляхом перетворення наявних ресурсів у вартість.

У відношенні до регіону даний термін має дещо інше змістове наповнення, оскільки регіон є адміністративно-територіальною одиницею, що не підлягає купівлі-продажу.

Стеценко Т.О. пропонує за сумарною ринковою вартістю кінцевої продукції визначати дохід економіки, ототожнюючи таку сумарну вартість з ВВП. При цьому, за словами науковця, на основі ВВП розраховується чистий валовий продукт (ЧВП), який ідентичний йому за мінусом амортизаційних відрахувань. Однак при розрахунках доходу використовується показник національного доходу (НД), в якому, на відміну від ВВП, вартість розрахована не в ринкових цінах, а визначається за витратами факторів виробництва (так званими факторіальними витратами) [27].

Войтко С.В., Моїсеєнко Т.Є., Валдайцев С., Федулова Л.І., Турило А.А. та багато інших дослідників важливим джерелом підвищення ринкової вартості вважають їх інноваційно-інвестиційну діяльність [28, 29]. Ми погоджуємось з таким підходом і при визначенні ринкової вартості регіону, оскільки окрім матеріальних ресурсів, яким володіє регіон, у ньому наявний значний інтелектуальний, інноваційний потенціали, які у ринкових умовах господарювання є визначальними чинниками капіталізації регіону. Однак, за словами О.Кравченка, існує значна небезпека короткостроковості показників ефективності компанії,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

розрахованих на основі бухгалтерського прибутку, адже з метою досягнення короткострокового поліпшення чистого прибутку компанія може урізати бюджети на науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи чи на інші інвестиції, тим самим знижуючи можливі прибутки компанії у майбутньому [30]. Для регіонального та національного рівнів економіки це сприяє підвищенню її ринкової вартості (за рахунок нарощення доходів) у короткостроковому періоді, однак генерує ризик зниження конкурентоспроможності у довгостроковому періоді (за рахунок низької інноваційної активності). У цьому напрямку для об'єктивності оцінки ринкової вартості слід брати до уваги інвестиційні очікування ринку, за якими вартість економічних суб'єктів визначається не лише за результатами поточної діяльності, а й з врахуванням стратегічних перспектив, в тому числі, інноваційних, та включається у розрахунок як премія очікування.

Таким чином, дослідження, що пов'язують капіталізацію з ринковою вартістю є досить складним напрямком наукового пошуку і стосуються різних рівнів економічних систем. Зупинимось на обґрунтуванні концептуальних підходів до визначення ринкової вартості регіону у світлі змістового наповнення його ефективною капіталізацією. На нашу думку, такий зв'язок слід відшукувати перш за все з позиції єдності результатів капіталізації та ринкової вартості.

Тому передумовою дослідження будемо вважати гіпотезу, за якою результатом капіталізації є нагромадження капіталу регіональної економічної системи, що підвищує ринкову вартість активів регіону та тим самим дає поштовх розвитку регіональної економіки. В цьому складність і діалектика взаємозв'язку між ринковою вартістю та капіталізацією регіону, і, на нашу думку, саме з такої позиції їх слід пов'язувати для економіки регіонального рівня.

Розглядаючи моделі оцінки ринкової вартості активів, виокремлюються різні підходи до їх змістового наповнення, які адаптувавши до регіональної економіки пропонуємо визначати за:

- ресурсним підходом, згідно якого вартість регіону оцінюється за ринковою вартістю його капіталу (природного, фінансового, інтелектуального, ін.). Недоліком даного методу є неврахування рівня ефективності використання капіталу регіону, не включення у розрахунок премії очікування від діяльності регіональних суб'єктів;

- доходним підходом, що нейтралізує недоліки попередньої моделі та передбачає формування плану майбутніх поступлень та витрат регіону з врахуванням нормативів приведення різночасових потоків, тим самим базуючись на перспективах соціально-економічного розвитку регіону та ефективності використання його капіталу. При цьому додаткова вартість регіону створюється лише у тому випадку, коли віддача від вкладання капіталу перевищує витрати на його залучення. Недоліком підходу є невизначеність та ймовірнісний характер майбутніх очікувань, що залежить від низки факторів, серед яких першочерговими є ефективність регіонального менеджменту;

- ринковим підходом, що передбачає розрахунок вартості регіону на основі результатів його зіставлення з іншими регіонами, що дозволяє проаналізувати перспективи його розвитку в економічному просторі країни. Недоліком методу є те, що він сам по собі передбачає застосування різних підходів для порівняння;

- комбінованим підходом, що систематизує наведені вище та дозволяє нейтралізувати недоліки кожного з них для отримання достовірної оцінки.

Таким чином, вказані моделі оцінки ринкової вартості регіону у тій чи іншій мірі базуються на оцінці капіталізації як результату (ресурсний та ринковий підходи) та як процесу (доходний та комбінований підходи), тим самим органічно поєднуючи явища капіталізації регіону з його ринковою вартістю.

Розгляд моделей оцінки ринкової вартості зумовлює потребу її дослідження з врахуванням фактору часу, тобто як вхідну ринкову вартість, яка через систему

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

трансформаційних впливів, перетворюється у вихідну (фактичну) ринкову вартість. Графічне зображення даного процесу подано на рис. 2.

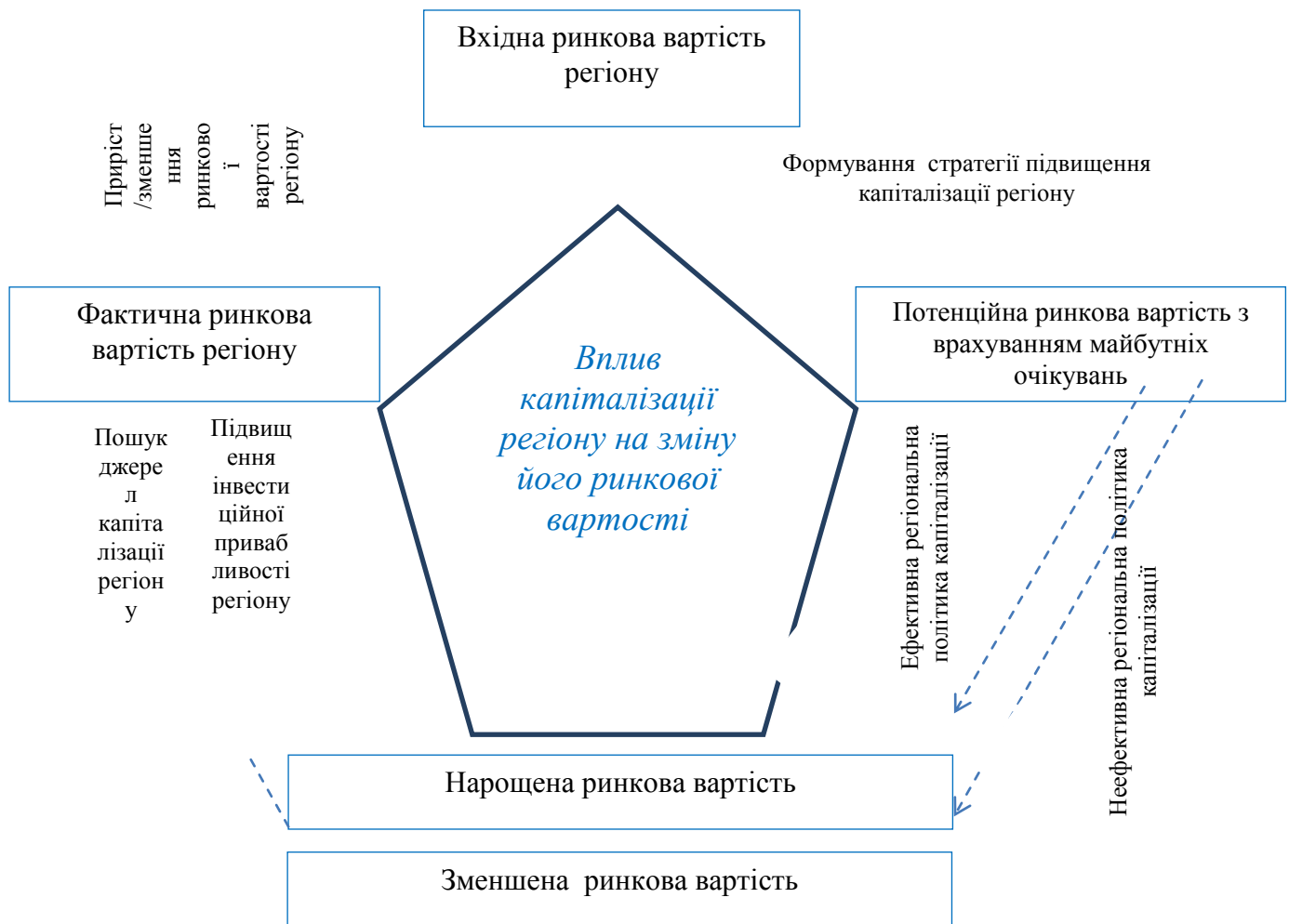


Рис. 2. Зв'язок капіталізації регіону з його ринковою вартістю

Запропонована схема показує роль капіталізації регіону у зміні його ринкової вартості. Початковою точкою даної моделі є вхідна ринкова вартість регіону, яка характеризує початковий рівень вартості його капіталу. При цьому у розрахунки береться вартість природного, людського, фінансового, матеріально-технічного та інших складових ендогенного капіталу регіону. Рівень нарощення ринкової вартості регіону залежить від діяльності регіональних суб'єктів і, перш за все, органів регіональної влади та місцевого самоврядування в частині розробки стратегії підвищення капіталізації регіону. На сьогодні регіональними владними структурами започаткована практика розробки регіональних стратегій та регіональних програм вирішення актуальних для тієї чи іншої території проблем економічного, соціального, екологічного, інформаційного та іншого характеру.

Постановою КабМіну України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» визначаються єдині підходи до формування і реалізації політики регіонального розвитку, створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування розвитку держави і регіонів, оптимізація системи територіальної організації влади [31].

Стратегія спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища. У загальній частині стратегії наголошується на необхідності визначення пріоритетів розподілу обмежених фінансових ресурсів та концентрації їх на тих заходах та територіях, що можуть забезпечити найвищий результат у найкоротший строк та матимуть довготривалий і комплексний вплив на розвиток не лише даної території, але і сусідніх регіонів [31].

Ми підтримуємо таку позицію і вважаємо, що для підвищення капіталізації регіональна стратегія повинна визначати ті пріоритети їх розвитку, що стануть полюсами росту у регіонах, сприяючи нарощенню ринкової вартості не тільки обмеженої території, а й сусідніх, створюючи умови росту доданої вартості. Від якості формування стратегії підвищення капіталізації регіонів залежить рівень потенційної їх ринкової вартості з врахуванням майбутніх очікувань.

Регіональні стратегії при цьому повинні містити не лише перелік пріоритетних напрямків, а й дієві мотиваційні заходи та інструменти їх реалізації. Такими інструментами, що передбачені Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року, є [31]:

- план заходів щодо реалізації стратегії, в якому заходи деталізовані за регіонами або їх групами з урахуванням рівня розвитку та спрямовані на розв'язання проблем, що перешкоджають динамічному соціально-економічному розвитку регіонів, зменшення диспропорцій у рівні доступності бізнесу і населення до основних адміністративних та інших послуг у рамках визначених цілей стратегії. Такий план заходів дасть змогу з використанням установлених індикаторів провести оцінку досягнення цілей стратегії шляхом проведення моніторингу та визначення ефективності впливу заходів, що здійснюються на державному та регіональному рівні;

- регіональні стратегії розвитку, що розробляються Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями за участю районних та міських рад, громадських об'єднань та затверджуються Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами. Регіональні стратегії розвитку готуються на строк, що відповідає строку реалізації стратегії, і містять, крім власних цілей, цілі, визначені в стратегії;

- плани заходів щодо реалізації регіональних стратегій розвитку, що розробляються Радою міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими держадміністраціями. Такі плани заходів також структуровані відповідно до двох періодів реалізації стратегії, плану заходів щодо її реалізації;

- угоди щодо регіонального розвитку, які відповідно до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" укладаються між Кабінетом Міністрів України та Верховною Радою Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими радами з метою розв'язання регіональних та міжрегіональних проблем розвитку, що сприятиме посиленню вертикальної та горизонтальної координації діяльності центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час здійснення заходів щодо динамічного зростання центрів економічної активності та інтеграції до них територій, що мають менший потенціал розвитку, насамперед сільських районів та невеликих населених пунктів;

- державні програми подолання депресивності окремих територій, визначених згідно із Законом України "Про стимулювання розвитку регіонів". З метою узгодження таких програм з регіональними стратегіями розвитку та планами заходів щодо їх реалізації планується внесення змін до законодавства, які передбачають розширення переліку індикаторів, що характеризують стан депресивності, і включення до нього показників, що характеризують соціальне становище місцевого населення;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- державні програми розвитку транскордонного співробітництва, які передбачають консолідацію зусиль, спрямованих на сприяння розвитку євро регіонів, ліквідацію інфраструктурних та адміністративних бар'єрів для активізації співпраці прикордонних територій, провадження спільної діяльності у сфері малого та середнього бізнесу, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, розбудову їх виробничої та соціальної інфраструктури;

- державні цільові програми в окремих сферах соціально-економічного розвитку, розроблення яких повинне здійснюватися з урахуванням стратегії за участю місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування;

- державні цільові програми розвитку окремих територій, розроблені з урахуванням особливостей їх економічного, соціального та екологічного становища за участю органів місцевого самоврядування, громадських об'єднань відповідних територій.

На нашу думку, інструменти реалізації стратегії не повинні обмежуватись планами та програмами. Їх склад повинна формувати система організаційних, правових, фінансових та контролюючих інструментів реалізації. При цьому організаційні інструменти містять вказані вище програми та плани, що деталізують реалізацію стратегії, тоді як правові інструменти передбачають зміну існуючих та розробку нових нормативно-правових актів, що сприятимуть прийняттю ефективних стратегічних рішень. Фінансові інструменти реалізації стратегії є одними з найбільш важливих, адже дозволяють реалізувати намічені планові завдання. Серед фінансових інструментів виокремлюється є бюджетне фінансування, що спрямовується на реалізацію стратегічних пріоритетів, інвестиційні можливості інститутів державно-приватного партнерства, кошти Державного фонду регіонального розвитку, що спрямовуватимуться на інноваційний розвиток регіонів. Не менш важливими є інструменти контролю за реалізацією стратегії. На нашу думку, одними з найбільш гострих проблем регіонального менеджменту на сьогоднішньому етапі розвитку країни є безвідповідальне відношення органів влади до результатів своєї роботи. Питання ефективності та результативності управлінських рішень є одними з ключових при реалізації регіональної політики, тому вони вимагають детального як наукового, так і практичного пропрацювання.

Реалізація розробленої стратегії капіталізації регіонів здійснюється через заходи регіональної політики капіталізації. В залежності від набору інструментів та важелів такої політики, вона може бути ефективною чи неефективною. Критеріями віднесення її до того чи іншого типу є індикатори ефективності реалізації політики, якими є чіткі кількісні показники, що характеризують приріст соціально-економічних показників у регіонах України, зокрема доданої вартості, валового регіонального продукту, фінансових результатів суб'єктів підприємництва, рівня зайнятості, доходів домогосподарств, депозитних вкладів тощо.

Ефективність регіональної політики капіталізації визначає нарощення чи зменшення ринкової вартості регіону у порівнянні з вхідним рівнем.

За умови нарощення ринкової вартості регіону, подальші дії слід спрямувати на підвищення інвестиційної привабливості регіону з метою забезпечення стабільного зростання вартості його активів. При цьому інвестиційна привабливість розглядається як узагальнююча характеристика інвестиційних переваг та недоліків регіону з позиції отримання максимального ефекту від вкладання капіталу. Розгляд інвестиційної привабливості регіону з такої точки зору зосереджує увагу на певним чином ототожненні процесів капіталізації та інвестування, оскільки вони досягають спільного результату – нарощення вкладеного капіталу. Тому створення сприятливих у регіоні умов для залучення та ефективного інвестування капіталу є важливим напрямком підвищення ринкової вартості регіону. Погоджуємось з думкою Кремень О.І., Куберки В.І., що інвестиційна привабливість визначається досягненням компромісу між інтересами інвестора і реципієнта інвестицій. Так як, рівень ефективності інвестицій при прийнятті рішення щодо інвестування має вирішальне значення для інвестора, а обсяг інвестицій та умови, на яких вони надаються, є дуже

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

важливими для особи, яка прагне їх залучити. Тому інвестиційна привабливість – це результат узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу [32].

За умови ж неефективної діяльності регіональних суб'єктів та, як наслідок, зменшення ринкової вартості регіону, зусилля повинні бути спрямовані на пошук додаткових джерел капіталізації регіону для забезпечення приросту фактичної ринкової вартості регіону порівняно з вихідною. У цьому напрямі значення інвестиційної привабливості є не менш важливим, однак дії регіональних суб'єктів повинні спрямовуватись на пошук додаткових джерел капіталізації. Цього можна досягти не стільки піднімаючи інвестиційну привабливість існуючих об'єктів інвестування, скільки здійснюючи пошук нових об'єктів прикладання інвестицій, що вимагає зміни підходів до залучення інвестицій та активізації зусиль у пошуку як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних джерел.

Таким чином, у поданій схемі показано взаємозв'язок між капіталізацією регіону та його ринковою вартістю, при цьому остання розглядається як результат процесу капіталізації, за якою визначається його ефективність та стабільність.

Інвестиції у даній схемі також відіграють одну з найбільш важливих ланок, що забезпечує такий взаємозв'язок. Разом з тим, кожен з етапів трансформації ринкової вартості регіону супроводжується інвестиційними ризиками, що розглядаються як рівень ймовірності неотримання інвестиційних очікувань. Серед інвестиційних ризиків, які визначають стан інвестиційного клімату як у країні в цілому, так і її регіонах, за словами Ушакова В.В. прослідковується недостатня участь банківської системи у фінансуванні реального сектору економіки [33]. Ми погоджуємось, що активність банківського сектора для капіталізації економіки регіонів є недостатньою. Сьогодні в регіонах України склалась ситуація, за якою не стільки кількість банківських структур, спектр банківських послуг, а *вартість* надання ними цих послуг є фактором, що перешкоджає становленню реального сектора економіки, та, як наслідок, нарощенню капіталізації та підвищенню ринкової вартості регіону.

Такій ситуації сприяють, в першу чергу, інфляційні чинники, що включені у кредитну відсоткову ставку і гальмують кредитну активність господарюючих суб'єктів навіть за умови реальної потреби у фінансових ресурсах.

Це зумовлено тим, що норма рентабельності господарюючих суб'єктів не покриває відсоткової ставки за користування кредитними коштами. На сьогодні середня ставка за кредитами на позичковому банківському ринку становить біля 35 %, при цьому облікова ставка НБУ 27 % станом на кінець 2015 року [34]. Такі рівні зумовлені потребою недопущення інфляційних втрат банківськими структурами, що породжує затяжну фінансову та, як наслідок, недокапіталізації, економічну кризу у регіонах України.

Таким чином, в умовах сьогодення, низький рівень капіталізації економіки створює підґрунтя для блокування соціально-економічного розвитку регіонів України, які стають залежними виключно від зовнішніх запозичень, що спрямовані на вирішення поточних, а не стратегічних завдань.

Тому на даному етапі важлива роль відводиться органам регіональної влади.

Ми погоджуємось з думкою Степаненка С.В., що в інвестиційній привабливості важливу роль відіграє конкурентоспроможність регіональної влади, впровадження ефективних механізмів адміністративного управління і модернізація владних структур, формування базових мобілізаційних ідей для території.

Необхідним є виявлення максимально конкурентоспроможні області бізнесу і сфери інноваційного розвитку, проведення політики по просуванню даного бізнесу в інші регіони і на міжнародний ринок, а також включання регіональних бізнес-структур в реалізацію пріоритетних національних проектів [35].

Тому на органи влади, особливо, в умовах затвердження принципів децентралізації управління, покладається визначальна роль зростання ринкової вартості регіонів шляхом вибору пріоритетних регіональних проектів та системної їх підтримки, в т.ч. у джерелах капіталізації.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Такими пріоритетами, на нашу думку, повинні бути проекти, націлені на виробництво кінцевої продукції з високою часткою доданої вартості. На жаль, на сьогодні у регіонах України склалась ситуація, за якою підприємницькі структури зорієнтовані на експортне сировинно орієнтоване виробництво, що не створює стабільного підґрунтя капіталізації регіональної економіки, а лише сприяє короткостроковій капіталізації окремих господарюючих суб'єктів.

Тому одним із першочергових завдань є формування капіталізованого економічного простору країни, збільшення місткості внутрішнього ринку, акцентування уваги на виробництві продукції з високим вмістом доданої вартості, що створить підґрунтя фінансової міцності та зростання ринкової вартості регіонів держави.

Систематизація наведених вище підходів дозволила виокремити умови для нарощення ринкової вартості регіонів країни (табл. 3).

Таблиця 3

Умови нарощення ринкової вартості регіонів країни

Умови нарощення ринкової вартості регіону	Пріоритетні завдання	Очікуваний результат
Зменшення вартості залученого капіталу	Скорочення рівня інфляції	Зростання ролі банківського сектора у капіталізації економіки регіону
Зростання обсягів виробництва з високою часткою доданої вартості	Стимулювання реального сектора економіки	Зростання капіталізації економіки регіону, підвищення рівня доходів домогосподарств, рівня зайнятості
Посилення рівня відповідальності за управлінські рішення	Розробка чітких критеріїв відповідальності за результати діяльності органів влади	Ефективна регіональна політика капіталізації
Інноваційна спрямованість регіональної економіки	Стимулювання інноваційної діяльності	Зростання капіталізації економіки регіону на довгостроковій основі
Розвиток державно-приватного партнерства у регіоні	Баланс інтересів і партнерських відносин держави і підприємницьких структур	Альтернативність джерел фінансування регіональних пріоритетів
Залучення коштів державного фонду регіонального розвитку	Розробка реальних інноваційних проектів	Стимулювання розвитку регіональної економіки
Підвищення інвестиційної привабливості регіону	Відповідність регіону вимогам інвесторів: забезпечення прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій	Стабільне зростання вартості активів регіону
Збільшення місткості внутрішнього ринку	Структурна перебудова економіки на сучасній технологічній та ресурсній базі	Мультиплікативна капіталізація

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таким чином, виконання наведених умов дозволить забезпечити розвиток динамічно та ефективно працюючої економіки, наростити ринкову вартість регіонів країни, що стане передумовою його фінансової міцності.

Очікуваними результатами від нарощення ринкової вартості регіонів є підвищення рівня капіталізації економіки, зростання фінансових можливостей домогосподарств, рівня зайнятості населення, тобто покращення соціально-економічної ситуації. Отже, капіталізація та ринкова вартість є взаємозалежними поняттями, що мають спільний результат – є передумовою соціально-економічного благополуччя у регіоні.

Літератури:

1. Маркс К. Капитал. Процесс производства капитала. Т. 1. Кн. I. / К. Маркс. – 990 с. – Режим до- ступу: [<http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>]
2. Янчевський В.Л. Економічна сутність капіталізації підприємств та напрями її здійснення // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. Науково-теоретичний збірник. – 2011. – № 2 (29). – Т. 2. – С. 308 – 318.
3. Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики //Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації. Збірник наукових статей учасників Четвертої ...». Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://www.ua.abslib.com/ukr-filosofiya/21751-5-poltava-skaytek-2011-bbk-655-udk-331107266063-3164063477-socialno-ekonomichni-transformacii-epohu-globalizacii-zbimik.php>]
4. Мочерний С.В. Сутність капіталізації, її види та напрями здійснення. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / За ред. С.В.Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Брюховецкая Н.Е. Развитие теоретических основ капитализации предприятий / Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под. ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
6. Інституційні механізми капіталізації економіки регіонів Українського Причорномор'я: [монографія] / [Б. В. Буркинський, В. М. Осипов, О. В. Моліна та ін.]; за наук. ред. Б. В. Буркинського; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2014. – 520 с.
7. Закон України "Про оцінку земель" від 11.12.2003 р. № 1378-IV / Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2004. № 15.
8. Волошин Д.А. Нематериальные активы и капитализация компании / Д.А.Волошин // Аудиторские ведомости. - 2009. - №8. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://intkonf.org/efimenko-gv-den-bryuhovetska-nyu-ekonomichna-sutnist-kapitalizatsiyi-pidpriemstv/>]
9. Абалкін Л.І. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://intkonf.org/efimenko-gv-den-bryuhovetska-nyu-ekonomichna-sutnist-kapitalizatsiyi-pidpriemstv/>]
10. Сутність капіталізації, її види та напрями здійснення/ Барановський А. Недокапитализированная экономика // Зеркало недели. – 2003. – № 42 (467).
11. Мазур І.І. Капитализация экономики: проблемы и перспективы. Материалы семинара (часть 1) // Экономическая теория. № 2. - 2006. - С. 104–107.
12. Капіталізація економіки України: Наук. доп. / В. М. Гесць, А. А. Гриценко, О. І. Барановський, В. В. Близнюк, Б. Є. Кваснюк, В. В. Корнєєв, Т. О. Кричевська, Б. Й. Пасхавер, Ю. В. Прозоров, Н. М. Шелудько; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. - К., 2007. - 218 с.
13. Букринський Б.В., Горячук В.Ф. Концептуальні засади капіталізації економіки: системний підхід // Економічна теорія. – 2014. - № 3. – с.48-59.
14. Потетюєва Марина, Потетюєв Сергій. Капіталізація як показник ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності в ринковому середовищі // Збірник наукових праць ДЕТУТ/ Серія «Економіка і управління», 2014. Вип. 28. – с. 227-237.
15. Амосов О.Ю., Гавкалова Н.Л. Капіталізація як стратегічний напрям розвитку регіону// Економіка і регіон № 2 (29) - 2011 – ПолтНТУ. С. 55-58.
16. Турило А.А. Особливості капіталізації на різних рівнях господарювання Електронний ресурс. Режим доступу: [file:///D:/Downloads/VNULPM_2013_776_30%20(1).pdf]
17. Овчинникова, О. П., Лыщикова, Ю. В. Капитализация активов региона: сущность, элементы, проблемы // Журнал «Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. Выпуск № 13-1 (108) / том 19 / 2011. Електронний ресурс. Режим доступа: [<http://cyberleninka.ru/article/n/kapitalizatsiya-aktivov-regiona-suschnost-elementy-problemy>]
18. Пушак Я.Я., Пушак Г.І. До питання обліку регіональних активів. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8019/1/93.pdf>]
19. Кухарська Н.О. Розвиток ринків факторів виробництва як механізм підвищення капіталізації регіонів України // Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://dspace.oneu.edu.ua/>]
20. Похилько С.В. Капіталізація території в системі рейтингового оцінювання регіонального природокористування//Ефективна економіка. - № 1, 2011. Електронний журнал. Режим доступу: [<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1550>]
21. Лыщикова Ю.В. Функции капитализации региональной экономики. Електронний ресурс. Режим доступа: [<http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-314/where-to-stay-productive-forces-and-regional-economy-314/23479-314-695>]
22. Постанова КМ "Про затвердження Національного стандарту N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" від 10.09.2003 N 1440.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

23. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 серпня 1999 р. № 1406, якою затверджена Методика оцінки державних корпоративних прав.
24. Постанова Правління Національного банку України від 11 грудня 2000 р. № 475.
25. Шевченко Н. В. Капіталізація акціонерних товариств в умовах функціонування фондового ринку. – Рукопис. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит. – Інститут регіональних досліджень НАН України. - Львів, 2010.
26. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. [текст]: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морева, О. В. Белякова, О. Б. Балакай - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 248 с
27. Стеценко Т.О. Аналіз регіональної економіки: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2002. - 116 с.
28. Федулова Л.І. Роль капіталізації високотехнологічних компаній у формуванні фондового ринку та забезпеченні технологічного розвитку економіки / Л.І.Федулова // Фінанси України. - 2006. - №3. - С.80-88.
29. Войтко С.В., Моїсеєнко Т.Є. Ринкова вартість та інноваційна діяльність підприємств: проблема взаємозв'язку// Войтко С.В., Моїсеєнко Т.Є./ Ефективна економіка: науковий журнал. Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=209].
30. Кравченко О. Ринкова вартість компанії: методологія оцінки та шляхи максимізації // Електронний ресурс. Режим доступу: [file:///D:/Downloads/Мер_2007_7_9.pdf]
31. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 // Електронний ресурс. Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua]
32. Кремень О.І., Куберка В.І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону// Електронний ресурс. Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/622/1/kremen5.pdf]
33. Ушаков В.В. Фінанси. Навчальний посібник. Електронний ресурс. Режим доступу [http://lubbook.net/book_431.html]
34. Дані НБУ. Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua]
35. Степаненко С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна політика в контексті сталого економічного зростання. Електронний ресурс. Режим доступу [file:///D:/Downloads/DeBu_2012_2_26.pdf]

Особливості реалізації зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами

С.Я. Войтович, В.Л. Загоруйко

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У забезпеченні подальшого піднесення матеріального і культурного рівня життя населення значна роль належить покращенню роботи підприємств сфери послуг. Їх ефективне функціонування у ринковому середовищі забезпечує не лише реалізацію соціально-економічної політики держави, але й розвиток таких закладів.

Ефективне управління цими закладами ставить за мету збалансувати потреби кінцевих споживачів, цілі функціонування підприємств та соціально-економічні потреби держави. При цьому специфікою функціонування закладів сфери послуг є особливості послуги, як продукту підприємства, а також характеристик і умов процесу обслуговування. Очевидно, що застосування традиційних підходів та форм до процесів управління такими підприємствами, які притаманні промисловим підприємствам, не забезпечує повноти та ефективності досягнення поставлених ними цілей.

Сучасні тенденції в розвитку задоволення потреб, що супроводжуються підвищенням добробуту та зміною структури споживчих пріоритетів, характеризуються різким зростанням ролі послуг в системі потреб людини, оскільки «послуга – це одна із форм задоволення потреб людини».

Заклади сфери послуг – це господарюючі суб'єкти, для яких надання послуг є основним видом діяльності. Вони утворюють виробничо-економічну систему, в якій проявляється дія послуги як економічної категорії.

У літературних джерелах, присвячених дослідженню закономірностей розвитку закладів сфери послуг, існує немало визначень поняття «послуги». Вони є результатом різномірної діяльності, що здійснюється виробником стосовно задоволення будь-яких споживачів, і, як правило, призводить до зміни стану одиниць, які споживають ці послуги. Визначення послуги як «результату економічної діяльності, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняють певні потреби – особисті, колективні, суспільні» зустрічаємо в працях

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

І.В. Калачової, а також «зведена узагальнююча категорія, що включає надання різноманітних видів послуг, яке здійснюється юридичними та фізичними особами», в працях А.В. Сидорова: «сукупність підприємств, організацій, установ та їх підрозділів, для яких надання послуг є основним або додатковим видом діяльності» [6, с. 29] та у В.Н. Стаханова: «комплекс підприємств, установ, організацій і видів діяльності, які зайняті виробництвом всього різновиду послуг» [8, с. 11].

Послуги – це «діяльність суб'єктів, яка не набуває матеріально-речової форми і задовольняє певні потреби замовників – особисті, колективні». Специфіка послуг як продукції полягає в тому, що послуги не накопичуються, не транспортуються, не існують окремо від виробників, тобто вони споживаються в основному в момент їх надання.

Ф. Котлер вважає послугою будь-який захід або вигоду, які одна сторона може запропонувати іншій, і які в основному невідчутні і не призводять до володіння чим-небудь [4, с. 90-103]. Виробництво послуг може бути, а може і не бути пов'язано з товаром у його матеріальному вигляді.

Послугам властивий високий рівень невизначеності або мінливості. Ця обставина ставить споживача послуг у невідгідне положення тому, що результат послуги, її корисний ефект він зможе оцінити лише після її надання, а виробникам у цих умовах складно здійснювати просування послуг.

За твердженнями інших авторів у економічному сенсі під послугою прийнято розуміти особливу споживчу вартість, яка виникає в процесі праці. При цьому послуга є таким видом доцільної праці, при якому виробництво корисного ефекту співпадає з часом його споживання. Вище сказане дає підставу відносити до послуг всі види діяльності, які не створюють матеріальних цінностей.

Ми погоджуємося з баченням М. Л. Гончаренко, що в нових умовах господарювання слід розрізняти «два види виробництва послуг: ринковий і неринковий». До складу ринкових включаються послуги, які реалізуються на ринку за економічно значущими цінами: послуги транспорту, торгівлі, платні послуги установ освіти і культури, послуги фінансового посередництва і ін. До неринкових належать послуги, що надаються безкоштовно або за цінами, що не мають економічного значення, а саме: суспільству в цілому (управління, оборона); окремим домогосподарствам (безкоштовна освіта, охорона здоров'я та ін.). «Неринкові послуги, призначені для індивідуального споживання, фінансуються за рахунок державного бюджету та позабюджетних фондів із засобів, отриманих на основі податкових надходжень. У ці витрати включаються витрати підприємств і організацій, що надають для населення безкоштовні послуги в області охорони здоров'я, освіти, культури. З державного бюджету фінансуються неринкові колективні послуги підприємствами та організаціями, які задовольняють потреби не окремих домашніх господарств, а суспільства в цілому або окремих груп населення» [2, с. 57-58].

«Санаторно-курортна послуга» – це особливий товар, з великою кількістю послуг медичного, споживчого та виробничого характеру. Основним завданням функціонування закладів соціально-культурної сфери є формування відносин щодо вироблення, зберігання та розподілу соціально-культурних цінностей, які реалізуються шляхом надання населенню (окремому індивіду) нематеріальних послуг у сфері охорони здоров'я, санаторно-курортних послуг, послуг інформаційного забезпечення, послуг фізичної культури і спорту, освітніх, послуг діяльності бібліотек та музеїв, туристичних та послуг у сфері культури.

Економічний зміст санаторно-курортної послуги [11] зводиться до виконання робіт та надання послуг шляхом використання природних лікувальних ресурсів. Послуги являють собою види діяльності, робіт, у процесі виконання яких створюється не новий і нематеріально-речовий продукт, а змінюється якість уже створеного продукту (здоров'я людини), тобто санаторно-курортна послуга – це цілеспрямована діяльність, що направлена на індивіда та виявом результату якої є корисний ефект (покращення психофізіологічного стану людини чи стану її здоров'я).

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Результативність і ефективність управління сучасною організацією значною мірою залежать від того, яких принципів дотримуються її керівники, приймаючи управлінські рішення, і які методи вони застосовують для їх реалізації.

Управлінська діяльність є специфічним різновидом трудового процесу і для неї є характерними всі притаманні йому елементи. Предметом і продуктом діяльності менеджерів виступає інформація. Як предмет праці вона є певними даними. В результаті управлінської діяльності на основі цієї інформації приймається рішення (тобто вона перетворюється у продукт), що реалізуються у формі конкретних дій. При цьому рівень і якість менеджменту залежить від ряду факторів [9, с. 62], а саме:

- технічних (рівень механізації й автоматизації виробничих процесів, укомплектованість засобами виробництва, використання технологій, засоби комунікації, тощо);
- організаційних (територіальне розташування виробництва, організаційна структура підприємства, форми організації виробничого процесу, чисельність і склад персоналу);
- економічних (розміри підприємства та його спеціалізація, рівень економічного розвитку, використання виробничого потенціалу, рентабельність виробництва);
- соціальних (розвиток соціальної інфраструктури, демографічна ситуація, потреби працівників, ціннісні пріоритети, згуртованість колективу).

Важливість значення принципів управління полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує і регулює їхню діяльність, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечує вибір адекватних ситуації методів управління тощо. Їх формування відбувається під впливом системи пріоритетів та цінностей, що сформувалася в середовищі господарювання.

Принципи управління – правила, норми управлінської діяльності, відповідно до яких створюється, функціонує і розвивається система менеджменту організації.

Принципи управління є узагальненням практичного позитивного управлінського досвіду і ґрунтуються на певних законах і закономірностях суспільного розвитку.

Відомі різноманітні підходи щодо класифікації принципів управління. Найповніше їх трактування подане Г. Куном і С.О' Доннелом у книзі «Принципи управління: аналіз управлінських функцій», де автори розглядають десять принципів планування, п'ятнадцять принципів організації, десять – мотивації й чотирнадцять – контролю.

Вважають, що кількість принципів, які застосовують стосовно організації ефективного управління, є необмеженою. А, тому, усі принципи менеджменту поділяють на дві групи – загальні та часткові.

Загальні принципи менеджменту відповідають узагальненим законам і закономірностям організації управлінського процесу, тоді як часткові – виконанню часткових функцій та специфічних управлінських дій, що відносяться або до ресурсного управління, або до управління процесами менеджменту підприємств окремих галузей.

Так, за твердженням багатьох науковців, до загальних принципів менеджменту відносять принципи [1, с. 27]: системності, цілеспрямованості, ієрархічності, взаємозалежності, динамічної рівноваги, плановості, ефективності, наукової обґрунтованості, оптимальності, гнучкості, тощо. Принципи: стимулювання, паритету повноважень і відповідальності, рівня повноважень, скалярності, прямого керівництва, контролюваності – носять дещо частковий характер, коментуючи, розкриваючи та доповнюючи сутність загальних принципів менеджменту. Очевидним є те, що формування і розгляд лише загальних принципів менеджменту унеможливило їх повне розкриття та прояв специфіки щодо організації управлінських процесів у галузях економіки України. А, тому, формування принципів управління підприємствами сфери послуг, як проблема, що поставлена у даному дослідженні, повинне включати розгляд як загальних, так і часткових принципів

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

менеджменту, що відповідають особливостям функціонування та здійснення процесів управління підприємствами сфери послуг.

Функціонування закладів сфери санаторно-курортних послуг носить специфічний характер, так як особливі умови надання самих послуг унеможливають швидкий і різносторонній їх розвиток. Це виражається [9, с. 182], передусім, стаціонарним розташуванням та регіональною залежністю підприємств послуг від споживача; особливостями організації процесу надання послуг і обслуговування (часовими, організаційними, технологічними, тощо); наявністю особливих технологій щодо надання послуг; досвідом та компетенцією виконавців (надавачів послуг) і т.д.

Особливості функціонування в ринковому середовищі вітчизняних санаторно-курортних закладів продиктовані такими чинниками: диспропорційним, різновекторним та недосконалим розвитком ринку сфери таких послуг, що сформувався; постійно зростаючими потребами споживачів послуг за якісними та кількісними вимогами; недосконалою державною політикою щодо регулювання, фінансування, оподаткування та підтримки розвитку підприємств сфери послуг; специфікою надання та різноманіття самих послуг, як нематеріальних або частково-матеріальних продуктів, що пропонуються споживачеві; трансформацією суспільної думки та свідомості щодо обсягів, видів, характеристик і кількості споживання послуг; відсутністю спеціалізованого за видами послуг, методичного інструментарію щодо удосконалення системи менеджменту такими підприємствами, тощо.

Специфічна організація процесу та умови надання того чи іншого виду послуг, особливості функціонування в ринковому середовищі вітчизняних санаторно-курортних закладів, характеристики і ресурсне забезпечення самих підприємств унеможливають стандартизацію засад чи підходів до системи управління такими закладами. Зважаючи на вище викладене, схилиємось до твердження, що розвиток санаторно-курортних закладів і, зокрема, удосконалення системи управління ними повинні ґрунтуватись на засадах максимального (за якістю, кількістю, специфікою та термінами) задоволення індивідуальних кінцевих потреб споживачів. Власне це і визначає доцільність застосування зворотньоологістичного підходу до управління такими закладами [12, с. 36; 2, с. 63].

Виходячи із описаних нами особливостей і засад функціонування санаторно-курортних закладів, особливостей процесу управління такими закладами, особливостей процесу надання послуг та особливості і диференціацію вимог та незадоволених потреб споживачів послуг, принципи зворотньоологістичного управління такими закладами поділяємо на загальні і часткові.

До загальних принципів зворотньоологістичного управління санаторно-курортними закладами відносимо:

- принцип системності управління, який відображає охоплення менеджментом закладу усієї системи зворотньоологістичного управління із врахуванням зовнішніх і внутрішніх зв'язків підприємства послуг;
- розвитку процесу управління санаторно-курортним закладом. Розглядається як довготривала сукупність процесів кількісних і якісних змін у діяльності санаторно-курортного закладу, які приводять до покращення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції;
- принцип наукової обґрунтованості управління передбачає, що зворотньоологістичне управління повинне бути побудованим із залученням наукового підґрунтя, яке відображає науковий досвід та наукову обґрунтованість практики менеджменту для санаторно-курортних закладів;
- принцип синергізму, який відображається у деякому мультиплікаційному ефекті від поєднання зусиль щодо задоволення потреб споживачів послуг та зусиль щодо забезпечення ефективного функціонування самого санаторно-курортного закладу;
- принцип цілеспрямованості діяльності санаторно-курортного закладу забезпечує програмно-цільове управління ним, яке ґрунтується на встановленні оптимального та

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

раціонального співвідношення поставлених закладом цілей та наявних у нього ресурсів;

- об'єктивності, що передбачає врахування сутності та мотивів виникнення потреб у споживачів послуг та відповідної орієнтації управлінського впливу на зовнішні і внутрішні чинники задоволення цих потреб;

- соціальної орієнтації та відповідальності: з однієї сторони передбачає розвиток особистості споживача послуг, стимулює виникнення у нього нових потреб у послугах, сприяє їх задоволенню; з іншої – несе відповідальність перед суспільством та споживачем за соціальний напрям розвитку і функціонування підприємства-надавача послуг;

- ситуаційного управління, який встановлює необхідність застосування методології управління санаторно-курортними закладами із застосуванням ситуаційного підходу, як реакції менеджменту щодо зміни кон'юнктури зовнішнього для підприємства середовища, зміни внутрішніх чинників підприємства, форм та технологій надання послуг і сервісу, зміни потреб та поведінки споживачів послуг;

- економічності та ефективності відображає для закладу економічну обґрунтованість управлінських рішень, що визначається ефективністю функціонування та прибутковістю;

- суверенітету споживача та первинності його потреб встановлює, що потреби споживача в послугах, а також методи, форми та способи їх задоволення є первинними щодо прийняття управлінських рішень та реалізації управлінських дій і визначають цілі та завдання розвитку закладу;

- комплексності відображає системне управлінське мислення, розробку управлінських рішень щодо найповнішого задоволення потреб споживачів у послугах за усіма напрямками діяльності санаторно-курортного закладу.

Часткові (специфічні) принципи, що задовольняють умови зворотньоологістичного управління підприємствами сфери послуг є диференційованими щодо механізму, процесу та системи управління:

1) стосовно механізму управління:

- багатоваріантності застосовуваних методів щодо реалізації механізмів зворотньоологістичного управління санаторно-курортними закладами;

- мотивації управлінського персоналу санаторно-курортного закладу з метою запровадження засад зворотньоологістичного управління ним;

- забезпечення якості та конкурентоспроможності послуг шляхом задоволення потреб споживачів внаслідок реалізації менеджменту на засадах зворотньої логістики;

- адаптивності із одночасним впливом на споживача, що з однієї сторони створює умови пристосування підприємства та його системи менеджменту до змін мінливого зовнішнього середовища і вимог споживачів послуг, з іншої – формує випереджаючий вплив на поведінку споживачів послуг щодо формування у них нових потреб;

- адекватності, як узгодженості обраних тактики і стратегії розвитку санаторно-курортного закладу із реальними параметрами зовнішнього і внутрішнього середовища;

- функціональної диференціації щодо реалізації функцій зворотньоологістичного управління санаторно-курортним закладом шляхом поєднання різних способів взаємовідносин суб'єктів ринку (надавач послуги – споживач);

2) стосовно процесу здійснення управління:

- концентрації зусиль менеджменту санаторно-курортного закладу на реалізації процесу надання послуг, як задоволення потреб споживачів в кількості, якості та за іншими параметрами;

- неперервності у зборі інформації про стан зовнішнього і внутрішнього середовища санаторно-курортного закладу, відповідної реакції і управлінського впливу;

- гнучкості, що відображається у пристосуванні критеріїв, методів ат інструментів ринкової діяльності до ринкових умов та запитів споживачів;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- оптимальності, що виражається відповідною оптимізацією методичного інструментарію дослідження проблем, діагностики загроз, запровадження оперативних, тактичних і профілактичних управлінських заходів стосовно кожної окремої ситуації, що виникла на ринку санаторно-курортних закладів;

- багатофункціональності щодо реалізації основних та часткових функцій зворотньологістичного управління в охопленні різноманітних аспектів діяльності санаторно-курортного закладу;

3) стосовно системи управління підприємством послуг

- орієнтації на високі стандарти як системи менеджменту, так і процесів управління наданням послуг;

- інноваційного розвитку санаторно-курортного закладу і відповідної направленості його системи менеджменту;

- стимулювання управлінського персоналу у разі ефективної реалізації засад зворотньологістичного управління закладом;

- спрямованості на перспективу, що визначає розвиток системи менеджменту таких закладів із врахуванням тенденцій розвитку потреб споживачів послуг;

- гуманізації та демократизації системи управління щодо реалізації засад зворотньологістичного управління;

- програмно-цільового забезпечення розробки і реалізації заходів системи зворотньологістичного управління санаторно-курортним закладом;

- оперативності, конкретності дієвості щодо прийняття виважених управлінських рішень;

- паритету повноважень та відповідальності щодо прийняття управлінських рішень, як складової системи менеджменту санаторно-курортного закладу;

- інтеграції, як поєднання різних способів взаємовідносин в системі менеджменту закладу;

- прикладної застосовуваності шляхом розробки і реалізації в практиці менеджменту санаторно-курортного закладу керівництва дій для управлінців та працівників із чітким розподілом повноважень та відповідальності.

Наукові літературні джерела застосування практики менеджменту не дають однозначного трактування засад чи підходів щодо забезпечення ефективності системи управління санаторно-курортними закладами. Звичайно зрозуміло, що специфічна організація процесу та умови надання того чи іншого виду послуг, особливості функціонування в ринковому середовищі вітчизняних санаторно-курортні заклади, характеристики і ресурсне їх забезпечення унеможливають стандартизацію вищезазначених таких засад чи підходів до системи управління підприємствами. Власне тому, можемо стверджувати, що зазначені заклади застосовують комбіновані підходи та засади забезпечення функціональних напрямів діяльності підприємства. Зокрема, функціональний, комплексний, процесійний підходи. Однак необхідно також зазначити, що використання таких підходів і, відповідно, побудова на їх основі системи управління не забезпечує повноти, гнучкості, системності, обґрунтованості та ефективності функціонування підприємств сфери послуг.

Зважаючи на вище викладене, схилиємось до твердження, що розвиток санаторно-курортних закладів і, зокрема, удосконалення системи управління ними повинні ґрунтуватись на засадах максимального (за якістю, кількістю, специфікою та термінами) задоволення індивідуальних кінцевих потреб споживачів. Власне це і визначає доцільність застосування логістичного підходу до управління такими підприємствами, так як максимально-можливе задоволення потреб споживачів є визначальною ознакою логістики та побудованій на ній системі логістичного управління [10, с. 36].

У традиційному трактуванні (тобто для сфери матеріального виробництва) логістичне

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

управління «реалізує концепцію логістики, здійснюючи функції прийняття стратегій, планування керування і контролю фізичних потоків та інформації з метою ефективного задоволення потреб споживача» [3, с. 63]. В основі реалізації такої концепції покладено: оптимізацію фізичного переміщення майна, вдосконалення інформаційних потоків, утримання оптимальних запасів, оптимізацію витрат логістичних процесів, синхронізацію інфраструктури логістичних процесів [3, с. 101], що, однак, ґрунтується на властивості матеріальності процесів і потоків у діяльності підприємства.

Рух матеріальних, інформаційних та грошових потоків створює на промисловому підприємстві передумови щодо неперервного і ефективного протікання процесів виготовлення продукції, регламентуючи раціональність та ефективність діяльності самого підприємства.

Нетрадиційне трактування логістичного управління (для підприємств сервісу) визначає можливості та засади використання сервісної логістики, в основі якої покладено поняття «сервісного потоку», та включає такі напрями: «матеріально-технічне забезпечення процесу надання послуги» і «забезпечення підприємства сервісу відповідними клієнтами» [7, с. 58-59]. Фактично, сервісна логістика ставить за мету не постачання продукту до споживача, а постачання споживача до місця надання послуги, торгівлі чи обслуговування (підприємства сервісу).

Базовими вихідними положеннями, що регламентують застосування сервісної логістики є часові витрати та ліміт грошових коштів щодо транспортних чи інших витрат. Ці положення покладено в основу оптимізаційних методів та моделей управління підприємствами сфери сервісу. Доречно зазначити, що до сфери сервісу окрім підприємств сфери послуг, входять також підприємства громадського харчування та торгівлі, для яких все-таки притаманні матеріальні потоки.

Розгляд процесу матеріального виробництва, сервісного обслуговування та процесу надання послуг дає можливість зрозуміти відмінності, що обумовлюють особливості як самої послуги, так і процесу її надання. Щодо кожного із зазначених процесів, то вхідними елементами виступають матеріальні потоки, інформаційні потоки, фінансові потоки, потоки споживачів. При цьому матеріальні потоки лежать в основі створення матеріальних благ (матеріальне виробництво та сервіс), тоді як надання послуг характеризується їх незначним використанням або відсутністю послуга може надаватись споживачеві без споживання матеріальних благ надавачем послуги (послуги перукаря) або із застосуванням інформаційно-методичного забезпечення, що немає матеріальної основи (фітнес-послуги). Інформаційні потоки є присутніми як для сфери матеріального, так і для сфери нематеріального виробництва, вони супроводжують не лише створення благ, але й процеси представлення, просування і обміну останніх на ринку. Фінансові потоки зазвичай притаманні сфері матеріального виробництва, при якому спостерігаємо постійне обертання матеріальних ресурсів та благ у фінансові, і навпаки. Потоки споживачів є визначальною ланкою лише для сфери нематеріального виробництва, так як кількість наданих послуг повністю залежить від величини незадоволених потреб споживачів, а процес надання послуг відбувається за безпосередньою участю самого споживача.

Подальший розгляд процесів створення матеріальних і нематеріальних благ констатує перетворення або використання ресурсів на основі руху зазначених потоків. Воно відбувається із застосуванням наявних на підприємстві технологій матеріального виробництва чи технологій надання послуг із участю людини або без неї, що у випадку надання послуг трапляється значно рідше.

Вихідними елементами процесу створення благ є готовий матеріальний продукт (у випадку матеріального виробництва) або надана нематеріальна чи частково-матеріальна послуга (сфера нематеріального виробництва). Ця принципова різниця і формує особливості щодо створеного продукту чи відображає особливості самого процесу створення. Маючи на вході практично однакові ресурсні потоки, за результатами реалізації одержуємо різні за

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

основою, характерними особливостями блага, які в свою чергу визначають сам процес їх створення. Такі зазначені особливості створених продуктів і процесів їх створення вимагають врахування відмінностей щодо управління процесами створення благ і, відповідно, управління такими підприємствами.

Тому, дещо іншим з точки зору застосуванням логістики, на нашу думку, повинно бути використання її функцій і ресурсних потоків щодо управління підприємствами сфери послуг. Підхід до управління санаторно-курортними закладами, при якому управління матеріальними та інформаційними потоками замінюють управлінням «потоками споживачів», управлінням процесами задоволення потреб кінцевих споживачів послуг, у науковій літературі носить назву зворотньологістичного управління [12, с. 126].

На противагу матеріальному логістичному управлінню, зворотньологістичне управління ставить за мету не досягнення ефективності функціонування потоків чи оптимізацію витрат, а повне, у визначені терміни, у найближчому для споживача місці задоволення потреб у визначеній послугі (обов'язково у необхідній кількості та визначеної якості). Ця принципова відмінність забезпечує підприємству сфери послуг постійний «потік споживачів», їх прихильність до якості послуг та рівня обслуговування, прихильність до самого підприємства, або особи-надавача послуги.

Оскільки зворотньологістичне управління є окремим управлінським підходом щодо забезпечення ефективного функціонування санаторно-курортних закладів, то методологічний інструментарій його застосування повинен визначати принципи, функції, інструменти, методи та задачі, що проявляють його особливості, як виокремленого підходу до управління.

Серед принципів, на яких базується зворотньологістичне управління розрізняємо загально-управлінські принципи: системності, комплексності, науковості, конкретності, конструктивності, надійності, варіативності; а також особливі щодо даного управлінського підходу: виняткового домінування «потоків споживачів» у процесі прийняття управлінських дій та розробці стратегій, максимально-можливого задоволення потреб споживачів в послугах, тощо.

Специфічні характеристики послуг та особливості ринкового функціонування закладів санаторно-курортних послуг зумовлюють необхідність реалізації таких основних і специфічних функцій зворотньо-логістичного управління [3, С. 63; 5, С. 46]:

1) планування та прогнозування обсягу наданих послуг сервісних підприємств. Саме планування та прогнозування обсягів наданих послуг вирізняється термінами, застосовуваними методиками, видами планів та підходами до планування. Заклад із надання санаторно-курортних послуг планування може здійснювати лише на основі прогнозів із застосуванням минулих тенденцій та узагальнюючих макропоказників, обсягів державного замовлення на оздоровлення населення;

2) організація надання санаторно-курортних послуг передбачає налагодження ефективного і безперервного протікання процесу надання основних санаторно-курортних послуг, організацію транспортування, харчування, розміщення споживачів таких послуг, організацію культурного відпочинку і дозвілля, туристичного, інформаційного чи інших видів сервісного обслуговування;

3) мотивування, як основна функція у зворотньо-логістичному управлінні закладами, застосовується щодо спонукання і заохочення власного персоналу та зовнішніх посередників для надавача послуги. Форми, способи та методи мотивації при цьому відповідають загальноприйнятим у менеджменті;

4) реалізація функції контролю у сфері сервісу визначається контролем мереж та контролем протікання процесу надання санаторно-курортних послуг. При цьому акцентується увага на таких засадах, як дотримання алгоритму та вимог процесу надання послуги, контроль інформаційних потоків про споживачів, різноманіття та обсяги наданих послуг, дотримання якісних характеристик послуг, контроль за роботою мережних

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

організаційних структур щодо забезпечення іміджу та умов використання торгівельної марки послуги;

5) регулювання потоків споживачів послуг та координація роботи підрозділів, що безпосередньо надають санаторно-курортні послуги, супроводжується виконанням запланованих графіків роботи закладу на протязі року, а також передбачає використання системи диспетчеризації (оперативний розподіл споживачів за видами послуг, адмініструванні роботи підрозділів).

До специфічних функцій зворотньо-логістичного управління, що реалізуються у закладах санаторно-курортного обслуговування відносимо:

6) формування системи дистрибуції послуг, як специфічна функція управління закладами сфери сервісу, зводиться до використання нульових каналів просування послуг, або формування мереж надання послуг і комунікацій, має вираження у сфері сервісу у вигляді постачання знань чи інформації згідно наданих послуг;

7) виконання функцій постачання чи закупівлі у сфері санаторно-курортних послуг визначається процесами наймання персоналу-надавача послуг, і вже тоді – незначними закупівлями додаткової продукції;

8) реалізація функції моніторингу і досліджень має вираження у сфері санаторно-курортних послуг у вигляді застосування методів та видів маркетингових досліджень для одержання вірогідної інформації щодо макроекономічних індикаторів суспільного розвитку, місткості ринку санаторно-курортних послуг, рівнів попиту і пропозиції на ньому; пропозиції послуг-новинок, тощо;

9) виконання управлінських функцій щодо обліку знаходить відображення на таких сервісних підприємствах у процесах зберігання інформації щодо наданих послуг(їх кількості, споживачів послуг, термінів надання послуг), а також обліку господарських операцій закладу;

10) загальне зворотньо-логістичне адміністрування виражається у мережному адмініструванні процесів надання послуг лише при наявності розвинутої організаційної структури надавача послуги (об'єднання закладів чи корпоративні утворення).

Особливості реалізації функцій менеджменту у зворотньо-логістичному управлінні закладами санаторно-курортних послуг визначаються: [3, С. 182], передусім, стаціонарним розташуванням та регіональною залежністю підприємств послуг від споживача; особливостями організації процесу надання послуг і обслуговування (часовими, організаційними, технологічними, тощо); наявністю особливих технологій щодо надання послуг; досвідом та компетенцією виконавців (надавачів послуг).

До задач, що виконуються в ході реалізації підходу управління санаторно-курортними закладами на засадах зворотньо-логістичного управління відносимо такі, що відповідають реалізації вище перелічених функцій управління.

Особливої уваги в системі зворотньо-логістичного управління обіймають питання якості послуг, що надаються; рівня обслуговування споживача; ціни послуги та обслуговування; доступності послуги; форми та технології надання послуги; режиму роботи підприємства; кваліфікації та інформованості персоналу. Зазначені аспекти, що характеризують саму послугу та процедури її надання, є визначальними при розробці системи зворотньо-логістичного управління санаторно-курортними закладами, хоча і не відносяться до управлінських.

Доцільність застосування методичного інструментарію зворотньо-логістичного управління визначається тим, що управління матеріальними потоками, які практично відсутні в діяльності підприємств сфери послуг, необхідно замінити управлінням «потоками споживачів» послуг та відповідною організацією обслуговування і задоволення потреб останніх. При цьому ресурсне, інформаційне та інші види забезпечення виконуватимуть властиві для них функції у системі управління санаторно-курортними закладами та організації надання послуг.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Література:

1. Алькема В.Г. Логістика. Теорія та практика. Навч. Посібн./ В.Г. Алькема, О.М. Сумець. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 272 с.
2. Бутенко А.І. Кон'юнктурний аналіз товарного ринку / А.І. Бутенко, В.Р. Кучеренко, Е.В. Рак, В.А. Ягорлицький. – Одеса: ТОВ „Автограф», 2000. – 156 с.
3. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії/ Є.В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2006. – 456с.
4. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 699 с.
5. Романович В.К. Сервісна діяльність: Навчальний посібник / С.М.Коробкова, В.І. Кравченка, С.В. Орлов, І.П. Павлова. Під заг.ред. В.К.Романович.- СПб.: Питер, 2005.- 156 с.
6. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг/ А.В. Сидорова. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 240 с.
7. Скоробогатова Т.Н. Роль обратной логистики в управлении потоками потребителей услуг// Культура народов Причерноморья. - 2005. - № 73. - С. 58-61.
8. Стаханов В.Н., Стаханов Д.В. Маркетинг сферы услуг: учеб. Пособие/ В.Н. Стаханов, Д.В. Стаханов. – М.: Экспертное бюро, 2001. – 160 с.
9. Хаксевер К., Гендер Б., Рассел Р., Мердік Р. Управління та організація у сфері послуг /К. Хаксевер ,Б. Гендер, Р. Рассел, Р. Мердік. Пер.з англ. Під ред. В.В.Кулібановой.СПб.: Питер, 2002.- 752 с.
10. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій/ А. Харрісон, Ван Хоук Ремко, пер. з англ.-Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс , 2007.-368с.
11. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії: навчальний посібник/ Н.В. Чорненька. - К.: Атіка, 2006.- 264 с.
12. Янченко В.Ф. Управление качеством в сфере услуг: системно-логистический подход/ В.Ф. Янченко.-СПб.: Изд-во СПбГИСЭ, 2001.-352с.

Сучасні технології адміністративного менеджменту

Н.В. Герасимьяк, І.Ф. Лорві

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

На сучасному етапі розвитку економіки підтримати ефективність діяльності підприємства можна за рахунок впровадження системи адміністративного менеджменту, а на основ неї сучасних технологій адміністративного менеджменту. В Україні останні п'ятнадцять років відбуваються трансформаційні процеси в економіці, які пов'язані з переходом у приватну власність промислових підприємств. У даний час на розвиток бізнесу впливають десятки факторів, одним з них є можливість часткової втрати керованості при зростанні компанії. Для підвищення ефективності діяльності підприємства власники повинні належним чином організувати господарські процеси і вирішити питання організації управління, впроваджуючи сучасні технології менеджменту.

Дослідження проблематики адміністративного менеджменту можна вважати тільки розпочалися. Наукові пошуки представлені поки що працями В.І. Борисова, С.П. Дундої, Г.Ф. Круша, Л.Я. Колдіної, Б.В. Новікова, А.М. Сініюк, В.Ю. Падалкіна, М.П. Побережної, В.М. Турчина, П.В. Фомічова, С. Юсупова.

Аналіз наукової літератури [5; 6; 8; 15; 16; 19] та проведені аналітичні дослідження дали змогу визначити найменш вивчені області та проблеми, які потребують найбільш детального розгляду.

Метою дослідження є розкриття змісту та систематизація сучасних технологій адміністративного менеджменту, а також визначення особливостей їх імплементації на вітчизняних підприємствах.

Працездатність та стійкість управлінських підрозділів (зокрема адміністрування), їх здатність забезпечувати реалізацію поставлених завдань та функцій багато в чому залежить від узгодженості та збалансованості усієї сукупності процесів, що повинні здійснюватися в рамках робіт, що виконуються. Через відсутність на підприємстві системи адміністративного управління на підприємствах, як правило зводяться нанівець економічний ефект, що пов'язаний з модернізацією виробництва. Відсутність даної системи породжує неповоротність та низьку ефективність будь-якої організації – персоналам повільно та

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

апатично освоює нові технології, обладнання. Як результат, витрати на модернізацію виробництва починають окупатися з великим запізненням, а це – втрати для підприємства. можна виділити дві основні причини відсутності сучасної системи адміністративного менеджменту на вітчизняних підприємствах [5]:

1. В той час (середина ХХ ст.), коли на Заході був бум адміністрування, в Україні відбувалася соціалізація. Менеджмент вважався буржуазною наукою, чужою соціалістичною цінністю. Тому адміністрування не мало місце в науці управління та відповідно і на практиці. Як результат на сьогодні мало хто розуміє зміст адміністративного менеджменту.

2. На підприємствах СРСР існувала командно-адміністративна система управління. Вона не була цілісною та мала ряд вузьких місць (не була ринково-орієнтована та була політизована). Як результат «радянський варіант» системи адміністративного менеджменту так і не наблизився до європейського.

У таблиці 1 подано порівняння систем управління типової та адміністративної.

Таблиця 1

Порівняння типової та адміністративної систем управління *

Вимоги ринку	Типова система менеджменту	Адміністративна система менеджменту
Швидка реакція на зміни попиту	Збільшити запаси	Скоротити тривалість виробничого циклу і відповідно витрат
Ріст вимог до якості товару	Посилити контроль якості за рахунок збільшення кількості операцій контролю якості	Імплементувати статистичні методи виявлення причин браку продукції
Зниження ціни	Відмові від виробництва та пошук нових ринків для роботи	Виявлення резервів зниження витрат. Збільшити частку ринку за рахунок переваг у якості та ціні

* Удосконалено на основі [3; 5; 6; 8]

В класичному розумінні система адміністративного менеджменту складається з двох підсистем: система адміністративного управління організацією «Організаційна система управління» та система адміністративного управління персоналом «Раціональна модель трудових відносин». Погоджуємося з думками науковців щодо виділення основних завдань, на вирішення яких спрямована система адміністративного менеджменту [5], зокрема до них відносять:

1. Раціональна модель трудових відносин.

2. Скорочення тривалості виробничого циклу. Для розв'язку даного завдання потрібно побудувати адміністративну систему синхронізації виробничого процесу як основного інструмента АСМ. За умови рівності виробничого та технологічного циклів особливо важливим стане технічне переоснащення виробництва. В протилежному випадку нове обладнання може не дати очікуваного ефекту. Особливо ефективним буде впровадження ERP-систем.

3. Принципова новизна полягає у здатності виділяти статистичні закономірності в протіканні виробничих процесів. Це дає можливість передбачити потенційну проблему і таким чином наперед розробити алгоритм для її вирішення. Таким чином, можливість передбачати ймовірні відхилення в виробничому процесі, а отже вчасно приймати заходи по їх усуненню, є важливим резервом щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

4. Скорочення виробничих запасів є також показником, що підвищує ефективність

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

управління підприємством. Поширення нових методів синхронізації виробничих процесів та управління запасами в 80-ті роки в США зумовило прискорення оборотності запасів в національних масштабах економіки в 3-4 рази.

5. Інформаційні технології як фактор економічного зростання. Виробництво товарів та послуг, що тісно пов'язані з інформаційними технологіями, на сьогодні в передових країнах світу складають 6-12 % від загального об'єму виробництва та залучає 2-6 % працездатного населення. Зниженню витрат праці сприяють ERP-планування ресурсів організації (виробництво), автоматизація дистриб'юторських центрів (торгівля), call-центри та автоматизовані банківські системи (фінанси).

З метою уникнення цих витрат повинна до початку модернізації на підприємстві функціонувати система адміністративного менеджменту, що є базисом високої продуктивності роботи підприємства. Таким чином, система адміністративного менеджменту (Administrative Management System (AMS)) є первинна. Всі вдосконалення управління в будь-якій компанії світу починаються з впровадження даної системи. Усі різноманітні проблеми, які постають перед підприємством, неможливо вирішити без сучасної налагодженої адміністративної системи. До сучасних технологій AMS відносимо Lean Production (бережливе виробництво), автоматизовану систему адміністративного управління шляхом упровадження ERP-систем, сертифікація за системою ISO (International organization for standartization) та «Model of Admin Know-How» («Модель адміністративного Ноу-хау», МАНХ).

Таким чином повномасштабне впровадження сучасних технологій адміністративного менеджменту на базі AMS є запорукою успіху його діяльності. Технологія, що включає в себе технічні засоби і способи комбінування і використання для одержання кінцевого продукту, створюваного організацією, є предметом найпильнішої уваги з боку менеджменту. Залучення інформаційних технологій до процесу управління в нинішніх умовах забезпечується впровадженням корпоративних інформаційних систем – комплексних комп'ютерних програм, що покликані задовольнити оперативні та стратегічні потреби організації в обробці даних. Протягом останнього десятиліття впровадження комплексних інформаційних систем було прерогативою західних та деяких українських асоціацій, холдингів, концернів. Сьогодні спостерігається зростання інтересу до таких систем більшості великих організацій України [17]. За посилення конкуренції залучення інформаційних технологій надає можливість організаціям різних форм власності та з різних сфер економіки більш ефективно використовувати наявні ресурси. Подібна система управління вважається ефективним механізмом функціонування організації і гарантом для інвесторів щодо зведення до мінімуму можливих управлінських помилок внаслідок нестачі або помилковості інформації. Інформаційні системи автоматизують та оптимізують системи обліку, підтримують прийняття рішень на основі інтегрованого погляду на складові роботи організації: витрати, доходи, реалізацію продукції, надання послуг, виконання робіт, оборотні та основні фонди, обсяги яких визначаються ефективністю праці різних категорій персоналу.

Інформатизація організаційного управління належить до першочергових завдань, що підлягають вирішенню для досягнення постійного економічного ефекту, зростання прибутковості, використання можливостей зовнішнього середовища, підвищення ефективності праці та діяльності організації в цілому.

Ретроспектива започаткування та поширення використання корпоративної інформаційної системи дозволяє якісно покращити процес управління підприємством. Такий ефект визначається зменшенням трудомісткості процесів обробки і використання даних; якісним покращенням процесів підготовки та прийняття рішень; економією видатків за рахунок скорочення адміністративно-управлінського персоналу, необхідного для забезпечення процесу управління підприємством; переорієнтацією персоналу, звільненого від завдань обробки даних, на більш інтелектуальні види діяльності тощо [11].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Останнім часом з появою усе більш передових технологій відповідні завдання менеджменту стають винятково значимими. Вони можуть викликати і негативні процеси у внутрішній житті організації, руйнувати її організаційну структуру, привести до демотивування працівників. Тому в сучасних умовах менеджмент не може дивитися на технології тільки з погляду підвищення продуктивності й ефективності. Дуже важливо враховувати те, як нові технології можуть вплинути на клімат усередині організації, як вони можуть подіяти на її «організм». В останнє десятиліття в діловому світі по-справжньому осмислене значення технології управління. Без технологічного забезпечення не можуть дієво проводитися в життя ефективні рішення. Технологія – це комплекс наукових і інженерних знань, реалізованих у прийомах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових факторів виробництва, способах їхнього з'єднання для створення продукту або послуг, що відповідають визначеним вимогам [16].

Наведемо перелік завдань, які повинні бути вирішені при використанні інформаційних систем управління на різних рівнях управління підприємством та для різних його служб (табл. 2) [6; 8; 15].

Розглянемо детальніше кожен з них. В 70-х роках японська компанія Toyota удосконалила адміністративний підхід до управління. Було розроблено Toyota Production System (TPS), що спрямована на бережливе виробництво (Lean Production).

Дана система базується на принципі «just in time» та системі Канбан, що являє собою метод управління, який базується на використанні карток, світлових сигналів тощо. Зміст системи бережливого виробництва полягає у виявленні та виключенні з процесу виробництва усіх зайвих матеріальних ресурсів, дій та процесів, які не беруть безпосередньої участі у створенні нової споживчої вартості, а отже, збільшують вартість (відповідно ціну) товару. Таким чином, дана технологія адміністративного менеджменту давала змогу виробляти високоякісні товари та послуги з максимально можливою продуктивністю та мінімально допустимою собівартістю [5].

Ощадливе виробництво (Lean Manufacturing) – це система організації і управління розробкою продукції, виробництвом, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами, коли продукція виготовляється в точній відповідності до запитів споживачів і з меншими втратами у порівнянні з масовим виробництвом великими партіями.

Ціль ощадливого виробництва – ліквідувати дії, які віднімають час, поглинають ресурси, але не створюють цінності, а також формування умов, при яких дії, які залишились, які створюють цінність, вистроюються в безперервний потік, який витягує споживач.

Таблиця 2

Основні задачі інформаційних систем управління організацією (за рівнями та службами управління)

Рівні та служби управління	Завдання
Адміністрація підприємства	Забезпечення достовірною інформацією про фінансовий стан підприємства та формування прогнозу на майбутнє. Здійснення контролю над роботою служб підприємства. Забезпечення чіткої координації робіт та процесів. Надання оперативної інформації про негативні тенденції, а також про заходи щодо їх усунення.
Бухгалтерія	Повний облік та контроль за фінансовими потоками. Контроль за виконанням договорів, кошторису та планів. Надання оперативної інформації щодо дебіторської та кредиторської заборгованостей. Оперативне отримання повного пакету документів фінансової звітності. Відстеження товарно-матеріальних потоків. Контроль за фінансовою дисципліною.

Управління виробництвом	Контроль за станом виробничих потужностей та виконанням замовлень. Оперативне визначення виробничої собівартості виробничих замовлень. Ведення документів для супроводу виробничих замовлень.
Відділ маркетингу	Аналіз ринків збуту. Контроль за просуванням продукції. Ведення статистики продажів. Контроль за виконанням замовлень.
Відділ складського обліку	Управління складами. Оперативний пошук товарів на складах. Оптимальне розміщення товарів на складах.
Відділ постачання та збуту	Ведення бази даних товарів, послуг. Комп'ютерне ведення контрактів. Оптимізація транспортних маршрутів. Планування термінів та витрат на перевезення.

Традиційно цілі скорочення витрат, прискорення роботи і підвищення задоволеності споживачів розглядаються як взаємовиключні. В межах концепції ощадливого виробництва забезпечується можливість досягати їх одночасно та погоджено. В основі цього підходу послідовне виявлення та вилучення з виробничих та інших процесів дій, що не створюють цінності для споживачів. При глибокому аналізі виявляється, що у багатьох організаціях такі дії складають більшу частину процесів. Їх вилучення дозволяє досягти мети: виконувати тільки ті роботи, які потрібні споживачам; виконувати їх тільки тоді, коли вони потрібні; виконувати їх правильно з першого разу.

На сьогодні концепція, яка традиційно застосовувалася у виробничих організаціях, успішно адаптована також до специфіки сфери послуг, місцевого самоврядування, державного управління. Все частіше говорять не про ощадливе виробництво, а про ощадливе управління.

Необхідно зазначити, що на сьогоднішній день ощадливе виробництво застосовують майже 100% Японських компаній, 72% компаній США, у Великобританії – 56%, в Бразилії – 55%, в Мексиці – 42%, в той час як на Україні ощадливим виробництвом займаються тільки одиниці компаній. Для підприємств України такий крок переходу на ощадливе виробництво був би логічним у зв'язку із вступом її у ВТО, і значним підвищенням вартості енергоресурсів.

За даними Інституту ощадливого виробництва, впровадження цих підходів дозволяє скоротити в середньому: тривалість виробничого циклу – на 50%, обсяги незавершеного виробництва – на 60%, кількість випадків переробки продукції – на 70%, необхідні площі – на 30%, необхідний для переналадки обладнання час – на 65% [7].

Повністю виключити видатки на забезпечення якості не є можливим, але вони можуть бути приведені до прийнятного рівня.

Існує два підходи до оптимізації витрат – управлінський і технологічний. При технологічному підході досягнення підвищення ефективності роботи підприємства відбувається, в першу чергу, за рахунок технологічних інновацій. Управлінський підхід розглядає оптимізацію виробництва, в першу чергу, з точки зору управління витратами і, тільки в разі необхідності, вимагає модернізації виробництва. Це означає, що навіть, якщо підприємству знадобляться будь-які технологічні новації, рішення про них повинно прийматися тільки після створення системи управління виробництвом і визначення дійсно критичних місць, які вимагають технологічних вдосконалень. Пов'язано це з тим, що оновлення технології і основних фондів – процес який дорого коштує, а тому вимагає

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

детального опрацювання і точного розуміння навіщо він реалізується і який ефект буде досягнуто.

Найсерйозніша проблема впровадження ідеології Lean на українських виробництвах – бар'єр у свідомості людей. Ідеологія бережливого виробництва передбачає, що людина, яка приходить на підприємство, повиненна робити те, що необхідно на даний момент, бути універсальним солдатом: сьогодні працювати на одній ділянці, завтра на іншій і т.д. В Україні багато людей вважають, що якщо вони мають певну спеціальність, то не повинні займатися більше нічим іншим, не хочуть вчитися, перебудовуватися.

Важливою частиною мотивації ощадливого виробництва є система оплати праці. Найчастіше в Україні використовується відрядна система оплати, яка не відповідає принципам бережливого виробництва, тому що вводячи таку систему, керівництво перекладає відповідальність за ефективну організацію праці на плечі операторів. Дуже складно при побудові бережливого виробництва знайти грамотного керівника. В управлінні виробничим персоналом існує своя специфіка. Звідси й особливості, що виникають в процесі підготовки керівників для виробництва.

Створення концепції ощадливого виробництва є саме управлінським підходом. Розглянемо, що ж являє собою ощадливе виробництво та яку користь дає його впровадження.

Lean production вже впроваджують деякі підприємства, що стало наслідком усвідомлення важливості менеджменту якості. Великим кроком вперед є той факт, що керівники компаній розуміють необхідність здійснення обдуманих і систематизованих дій для поліпшення роботи підприємства. Однак поширення концепції Lean обмежується фінансовими проблемами фірм і неповним усвідомленням важливості застосування системи. Деякі керівники намагаються впровадити лише окремі елементи системи, сподіваючись отримати значний результат. Деякі з них недостатньо відповідально і скрупульозно стежать за її впровадженням, через що зазнають фінансові збитки. Необхідно завжди пам'ятати, що цінність товару або послуги визначає споживач, це те, за що споживач готовий заплатити гроші, тобто цінні для нього характеристики продукту. С точки зору споживача, виробник існує для задоволення його, споживача, потреб. Виробник основним завданням має отримати прибуток. Дуже часто виробники забувають, що джерелом прибутку є саме споживач, і для збільшення прибутку застосовують методи, які ніяк не пов'язані з інтересами споживача, в результаті чого відстань між баченням характеристик продукту споживачем і виробником постійно зростає.

Отже, кожне підприємство самостійно вирішує, який вибрати напрямок і з якими втратами боротись в першу чергу, але, те, що з ними боротися необхідно, для виживання на ринку факт неспростовний. Через те, що цільові витрати ощадливого виробництва будуть набагато нижчі, ніж затрати конкурентів, з'являється вибір. Підприємство може зробити наступне:

- знизити ціни (що фактично веде до збільшення продаж і утилізації вільних ресурсів);
- додати в продукт додаткові функції (що також збільшує продажі);
- створити додаткову цінність (і робочі місця) через поліпшення обслуговування;
- розширити дилерську і сервісну мережі (що знову-таки збільшує продажі, хоч і не миттєво);
- спрямувати прибуток на розробку нової продукції (що збільшить продажі в майбутньому);
- переглянути існуючу систему мотивації персоналу;
- підвищити рівень компетентності персоналу.

Для автоматизації планування необхідної кількості сировини і матеріалів на складах згідно з виробничими планами була запропонована концепція MRP (Material Resource Planning). Основний недолік – це відсутність планування завантаженості виробничих потужностей та трудових ресурсів. Модифікація MRP II (Manufactory Resource Planning)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

була створена для автоматизованого планування всіх виробничих ресурсів (сировина, матеріали обладнання, трудозатрати) і контролю всього виробничого циклу від закупки сировини до відвантаження продукції замовникам. Її недолік полягав у відсутності планування фінансових ресурсів [19, с. 103].

Системами класу MRP II/ERP є інтегрованими інформаційними системами управління. Це означає, що:

- системи не пов'язані з виробничим процесом безпосередньо, вони не є автоматизованими системами управління технологічними процесами, але мають справу з моделлю технологічного процесу;

- їх робота полягає в поліпшенні діяльності підприємства, оптимізації матеріальних і фінансових потоків на основі необхідної інформації, що вводиться на робочих місцях;

- у одній системі охоплюється планування і управління всією діяльністю виробничого підприємства, починаючи від закупівлі сировини і закінчуючи відвантаженням товару споживачеві.

Як наслідок, MRP II / ERP-системи дозволяють досягнути узгодженості роботи різних підрозділів, знижуючи при цьому адміністративні витрати і усуваючи проблему інтеграції даних для різних застосувань. Ці системи є інструментом підвищення ефективності управління, ухвалення правильних стратегічних і тактичних рішень на основі своєчасної і достовірної інформації, що видається комп'ютером. Ці системи створювалися якраз для управління собівартістю продукції і досягнення за рахунок цього конкурентних вигод. Тому системи реалізують методи планування і управління, що дозволяють:

- регулювати кількість запасів, усуваючи їх дефіцит і залежування, і тим самим значно понизити омертвлені в запасах витрати і складські витрати;

- скоротити незавершене виробництво, оскільки виробництво планується тільки на основі попиту на кінцеву продукцію, при цьому виробничі роботи ініціюються, виходячи з терміну, до якого має бути виконане клієнтське замовлення;

- оцінювати здійснимість поданих замовлень з погляду потужностей, що є на підприємстві;

- скоротити витрати і час, що витрачаються на виготовлення продукції, за рахунок оптимізації бізнес-процесів;

- відстежувати фактичну продуктивність кожної виробничої одиниці і, порівнюючи її з плановою продуктивністю, оперативно вносити коректування до виробничих планів;

- в результаті зменшення циклу виробництва і циклу виконання замовлення гнучкіше реагувати на попит;

- поліпшити обслуговування клієнтів і замовників за рахунок своєчасного виконання поставок.

Залишається відзначити, що впровадження MRP II / ERP-системи конкурентом - це сигнал для ухвалення симетричного рішення, оскільки автоматизовані системи управління є дійсно потужним інструментом бізнесу і засобом виживання в нелегких ринкових умовах.

Потрібно додати, що існують українські і російські розробки MRP II-систем («Галактика», «1С», «Вітрило», «БЕСТ», Infopulse, InBase «Megapolis.Управління персоналом», Атлас), проте часто вибір вітчизняних підприємств падає на аналогічні західні системи. Мотивом такого рішення, як правило, є бажання привабити західні інвестиції: зазвичай іноземні акціонери, інвестори, консультанти вимагають, щоб на підприємстві була встановлена знайома ним система.

Можливості застосування програмних продуктів для управління ефективністю праці та нормалізації характеристик праці, проаналізовані у таблиці 1, шляхом визначення функціональних складових комплексних та спеціальних комп'ютерних програм, що пропонуються на ринку інформаційних послуг України [17].

Таблиця 1

Можливості програмного забезпечення щодо управління ефективністю праці та характеристиками праці

Модулі	Програмний продукт				
	Галактика «ERP» (Enterprise Resource Planning) [21]	Infopulse «K2 Black Pearl» / «DocsVision» [20]	InBase «Megapolis. Управління персоналом» / «Megapolis. Ефективність персоналу» [11]	Вітрило «Управління персоналом» [21]	Атлас «Атлас Кадри» [4]
<i>Країна - розробник</i>	Росія	Україна - Норвегія	Україна	Росія - Україна	Україна
Ефективність праці:					
- облік результатів праці (поточні звіти з виконання)	+	+	+	-	-
- облік часу на виконання завдань	-	+	+	+	-
- управління на основі показників КРІ	-	+	+	-	-
Якість праці:					
- облік дотримання строків виконання роботи;	-	+	+	+	-
- облік якості результатів праці (кількості доопрацювань та перероблень з вини працівника;	-	-	+	-	-
- атестація та підвищення кваліфікації персоналу;	+	-	+	-	+
- управління мотивацією співробітників	+	-	-	-	-
- управління навчанням персоналу (знаннями)	+	+	+	-	-
Складність праці:					
- визначення вимог до посад і розробка робочих інструкцій;	+	-	+	-	-
- облік компетенцій та кваліфікації працівника;	-	+	+	±	±
- розподіл, перерозподіл функцій та поточних завдань (рівномірність завантаження співробітників);	-	+	-	±	-
- підбір персоналу за відповідністю складності праці;	+	-	+	-	-
- управління кадровим резервом;	+	-	-	-	+

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продовження таблиці 1

- управління кар'єрою;	+	-	-	-	+
- облік переміщень	+	-	+	+	+
Напруженість праці:					
- доступність зворотного зв'язку (від працівника до керівника);	+	+	+	-	-
- тестування і анкетування персоналу (стосовно задоволення працівників умовами праці);	+	+	-	-	-
- облік працездатності працівника (оцінювання емоційного стану)	-	-	-	-	-
Інтенсивність праці:					
- плановий і фактичний облік робочого часу;	+	+	+	+	-
- облік часу, використаного понаднормово;	-	-	+	-	-
- формування режимів і графіків роботи;	+	+	+	+	-
- ведення таблицю робочого часу;	+	+	+	+	-
- професійний огляд	+	-	-	-	-
Важкість праці:					
- облік відряджень;	+	-	-	-	±
- облік виконання різних за фізичним навантаженням робіт (робота з комп'ютером, зустрічі, робота з організаційною технікою, перерви в роботі);	-	-	-	±	-
- автоматизація рутинних бізнес-процесів	+	+	+	±	+

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що на ринку України поки що відсутній продукт, що включає повний перелік виділених нами модулів. Більшість систем орієнтуються на полегшення збору та аналізу інформації, необхідної для формування звітів та розрахунків заробітної плати, хоча деякі продукти орієнтовані конкретно на управління ефективністю праці або складністю праці. Між тим, національні організації, що займаються розробкою інформаційних технологій, дуже конкурентоздатні на світовому ринку і тому спроможні в короткі строки розробити програми, що включатимуть всі необхідні складові управління.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Вважаємо за доцільне звертати особливу увагу в процесі залучення інформаційних систем в управління персоналом не лише на автоматизацію та зменшення частки рутинної монотонної роботи, а й на постійний збір необхідної інформації щодо рівнів якості, складності, напруженості, інтенсивності та важкості праці з метою прийняття вчасних та доречних управлінських рішень щодо поточного та стратегічного управління персоналом та забезпечення ефективної праці.

Впровадження ERP-системи дає можливість автоматизації управління дебіторською і кредиторською заборгованостями, зменшення складських запасів, калькуляції всіх видів продукції, статистичної обробки архівних даних, а також оптимізації внутрішніх бізнес-процесів, звільненні менеджерів від рутинної роботи і як наслідок, поліпшення ефективності діяльності підприємства та підвищення конкурентоспроможності. З метою економії матеріальних ресурсів, підвищення ефективності роботи транспорту, технологічного обладнання і устаткування можна упорядкувати завантаженість виробничих потужностей, згладити обсяги виробництва у часі, створити єдину базу даних для планування. При потребі в зовнішніх інвестиціях, приватизації, об'єднанні або поглинанні підприємств можна підвищити прозорість фінансово-господарської діяльності та контролюваність підприємства для інвесторів або власників. Система працює більш якісно з меншою кількістю доопрацювань і переробок, тобто максимально використовується досвід попередніх користувачів, який закладений в ERP-систему. Вона враховує можливість доопрацювання до 20% без зниження якості, якщо більше – потрібно розробляти новий модуль. Впровадження системи є тільки інструментом для реалізації поставлених задач.

Перевагою ERP-системи є не тільки прискорення виконання певних видів робіт, наприклад, обробка замовлень, розрахунків фінансових показників, формування звіту з прибутків, зведення балансу. Основним ефектом є можливість прийняття оперативних управлінських рішень на основі повної, достовірної інформації завдяки створеній єдиній базі даних. При цьому скорочується час на виконання рутинних робіт і збільшується відповідно для аналітичної роботи. Існує можливість скорочення кількості працівників низької кваліфікації та фіксації їх дій в системі. Фінансовий ефект полягає в якісному управлінні закупками сировини і відвантаженням готової продукції, а також у зменшенні виробничих запасів відповідно до реальних потреб і вивільненні оборотних коштів.

Автоматизація процесу управління пов'язана з необхідністю пошуку оптимальних рішень складних задач управління технологічними процесами і фінансовими потоками підприємства. Поетапне впровадження проекту (2-3 найменувань номенклатури продукції в одному підрозділі) дає можливість швидко виявити і усунути дефекти, а також суттєво зменшити вартість проекту. В системі операційного контролю впроваджується персональна відповідальність, всі документи фіксуються в журналі операцій і звіти формуються автоматично на основі первинних документів. Внесення вхідних даних потребує контролю і перевірки, адже помилки можуть вплинути на результат.

Автоматизація може змінити структуру управління на промисловому підприємстві, сприяє перерозподілу центрів відповідальності. Зменшується тривалість виробничого циклу завдяки виявленню прихованих резервів для скорочення часу виконання кожного етапу, підвищується рівень узгодженості між етапами, здійснюється перехід від послідовного до паралельного виконання окремих етапів. Впровадження цієї системи залежить від готовності підприємства та його власників до проведення «прозорої» фінансово-господарської діяльності, а також потребує повної формалізації діяльності підприємства.

У системі ERP вдало поєднані сучасні концепції управління з комп'ютерними технологіями. ERP-система складається з декількох модулів, які впроваджуються послідовно. Процес впровадження ERP-систем передбачає проходження етапів: розробка стратегії автоматизації, аналіз діяльності підприємства, реорганізація діяльності за методиками BSP та TQM; вибір системи; впровадження системи та її експлуатація. Для великих промислових підприємств термін реалізації проекту може складати 3-5 років.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Сьогодні в Україні налічується більше 100 підприємств, які впровадили ERP-систему або перебувають на різних етапах реалізації проекту, це в основному великі підприємства металургійної, нафтопереробної, енергетичної, харчової галузей, банківські установи та телекомунікаційні й торгівельні компанії. Попередні результати від впровадження ERP-систем полягають в наступному [19, с. 108]:

- реєстрація всіх господарських і фінансових операцій в системі з початку кварталу (року), формування квартальної (річної) бухгалтерської і фінансової звітності в системі (фінансово-обліковий модуль);
- управління матеріально-технічним постачанням у тестовому режимі (1-2 матеріали протягом 6-12 міс.);
- перехід на повне управління матеріально-технічним постачанням, інтеграція з фінансово-обліковим модулем і формалізація процедур продажу продукції;
- впровадження в тестовому режимі контролінгу для окремого підрозділу (списання 1-3 основних матеріальних ресурсів на виробництві на протязі 6-12 міс.);
- запуск на повну потужність модуля контролінгу (мета – виявлення обсягів незавершеного виробництва, кількості готової продукції);
- планування виробництва на основі єдиної бази даних;
- управління персоналом (контроль за виконанням працівниками своїх функціональних обов'язків);
- управління якістю (розподіл постачальників на вхідному контролі залежно від якості попередніх поставок, операційний і вихідний контроль готової продукції).

Автоматизація може змінити структуру управління на промисловому підприємстві, сприяє перерозподілу центрів відповідальності.

Останніми роками широко застосовуються стандарти, в яких відображений світовий досвід управління якістю продукції на підприємстві. У 1987 р. Міжнародна організація по стандартизації прийняла міжнародні стандарти ISO серії 9000, яка є однією з найавторитетніших міжнародних організацій, чия компетентність і об'єктивність не вимагає підтверджень (International Organization for Standardization). Відповідно до цих стандартів формується система якості, що включає забезпечення, поліпшення і управління якістю продукції. В Україні вимоги стандарту ISO 9001 поширюються з 2001 р., коли Україна увійшла до ISO — Міжнародної організації зі стандартизації — та прийняла стандарт ДСТУ ISO 9001-2001 «Системи управління якістю. Вимоги» — національний аналог міжнародного стандарту. На його основі на підприємстві розробляється та впроваджується система управління якістю. Стандарти ISO серії 9000 містять вимоги загального характеру. Вони можуть бути використані будь-яким підприємством незалежно від галузевого виробничого сектора. Викладена в них загальна структура систем якості універсальна. Тому в даний час ці стандарти використовують підприємства та організації різних сфер діяльності. Побудова та сертифікація систем якості на вимогу міжнародних стандартів ISO серії 9000 представляють інтерес для споживачів, виробників і суспільства в цілому. Сертифікат на систему якості для споживача, що використовує продукцію для подальшого виробництва, означає гарантію якості закупівель. У цьому випадку споживачеві не потрібно проводити вхідний контроль за куповуваної продукції і виконується умова забезпечення якості закупівель для своєї системи якості [18].

Сертифікат на систему якості відкриває ринок споживачів з високими вимогами до якості. Наявність сертифіката на систему якості стало обов'язковою умовою багатьох тендерів. Виробники високоякісної продукції висувають як обов'язкова умова закупівель наявність у постачальника сертифіката на систему якості.

Ще однією з сучасних технологій адміністративного менеджменту є МАНХ, що являє собою міжнародний стандарт менеджменту, розроблений на основі технології управління Л. Рона Хаббарда. МАНХ включає 5 програм, які після комплексного тестування бізнесу

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

впроваджуються в компанію на постійній основі, і підвищують її потенціал виживання, забезпечуючи захищеність від зовнішніх несприятливих факторів, у тому числі і таких факторів, які спровокував кризи [13].

«Модель адміністративного Ноу-хау» - єдиний на сьогодні стандарт на планеті, який встановлює точні дії і процедури всіх необхідних відділів для організацій будь-якого типу - відділів персоналу, планування, маркетингу, фінансів, керівництво і так далі. МАНХ є прекрасним інструментом для керівників, що бажають, щоб всі співробітники говорили на одній мові.

Решта загальновизнаних стандартів (ISO-9001, Lean productions, ITIL, 6 Сигм, і тому подібне) стосується вузьких областей, в основному виробничих або служб якості. «МАНХ» - єдиний стандарт, що спочатку охоплює всю структуру, включаючи службу персоналу, просування, збуту, керівництва, фінансів і т.д.

Стандарт «Модель адміністративного Ноу-хау» - це і є той самий бракуючий компонент, якого шукають бізнесмени. Ось, які області організації він охоплює:

- організація менеджменту як такого;
- область персоналу і комунікацій, включаючи повний набір технологій для контролю людського чинника;
- маркетинг і просування послуг;
- бухгалтерію і фінанси;
- технічну область (виробництво товарів або послуг, включаючи всі допоміжні служби);
- область контролю якості та кваліфікації персоналу (перетин з стандартом ISO-9001);
- діяльність по PR і просуванню на ринок.

Вище перераховані моменти, які охоплює лише одна з програм «МАНХ» - перегляд існуючої організаційної схеми. Решта програм приводить до стандарту наступне:

- систему і технологію управління підприємством на основі статистичних даних (про що лише згадується в стандарті ISO-9001:2000);
- фінансову систему підприємства (технологія управлінського обліку, планування і контролю платоспроможності підприємства);
- систему ділової комунікації між співробітниками;
- систему підвищення кваліфікації співробітників.

Таким чином порівняння сучасних технологій адміністративного менеджменту представлено в табл. 2. Кожна з них має свої переваги і недоліки. Впровадження в діяльність підприємства конкретної технології адміністративного менеджменту залежить від можливостей і особливостей підприємства та його адміністрації.

Резюмуючи, зазначимо наступне. Соціально-економічний розвиток України в умовах новітньої економіки і процесів глобалізації визначає необхідність впровадження на вітчизняних підприємствах сучасних систем адміністративного менеджменту. Зазначені обставини диктують необхідність застосування сучасних підходів до побудови ефективної системи адміністративного менеджменту підприємства як базової та адаптованої до неї інноваційної складової, якими можуть бути: технологій AMS відносимо Lean Production (бережливе виробництво), автоматизовану систему адміністративного управління шляхом упровадження ERP-систем, сертифікація за системою ISO, «Модель адміністративного Ноу-хау».

Таблиця 2

Порівняння сучасних технологій адміністративного менеджменту*

Характеристика	Lean Production («бережливе виробництво»)	MRPII/ERP-системи	Сертифікація за системою ISO	«Model of Admin Know-How»
Мета	Дає можливість позбутися всіх видів втрат і домогтися максимальної ефективності використання ресурсів шляхом поступового й безперервного вдосконалення всіх бізнес-процесів організації, спрямованих на підвищення задоволеності споживачів.	Сприяння потокам інформації між усіма господарським і підрозділами (бізнес-функціями) всередині підприємства та у інформаційній підтримці зв'язків з іншими підприємствами.	Постійне покращення діяльності і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності організації на вітчизняному та світовому ринках. Система управління якістю ISO 9001 зосереджена на операційних процесах, що допомагає знижувати відходи підприємств та зменшувати кількість скарг клієнтів.	Дана технологія є інструментом для бізнес-планування, а саме вона дає змогу оптимізувати бізнес з метою досягнення максимальної ефективності та прибутку, грамотно делегувати повноваження та формувати команду, управляти фінансами та часом тощо.
Недоліки	Висока вартість впровадження. Недоліком технологічного підходу є те, що впровадження сучасних технологій не впливає на систему управління в-вом.	Відсутність планування фінансових ресурсів.	Не є комплексною як аналогічні технології адміністративного менеджменту.	Впровадження займає велику кількість часу та коштів.
Переваги	Поступове і безперервне удосконалення корпоративної діяльності при мінімізації фінансових вкладень. Підвищення прибутковості та конкурентоспроможності компанії. Розуміння потреб клієнтів та замовників. Системне поліпшення якості продукції та послуг відповідно до ринкових вимог. Поліпшення дисципліни виконання управлінських рішень. Підвищення керованості та прозорості бізнесу. Розподіл відповідальності та розуміння кожним співробітником свого внеску в загальний результат діяльності. Зниження операційних ризиків. Впровадження системи запобігання нещасним випадкам. Поліпшення соціально-психологічних умов праці.	Можливість прийняття оперативних управлінських рішень.	ISO 9001 гарантує, що вищим керівництвом організації прийнятий стратегічний підхід до системи управління. Залучення всіх співробітників організації до діяльності з покращення якості. Безперервне удосконалення якості продукції та процесів. Використання наукових підходів у вирішенні завдань. Регулярна самооцінка. Попередження причин дефектів. Залучення інвестицій. Усунення перешкод у торгівлі та виведення компанії на нові, зокрема міжнародні, ринки, розширення вже існуючих ринків збуту. Сертифікація за ISO 9001 — корисний рекламний інструмент. Сертифікація за ISO	Технологія дає змогу створити власну хабартову організаційну схему, управляти статистикою, забезпечувати фінансову стабільність, впровадити стандартну комунікаційну систему та здійснювати навчання персоналу.

	Збільшення терміну ефективного використання устаткування. Поліпшення інвестиційної привабливості компанії.		9001 — сигнал усім зацікавленим сторонам, що ця компанія дотримується високих стандартів. Сертифікація за ISO 9001 — економія грошей. Спрощення операцій і зменшення відходів.	

* Розроблено на основі [1; 2; 3; 9; 10; 14]

У світовій практиці за останній час було створено безліч нових концепцій і методів менеджменту: реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) та ERP-системи, Загальне Управління Якістю (TQM), збалансована система показників (BSC), статистичне управління процесами (SPC), коучинг, моделі міжнародних стандартів ISO 9000, ISO 14000, ХАССП, «П'ять S», «Бережливе виробництво», «Шість сигм», «Модель адміністративного Ноу-хау» та багато іншого. Серед українських практиків поширеними є такі технології як Галактика «ERP» (Enterprise Resource Planning), Infopulse «K2 Black Pearl» / «DocsVision», InBase «Megapolis.Управління персоналом» / «Megapolis. Ефективність персоналу», Парус «Управління персоналом», Атлас «Атлас Кадри». Проаналізувавши ситуацію, що склалася в Україні, можна сказати, що в нашій країні вже з'явилися реальні можливості для застосування концепції ощадливого виробництва, хоча вони досить обмежені.

Отже, можна зробити висновок, що найближчим часом більшість великих і середніх промислових підприємств будуть впроваджувати передові західні стандарти управління. Економічної ефективності можна досягти за рахунок використання накопиченого попереднього досвіду розробників сучасних технологій адміністративного менеджменту, а також впровадження готових рішень, які розроблені для інших підприємств з мінімальним доопрацюванням. Для цього керівництво компанії повинно дуже серйозно ставитися до нововведень, ставити цілі постійного поліпшення, цікавитися досвідом подібних вітчизняних і закордонних підприємств. Тільки в цьому випадку використання принципів цих систем та підходів до управління дасть значні результати.

Література:

1. The Model of Admin Know-How Program — Tools to successful business [Electronic resource]. - Access mode: <https://wisecentraleurope.wordpress.com/>
2. The Model of Administrative Know-How Workbook [Electronic resource]. - Access mode: http://www.wise.org/en_US/membership/benefits/pg006.html
3. Административная технология управления – уход от «серых схем» в би знесе [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.training.com.ua/live/release/administrativnaja_tehnologija_upravljenja_uhod_ot_serih_shem_v_biznese
4. АТЛАС: Атлас КАДРИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.atlas.ua/ukr/kadri.html>
5. Борисов В.И. Система административного управления / В.И. Борисов, В.Ю. Падалкин / Научно-практический и методологический журнал «Финанси. Экономика. Стратегия». Серия «Инновационная экономика: человеческое измерение». - 2010. - №10. - С. 11-16.
6. Дунда С.П. Адміністративний менеджмент: конспект лекцій для студ. напр. 6.030601 «Менеджмент» денної та заочн. форм навч. / С.П. Дунда, М.П. Побережна. – К.: НУХТ, 2013. – 122 с.
7. Зубенко В.О. Визначення особливостей впровадження концепції «ощадливе виробництво» на підприємствах залізничного транспорту / В.О. Зубенко, М.Л. Григорян // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. - № 49. – С. 92-95.
8. Кондратова Е. П. Административный менеджмент / Е.П. Кондратова, О.В. Кононова. – Хабаровск: Изд-во ДВ ГУПС, 2010. – 162 с.
9. Консалтинговий центр «Школа адміністративного управління Зіміної» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://shauz.kiev.ua/UKR/ukr-consulting-dop2.html>
10. Марат Саїд-Галієв. ERP-система – чарівна таблетка або інструмент для роботи? [Електронний ресурс] / Марат Саїд-Галієв.// Офіційний сайт компанії «Восток». – Режим доступу: <http://www.vostok.dp.ua/ukr/info/inf11/Avtomatizatsiya/erp-sistemy/>
11. Megapolis. Ефективність персоналу-InBase [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inbase.com.ua/ru/2010-12-10-14-18-17/hr/hr2>

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

12. Общий и административный менеджмент. Пособие для подготовки к экзамену / [С. Юсупова, Роман Исаев, М. Буралова, Д. Саралинова]. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2013. – 384 с.
13. Офіційний сайт «Власна справа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vlasnasprava.info>
14. Офіційний сайт Державного підприємства «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (ДП «УкрНДНЦ») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=7&id=82&Itemid=229
15. Снітко Є. О. Основи менеджменту та адміністрування: підруч./ Є. О. Снітко, Є. Є. Завгородній. - Луганськ: ДЗ «ЛНУ ім. Тараса Шевченка», 2010. - 279 с.
16. Сучасні інформаційні технології [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://it-tehnolog.com/statti/suchasni-informatsiyni-tehnologiyi>
17. Турчина В.М. Інформаційне та програмне забезпечення управління ефективністю праці / В.М. Турчина // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки: зб. наук. пр. / Полтав. ун-т екон. і торгівлі. – 2011. - № 4 (2). - С. 259-264.
18. Фомічов С.К. Основи управління якістю: навч. посібник / С.К. Фомічов, А.О.Старостіна, Н.І.Скрябіна. – К.: МАУП, 2000. – 196 с.
19. Харченко Ю.А. Аналіз сучасних систем управління ресурсами підприємства / Ю.А.Харченко // Коммунальное хозяйство городов. - 2008. - №83. – С. 103-110.
20. Управління бізнес-процесами / Рішення / Інфопульс Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infopulse.com.ua/rus/solutions/K2/>
21. Управління персоналом / Нсм система Галактика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hcm.galaktika.ru>

Съвременни аспекти на анализа и управлението на рентабилността на капитала на индустриалните предприятия в България

Р.Н. Иванова

Университет за национално и световно стопанство, гр. София

Въведение

Върху финансовите резултати, финансовото състояние и ефективността от целокупната дейност на индустриалните предприятия в България обективно влияние оказват различни външни и вътрешни фактори.

Предприятията осъществяват дейността си в отворена икономика, което поражда влиянието на редица външни фактори.

Първо следва да се отбележи, че все още се усеща влиянието на световната финансова и икономическа криза. Второ, наблюдава се намаление на търсенето на индустриални продукти на пазара на Европейския съюз, което оказва негативно влияние върху производствената активност, оборота и финансовите резултати, постигнати от индустриалните предприятия в страната. Трето, влияние оказват икономическите перспективи пред развитието на Европейския съюз, които бележат тенденция към влошаване. Не следва да се омаловажава и проблемът, свързан с бежанската вълна. Политическите действия и решенията на лидерите на Европейския съюз оказват влияние върху бъдещото икономическо развитие на страните-членки на съюза.

На първо място от вътрешните фактори следва да се отбележи намалението на вътрешното търсене на предлаганите продукти от българските индустриални предприятия. Влияние тук оказват доходите на потребителите (индивидуални и корпоративни), платежоспособното търсене и други фактори. Тези обстоятелства оказват негативно влияние върху краткосрочните ключови показатели на предприятията, като например индексът на промишленото производство, индексът на оборота в промишлеността, финансовите резултати и др. На второ място следва да се отбележи въпросът за задлъжнялостта между предприятията в страната. Този факт поражда необходимостта от привличане на допълнителен капиталов ресурс както за осигуряване нормалното протичане на дейността, така и за погасяване на текущите задължения, което води до промени в капиталовата структура на предприятията. Промените в структурата на капитала оказват влияние върху неговата възвръщаемост.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Основен икономически бизнес показател, който има за цел да измери ефективността от използването на капитала на индустриалните предприятия, е неговата рентабилност.

Обект на разглеждане в настоящото изследване е рентабилността на капитала на българските индустриални предприятия.

Предмет на изследването са моделите за анализ на рентабилността на капитала в различни аспекти.

Първо се анализира и оценява рентабилността във връзка със структурата на целия капитал, на собствения и на привлечения капитал. Акцентира се върху промените в рентабилността на собствения капитал и на целия капитал, които са настъпили под влияние на външното финансиране на дейността на предприятията, изразено посредством ефекта на финансовия лост. Поставя се и въпроса за влиянието на финансовото напрежение по време на дейността на предприятията, породено от използването на външни дългосрочни и краткосрочни капиталови източници, върху изменението на рентабилността на целия капитал.

Второ, рентабилността на капитала се анализира и оценява във връзка с неговата обръщаемост, както и с обръщаемостта на собствения и привлечения капитал, и на компонентите от техния състав.

Трето, динамиката на рентабилността на капитала се изследва от гледна точка на компонентите на печалбата (печалбата по видове дейности), както и на общата сума на приходите на предприятията.

Четвърто, на анализ и оценка се подлага динамиката на рентабилността на капитала под влияние на настъпилите промени в рентабилността, определена на бази активи, приходи и нетни приходи от продажби.

Поставената в изследването цел е достигане до интегрирана методика за анализ на рентабилността на капитала на индустриалните предприятия. Получената информация е полезна за вътрешните потребители за оптимизиране на структурата, цената и възвръщаемостта на капитала. На тази основа могат да се вземат правилни и обосновани решения за управление на възвръщаемостта както на капитала на собствениците, така и на целия капитал на индустриалните предприятия. Информацията е полезна за външните потребители за изработване на информирани решения за инвестиране в дейността, за отпускане на кредити и други решения, свързани с дейността на индустриалните предприятия в страната.

В настоящото изследване се разглеждат моделите за анализ и оценка на нетната рентабилност на капитала на индустриалните предприятия.

1. Рентабилност на капитала

Величините на счетоводната и балансовата печалба не винаги са точен измерител на ефективността от дейността на предприятията. В процеса на формирането на печалбата не се отчита участието на ресурсите, респ. източниците за тяхното придобиване (капитала), които са ангажирани за получаването на печалбата. За прецизиране на оценката за ефективността от дейността на предприятията е необходимо печалбата да се съпостави с определена база. В случая става дума за съпоставянето на печалбата с капитала на предприятието.

Основен източник на информация за анализа и оценката на рентабилността на капитала са финансовите отчети на предприятията. Въз основа на тази информация се анализира и оценява рентабилността на целия капитал, на собствения и на привлечения капитал, както и на постоянния капитал. За да бъде полезна за потребителите информацията във финансовите отчети трябва да отговаря на определени качествени характеристики, като разбираемост, уместност, същественост, надеждност, достоверност, сравнимост, своевременност, пълнота и др.

За получаването на различните модели за анализ и оценка на рентабилността на капитала, както и за определяне на влиянието на преките фактори върху нейната динамика,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

се използват методите на индукцията и дедукцията, последователните замествания, детерминираното факторно моделиране и др.

Най-общо рентабилността на целия капитал се изчислява като печалбата се съпостави с размера на капитала. В зависимост от използваната величина на печалбата може да се определи брутната и нетната рентабилност на целия капитал на предприятието.

Брутната рентабилност (ROIC_b) се изчислява като процентно отношение между брутната печалба (PF) и средния размер на целия капитал ($\bar{C}$), инвестиран във всички дейности на предприятието, в състава на който се включват средните размери на собствения ($\bar{E}$) и на привлечения капитал ($\bar{L}$).

$$ROIC_b = \frac{PF}{\bar{C}} \times 100 = \frac{PF}{\bar{E} + \bar{L}} \times 100$$

Нетната рентабилност (ROIC_n) се изчислява като процентно отношение между нетната печалба (NP) и средния размер на целия инвестиран капитал.

$$ROIC_n = \frac{NP}{\bar{C}} \times 100 = \frac{NP}{\bar{E} + \bar{L}} \times 100$$

Различието между брутната и нетната рентабилност на инвестиция капитал се обуславя от влиянието на данъците за сметка на печалбата.

2. Влияние на структурата на капитала върху динамиката на неговата рентабилност

Важен въпрос за финансовия мениджмънт на индустриалните предприятия в страната е оптимизирането на капиталовата структура и изследването на нейното влияние върху промените на рентабилността на инвестиция от тях капитал.

Моделът за анализ и оценка на рентабилността на капитала във връзка с промените в неговата структура, получен посредством метода на детерминираното факторно моделиране, може да се представи в следния вид – модел 1:

$$ROIC_n = \frac{NP}{\bar{C}} \times 100 = \frac{NP}{I} \times 100 \times \frac{I}{\bar{L}} \times \frac{\bar{L}}{\bar{E}} \times \frac{\bar{E}}{\bar{C}}$$

Моделът позволява да се анализират и оценят промените в рентабилността на целия капитал, които са настъпили под влиянието на следните фактори:

1) Промени в рентабилността на база приходи ($\frac{NP}{I} \times 100$). Рентабилността на приходите характеризира величината на нетната печалба, съответстваща на 100 лева приходи. Нейното увеличение оказва позитивно влияние върху рентабилността на капитала.

2) Промени в коефициента на обръщаемост на привлечения капитал ($\frac{I}{\bar{L}}$). Характеризира величината на приходите, получена с един лев инвестиран от предприятието привлечен капитал. С ускоряване на обръщаемостта на привлечения капитал рентабилността на целия капитал се увеличава.

3) Промени в коефициента на задлъжнялост ($\frac{\bar{L}}{\bar{E}}$). Значението на този коефициент показва размера на привлечения от предприятието капитал, съответстващ на един лев собствен капитал.

4) Промени в коефициента на автономност (независимост) на предприятието ($\frac{\bar{E}}{\bar{C}}$). Показва относителния дял на собствения капитал в целия капитал на предприятието. Това е основен показател, характеризиращ капиталовата структура на всяко предприятие.

Методиката за анализ и оценка на рентабилността на капитала е апробирана по данни от дейността на предприятия за производство на текстилни изделия.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Необходимата за анализа информация от финансовите отчети на предприятията е обобщена в таблица 1.

Таблица 1

Исходни данни в хил.лв.

Показатели	Години			
	2011	2012	2013	2014
1. Активи	21 786	32 198	38 288	34 295
2. Дълготрайни активи	10 137	17 798	22 680	24 315
3. Краткотрайни активи	11 649	14 400	15 608	9 980
4. Капитал	21 786	32 198	38 288	34 295
5. Собствен капитал	11 048	19 479	22 926	24 741
6. Привлечен капитал (пасиви)	10 739	12 719	15 362	9 554
7. Дългосрочни пасиви	5 492	9 236	9 293	7 637
8. Краткосрочни пасиви	5 247	3 483	6 069	1 917
9. Обща сума на приходите	51 773	62 474	65 150	58 107
10. Счетоводна печалба	3 161	5 389	3965	4 730
11. Разходи за данъци	378	538	402	473
12. Нетна печалба, в т.ч. от:	2 783	4 851	3 563	4 257
а) оперативната дейност, в т.ч.:	2513	4720	3520	4095
б) финансовата дейност	270	131	43	162

В таблица 2 са определени значенията на brutната и нетна рентабилност на капитала, както и на факторните показатели, участващи в модела за анализ. От тези данни се вижда, че нетната рентабилност на капитала за 2012 г. спрямо 2011 г. се е увеличила с 2,2944 % (15,0664 - 12,7720), за 2013 г. спрямо 2012 г. се е намалила с 5,7605 % (9,3059 - 15,0664), а за 2014 г. спрямо 2013 г. тя отново се е увеличила с 3,1057 % (12,4116 - 9,3059).

Таблица 2

Показатели за анализ

Показатели	Години			
	2011	2012	2013	2014
1. Брутна рентабилност на капитала, %	14,5070	16,7373	10,3559	13,7908
2. Нетна рентабилност на капитала, %	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116
3. Рентабилност на база приходи, %	5,3745	7,7648	5,4690	7,3253
4. Коефициент на обръщаемост на привлечения капитал, лв.	4,8212	4,9121	4,2411	6,0823
5. Коефициент на задлъжнялост, лв.	0,9720	0,6529	0,6700	0,3861
6. Коефициент на автономност, лв.	0,5071	0,6050	0,5988	0,7214
7. Нетна рентабилност на капитала - модел 1	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116

В таблица 3 е обобщено влиянието на факторите върху изменението на рентабилността на капитала за 2014 г. спрямо 2013 г.

По данните от таблици 2 и 3 могат да се направят следните изводи. Рентабилността на капитала се е увеличила с 3,1453 % под влияние на увеличението на рентабилността на приходите с 1,8563 % (7,3253 - 5,4690), с 2,8050 % под влияние на ускорената обръщаемост на привлечения капитал (6,0823 - 4,2411) и с 1,9060 % под влияние на увеличението на относителния дял на собствения капитал в целия капитал на предприятията с 0,1226 (0,7214 - 0,5988).

Таблица 3

Оценка за влиянието на факторите

Фактори	Влияние на факторите	
	+	-
1. Промени в рентабилността на приходите	3,1453	
2. Промени в коефициента на обръщаемост на привлечения капитал	2,8050	
3. Промени в коефициента на задлъжнялост		-4,7506
4. Промени в коефициента на автономност	1,9060	
Сума	7,8563	-4,7506
5. Общо влияние на факторите	3,1057	

Същевременно с това рентабилността на капитала се е намалила с 4,7506 % под влияние на намалението на коефициента на задлъжнялост с 0,2839 % (0,3861 - 0,6700).

Според проф. Добрев, един от основателите на днешния Университет за национално и световно стопанство в София и пръв ръководител на счетоводната катедра, доходността (рентабилността – **б.а.**) на общия капитал е “придобивен капацитет на самото предприятие”, а тази на собствения капитал - “степен на рентабилно използване на предприемателския капитал”. [2, с.200] Той извежда позитивното влияние на чуждия (привлечения – **б.а.**) капитал върху капитала на собствениците, като доказва определящата роля на заемния капитал като “фактор за засилване рентабилността на собствените средства” и като “облагодетелстването на собствениците от изтъргуването на по-ниска доходност за привлечения капитал от тази за общия капитал”. [2, с.200] По този начин проф. Добрев достига до идеята за действието на ефекта на финансовия лост.

От данните в таблица 1 се вижда, че използваният привлечен капитал в дейността на разглежданите предприятия за 2014 г. спрямо 2013 г. се е намалил с 5808 хил.лв. (9554 - 15362). Именно намалението на привлечения капитал, посредством ефекта на финансовия лост, в случая оказва негативно влияние върху рентабилността на капитала.

Съобразно потребностите на финансовия мениджмънт от информация и в съответствие с поставените при анализа цели моделът (модел 1) за анализ и оценка на рентабилността на капитала може да се представи по следния начин – модел 2:

$$ROIC_n = \frac{NP}{C} \times 100 = \frac{NP}{I} \times 100 \times \frac{I}{LTL} \times \frac{1}{\frac{L_{ob}}{LTL}} \times \frac{L_{ob}}{C}$$

По данните от таблица 1 се съставя таблица 4, а влиянието на факторите върху промените в рентабилността на капитала за 2014 г. спрямо 2013 г. е обобщено в таблица 5.

Таблица 4

Показатели за анализ

Показатели	Година			
	2011	2012	2013	2014
1. Рентабилност на база приходи, %	5,3745	7,7648	5,4690	7,3253
2. Коефициент на обръщаемост на привлечения дългосрочен капитал, лв.	9,4278	6,7645	7,0110	7,6091
3. Коефициент на финансово напрежение, лв.	0,9555	0,3771	0,6531	0,2510
4. Относителен дял на краткосрочните пасиви в целия капитал, лв.	0,2408	0,1082	0,1585	0,0559
5. Нетна рентабилност на капитала - модел 2	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116

Таблица 5

Оценка за влиянието на факторите

Фактори	Влияние на факторите	
	+	-
1. Промени в рентабилността на приходите	3,1453	
2. Промени в коефициента на обръщаемост на привлечения дългосрочен капитал	0,7284	
3. Промени в коефициента на финансово напрежение	5,2563	
4. Промени в относителния дял на краткосрочните пасиви в целия капитал		-6,0242
Сума	9,1299	-6,0242
5. Общо влияние на факторите	3,1057	

Тук определен интерес представлява влиянието на промените в структурата на привлечения капитал. Значението на коефициента на финансово напрежение се определя от отношението на краткосрочните към дългосрочните пасиви (задължения) на предприятията. От данните в таблица 4 се вижда, че коефициентът на финансово напрежение се е намалил с 0,4021 лв. (0,2510 - 0,6531). Това означава, че на всеки един лев от дългосрочните задължения за 2014 г. спрямо 2013 г. съответстват с 0,4021 лв. по-малко краткосрочни задължения. Намалението на коефициента на финансово напрежение се свързва с намаляване на напрежението за предприятията при погасяване на техните краткосрочни задължения, което оказва позитивно влияние върху рентабилността на целия капитал. От данните в таблица 5 се вижда, че рентабилността на капитала за 2014 г. спрямо 2013 г. се е увеличила с 5,2563 % именно под влияние на намалението на коефициента на финансово напрежение. Това означава, че през 2014 г. предприятията от сектора работят при намаление на напрежението и риска при погасяване на своите задължения. При положение, че се натрупат различни краткосрочни задължения, например към доставчиците, персонала, бюджета, социалното осигуряване и други, с близки във времето периоди за тяхното погасяване, то за предприятията се увеличава степента на финансово напрежение. Анализът и оценката на влиянието на промените в структурата на привлечения капитал може да се извършва и посредством коефициента на стабилност, който се определя от отношението на дългосрочните към краткосрочните задължения, както и чрез относителния дял на дългосрочните задължения в целия инвестиран от предприятията капитал.

Анализът на рентабилността на целия капитал може да се извърши и от гледна точка на състава на капитала според продължителността на неговото участие в стопанския оборот на предприятието. От тази гледна точка капиталът се разграничава на постоянен капитал и на привлечен оборотен капитал. Постоянният капитал изразява постоянно функциониращите средства в дейността на предприятието. Средният размер на постоянния капитал ($\overline{FC}$) може да се определи като сума от средните размери на собствения капитал ($\overline{E}$) и на дългосрочните пасиви ($\overline{LTL}$) или като сумата от средните размери на дълготрайните и краткотрайни активи се намали със средния размер на привлечения оборотен капитал, т.е. краткосрочни пасиви ($\overline{L_{ob}}$) на предприятието.

Рентабилността на целия инвестиран капитал може да се анализира и от гледна точка на състава на собствения капитал. Според вида на активите, в които е въплътен, собственият капитал се разграничава на собствен основен капитал и собствен оборотен капитал. Собственият основен капитал е тази част от собствените средства на предприятието, която е използвана за формиране на неговите дълготрайни активи. Средният размер на собствения основен капитал ($\overline{E_{os}}$) се определя от разликата между средните размери на дълготрайните активи и дългосрочните пасиви. Собственият оборотен капитал ($\overline{E_{ob}}$) е частта от собствените средства, която се използва за формиране на краткотрайните активи на предприятието. При

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

положение, че предприятието не разполага с достатъчно собствен оборотен капитал, то изпитва затруднения при осъществяване на дейността си. В този случай то използва в дейността си привлечен оборотен капитал (краткосрочни пасиви). В резултат на това се увеличават относителният дял на привлечения краткосрочен капитал, финансовото напрежение и степента на риск, свързан с погасяване на краткосрочните задължения. Негативно влияние върху дейността на индустриалните предприятия оказва и прекомерно голямата наличност от собствен оборотен капитал. Това може да се дължи на влиянието на забавената събираемост на вземанията от клиентите, на презапасяването с основни материали за производствената дейност, на наличността от залежала готова продукция на склад, както и на други фактори.

Моделът за анализ на рентабилността на целия инвестиран капитал може да се представи по следния начин – модел 3:

$$ROIC_n = \frac{NP}{FC + L_{ob}} \times 100 = \frac{NP}{E + LTL + L_{ob}} \times 100 = \frac{NP}{E_{os} + E_{ob} + LTL + L_{ob}} \times 100$$

Формулата позволява да се анализира и оценява влиянието на промените в средните размери на постоянния капитал, собствения капитал, дългосрочните пасиви, собствения основен капитал, собствения оборотен капитал и краткосрочните пасиви на предприятието.

За целите на анализа на рентабилността на капитала на разглежданите предприятия по данните от таблица 1 се съставя таблица 6.

Тук анализът следва да се задълбочи, тъй като увеличението на значенията на факторите, които са в знаменателя на формулата означава, че рентабилността на капитала се е намалила, и обратно. Но на практика нещата не стоят по този начин.

Таблица 6

Показатели за анализ

Показатели	Години			
	2011	2012	2013	2014
1. Постоянен капитал, хил.лв.	16 539	28 715	32 219	32 378
2. Дългосрочни пасиви, хил.лв.	5 492	9 236	9 293	7 637
3. Привлечен оборотен капитал (краткосрочни пасиви), хил.лв.	5 247	3 483	6 069	1 917
4. Собствен основен капитал, хил.лв.	4 646	8 562	13 388	16 679
5. Собствен оборотен капитал, хил.лв.	6 402	10 917	9 539	8 063
6. Нетна рентабилност на капитала, %	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116

За целите на анализа следва математическото представяне на модела да се обвърже с икономическата интерпретация на влиянието на факторите. Поради това се налага да се анализира и оценява не толкова влиянието на промените в средните размери на отделните компоненти от състава на капитала, а преди всичко на качествените факторни показатели, например обръщаемостта на капитала, върху настъпилите промени в рентабилността на капитала.

3. Влияние на обръщаемостта на капитала върху промените в неговата рентабилност

Формулата за нетната рентабилност на целия инвестиран капитал може да се преобразува посредством метода на детерминираното факторно моделиране. За целта числителят и знаменателят се разделят на общата сума на приходите (I) на предприятието. Получава се следният модел за анализ и оценка на рентабилността на капитала – модел 4:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

$$ROIC_n = \frac{NP}{\bar{C}} \times 100 = \frac{\frac{NP}{\bar{I}} \times 100}{\frac{\bar{E}}{\bar{I}} + \frac{\bar{L}}{\bar{I}}} = \frac{\frac{NP}{\bar{I}} \times 100}{\frac{1}{\frac{\bar{E}}{\bar{I}}} + \frac{1}{\frac{\bar{L}}{\bar{I}}}}$$

От тази формула се вижда, че върху изменението на рентабилността на капитала влияние оказват факторите:

1) Промени в рентабилността на база приходи.

2) Промени в коефициента на ангажираност на собствения капитал ($\frac{\bar{E}}{\bar{I}}$). Показва колко лева собствен капитал са ангажирани за получаването на един лев приходи.

2) Промени в коефициента на ангажираност на привлечения капитал ($\frac{\bar{L}}{\bar{I}}$). Характеризира размера на привлечения капитал, който е ангажиран за получаването на един лев приходи.

3) Промени в коефициента на натовареност на собствения капитал ($\frac{I}{\bar{E}}$). Показва сумата на приходите, падащи се на един лев собствен капитал, инвестиран в дейността на предприятието.

4) Промени в коефициента на натовареност на привлечения капитал ($\frac{I}{\bar{L}}$). Показва сумата на приходите, падаща се на един лев привлечен капитал, използван в дейността на предприятието.

По данните от таблица 1 се изчисляват значенията на показателите за анализ и оценка на рентабилността на капитала на разглежданите предприятия. Информацията е обобщена в таблица 7.

Таблица 7

Показатели за анализ

Показатели	Години			
	2011	2012	2013	2014
1. Рентабилност на база приходи, %	5,3745	7,7648	5,4690	7,3253
2. Коефициент на ангажираност на собствения капитал, лв.	0,2134	0,3118	0,3519	0,4258
3. Коефициент на ангажираност на привлечения капитал, лв.	0,2074	0,2036	0,2358	0,1644
4. Коефициент на натовареност на собствения капитал, лв.	4,6864	3,2072	2,8417	2,3486
5. Коефициент на натовареност на привлечения капитал, лв.	4,8212	4,9121	4,2411	6,0823
6. Нетна рентабилност на капитала, %	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116

Влиянието на факторите върху промените в рентабилността на капитала за 2014 г. спрямо 2013 г. се определя по метода на последователните замествания. Получената информация е обобщена в таблица 8.

Таблица 8

Оценка за влиянието на факторите

Фактори	Влияние на факторите	
	+	-
1. Промени в рентабилността на приходите	3,1453	
2. Промени в коефициента на ангажираност на собствения капитал		-1,0393

продължаване таблица 8

3. Промени в коефициента на ангажираност на привлечения капитал	0,9997	
Сума	4,1450	-1,0393
4. Общо влияние на факторите	3,1057	
5. Промени в коефициента на натовареност на собствения капитал		-1,0393
6. Промени в коефициента на натовареност на привлечения капитал	0,9997	
Сума	4,1450	-1,0393
7. Общо влияние на факторите	3,1057	

По данните от таблицата могат да се направят следните изводи за промените в рентабилността на капитал за 2014 г. спрямо 2013 г.

Коефициентът на ангажираност на собствения капитал се е увеличил с 0,0739 лв. (0,4258 – 0,3519), което означава, че през 2014 г. за получаването на един лев приходи предприятието използва с 0,0739 лв. в повече собствен капитал. Следователно обръщаемостта на собствения капитал се е забавила. Този извод се потвърждава и от значението на коефициента на натовареност на собствения капитал, което за 2014 г. се е намалило. В резултат от забавената обръщаемост на собствения капитал рентабилността на целия капитал на предприятията се е намалила с 1,0393 %.

Коефициентът на ангажираност на привлечения капитал за 2014 г. спрямо 2013 г. се е намалил с 0,0714 лв. (0,1644 – 0,2358). Това означава, че за получаването на един лев приходи през 2014 г. предприятията използват с 0,0714 лв. по-малко привлечен капитал. Този извод се потвърждава и от значението на коефициента на натовареност на привлечения капитал, което се е увеличило с 1,8412 лв. (6,0823 – 4,2411), т.е. предприятията получават с 1,8412 лв. приходи в повече от използването на един лев привлечен капитал. Следователно обръщаемостта на привлечения капитал се е ускорила, под влияние на което рентабилността на целия капитал на предприятията се е увеличила с 0,9997 %.

Анализът може да се задълбочи в случай, че финансовият мениджмънт има потребност от информация за ефективността от използването на постоянния капитал и на привлечения оборотен капитал, както и за нейното влияние върху възвръщаемостта на целия капитал. За целта, посредством метода на детерминираното факторно моделиране, може да се получи нов модел за анализ – модел 5:

$$\begin{aligned}
 ROIC_n &= \frac{NP}{\overline{FC} + \overline{L_{ob}}} \times 100 = \frac{\frac{NP}{I} \times 100}{\frac{\overline{FC}}{I} + \frac{\overline{L_{ob}}}{I}} = \frac{\frac{NP}{I} \times 100}{\frac{\overline{E}}{I} + \frac{\overline{LTL}}{I} + \frac{\overline{L_{ob}}}{I}} = \frac{\frac{NP}{I} \times 100}{\frac{1}{\frac{\overline{E}}{I}} + \frac{1}{\frac{\overline{LTL}}{I}} + \frac{1}{\frac{\overline{L_{ob}}}{I}}} = \\
 &= \frac{\frac{NP}{I} \times 100}{\frac{\overline{E_{os}}}{I} + \frac{\overline{E_{ob}}}{I} + \frac{\overline{LTL}}{I} + \frac{\overline{L_{ob}}}{I}} = \frac{\frac{NP}{I} \times 100}{\frac{1}{\frac{\overline{E_{os}}}{I}} + \frac{1}{\frac{\overline{E_{ob}}}{I}} + \frac{1}{\frac{\overline{LTL}}{I}} + \frac{1}{\frac{\overline{L_{ob}}}{I}}}
 \end{aligned}$$

От формулата се вижда, че върху промените в рентабилността на целия капитал влияние оказват следните фактори:

$\frac{\overline{FC}}{\overline{I}}$

1) Промени в коефициента на ангажираност на постоянния капитал $\left(\frac{\overline{FC}}{\overline{I}}\right)$. Характеризира размера на постоянния капитал, падащ се на един лев приходи.

2) Промени в коефициента на ангажираност на привлечения оборотен капитал ($\frac{L_{ob}}{I}$). Характеризира размера на привлечения оборотен капитал, ангажиран за получаването на един лев приходи.

3) Промени в рентабилността на база приходи.

4) Промени в коефициента на ангажираност на собствения капитал.

5) Промени в коефициента на ангажираност на дългосрочните пасиви ($\frac{LTL}{I}$).

6) Промени в коефициента на натовареност на собствения капитал.

7) Промени в коефициента на натовареност на дългосрочните пасиви ($\frac{I}{LTL}$).

8) Промени в коефициента на натовареност на привлечения оборотен капитал ($\frac{I}{L_{ob}}$).

9) Промени в коефициента на ангажираност на собствения основен капитал ($\frac{E_{os}}{I}$). Показва размера на собствения основен капитал, инвестиран за получаването на един лев приходи.

10) Промени в коефициента на ангажираност на собствения оборотен капитал ($\frac{E_{ob}}{I}$). Характеризира размера на собствените оборотни средства, използвани за получаването на един лев приходи.

11) Промени в коефициента на натовареност на собствения основен капитал ($\frac{I}{E_{os}}$).

12) Промени в коефициента на натовареност на собствения оборотен капитал ($\frac{I}{E_{ob}}$).

Степента и насоката на влияние на всеки един от факторите, в разгледаните модели за анализ на рентабилността на целия инвестиран капитал, може да се установи посредством метода на последователните замествания или интегралния метод за факторен анализ.

Необходимата за анализа информация се съдържа в таблици 1, 6 и 7. Въз основа на тези данни се съставя таблица 9.

Таблица 9

Показатели за анализ

Показатели	Години			
	2011	2012	2013	2014
1. Рентабилност на база приходи, %	5,3745	7,7648	5,4690	7,3253
2. Коефициент на ангажираност на постоянния капитал, лв.	0,3195	0,4596	0,4945	0,5572
3. Коефициент на ангажираност на собствения капитал, лв.	0,2134	0,3118	0,3519	0,4258
4. Коефициент на ангажираност на собствения основен капитал, лв.	0,0897	0,1370	0,2055	0,2870
5. Коефициент на ангажираност на собствения оборотен капитал, лв.	0,1237	0,1747	0,1464	0,1388
6. Коефициент на ангажираност на дългосрочните пасиви, лв.	0,1061	0,1478	0,1426	0,1314
7. Коефициент на ангажираност на привлечения оборотен капитал, лв.	0,1013	0,0558	0,0932	0,0330
8. Коефициент на натовареност на собствения капитал, лв.	4,6864	3,2072	2,8417	2,3486
9. Коефициент на натовареност на собствения основен капитал, лв.	11,1447	7,2967	4,8664	3,4839

продължаване таблица 9

10.Коефициент на натовареност на собствения оборотен капитал, лв.	8,0869	5,7226	6,8302	7,2071
11.Коефициент на натовареност на дългосрочните пасиви, лв.	9,4278	6,7645	7,0110	7,6091
12.Коефициент на натовареност на привлечения оборотен капитал, лв.	9,8671	17,9368	10,7348	30,3114
13.Нетна рентабилност на капитала, %	12,7720	15,0664	9,3059	12,4116

Тук ще коментираме само факторите, чието влияние върху изменението на рентабилността на капитала за 2014 г. спрямо 2013 г. не е установено до момента.

Коефициентът на ангажираност на постоянния капитал се е увеличил с 0,0627 лв. (0,5572 - 0,4945). Това означава, че един лев приходи се получава с 0,0627 лв. в повече инвестиран постоянен капитал в дейността на предприятията. Следователно обръщаемостта на постоянния капитал се е забавила, в резултат от което рентабилността на целия инвестиран капитал се е намалила.

Коефициентът на ангажираност на собствения основен капитал се е увеличил с 0,0815 лв. (0,2870 - 0,2055), което означава, че неговата обръщаемост също се е забавила. В резултат рентабилността на целия капитал на предприятията се е намалила. Тук следва да се обърне поотделно внимание на обръщаемостта на дълготрайните материални и нематериални активи.

Коефициентът на ангажираност на собствения оборотен капитал се е намалил с 0,0076 лв. (0,1388 - 0,1464). Това означава, че през 2014 г. за получаването на един лев приходи предприятията са използвали с 0,0076 лв. по-малко собствен оборотен капитал в сравнение с 2013 г. Изводът тук е, че обръщаемостта на собствения оборотен капитал се е ускорила, в резултат от което рентабилността на целия инвестиран от предприятията капитал се е увеличила.

Коефициентът на ангажираност на дългосрочните пасиви се е намалил с 0,0112 лв. (0,1314 - 0,1426). Следователно обръщаемостта на дългосрочните пасиви се е ускорила, тъй като за 2014 г. спрямо 2013 г. за получаването на един лев приходи предприятията са използвали с 0,0112 лв. по-малко привлечен дългосрочен капитал.

Коефициентът на ангажираност на привлечения оборотен капитал се е намалил с 0,0602 лв. (0,0330 - 0,0932). Този резултат показва, че през 2014 г. в сравнение с 2013 г. за получаването на един лев приходи предприятията са използвали с 0,0602 лв. по-малко привлечен оборотен капитал. Следователно обръщаемостта на привлечения оборотен капитал се е ускорила.

Получените резултати се потвърждават и от значенията на коефициентите на натовареност на собствения капитал, на собствения основен и собствения оборотен капитал, на дългосрочно и краткосрочно привлечения капитал на предприятията от разглеждания сектор на икономиката на България.

Общият извод е, че обръщаемостта на оборотния капитал (собствен и привлечен) и на дългосрочно привлечения капитал се е ускорила, докато обръщаемостта на собствения основен капитал се е забавила. Анализът следва да се задълбочи в посока на изучаване влиянието на факторите, довели до забавянето на обръщаемостта на собствения основен капитал. Въпрос с важно значение за дейността на индустриалните предприятия е ефективността от използването на дълготрайните материални активи и нейното влияние върху размера на амортизацията на същите активи, която се пада на един лев нетни приходи от продажби. Същевременно с това е необходимо да се оптимизира скоростта на обръщаемост на дълготрайните материални активи. От данните в таблица 9 се вижда, че за анализирания период от време коефициентът на ангажираност на собствения основен капитал бележи тенденция към увеличение, което оказва негативно влияние върху

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

обръщаемостта както на собствения капитал, така и на постоянния капитал на предприятията. За целите на анализа е необходимо да се изследва структурата на собствения капитал. Въз основа на данните от таблици 1 и 6 се съставят таблици 10, 11 и 12.

Таблица 10

Показатели	Години				Изменение	
	2011		2012			
	хил.лв.	%	хил.лв.	%	хил.лв.	%
1. Собствен основен капитал	4 646	42,0502	8 562	43,9550	3 917	1,9048
2. Собствен оборотен капитал	6 402	57,9498	10 917	56,0450	4 515	-1,9048
Собствен капитал	11 048	100,00	19 479	100,00	8 432	0,00

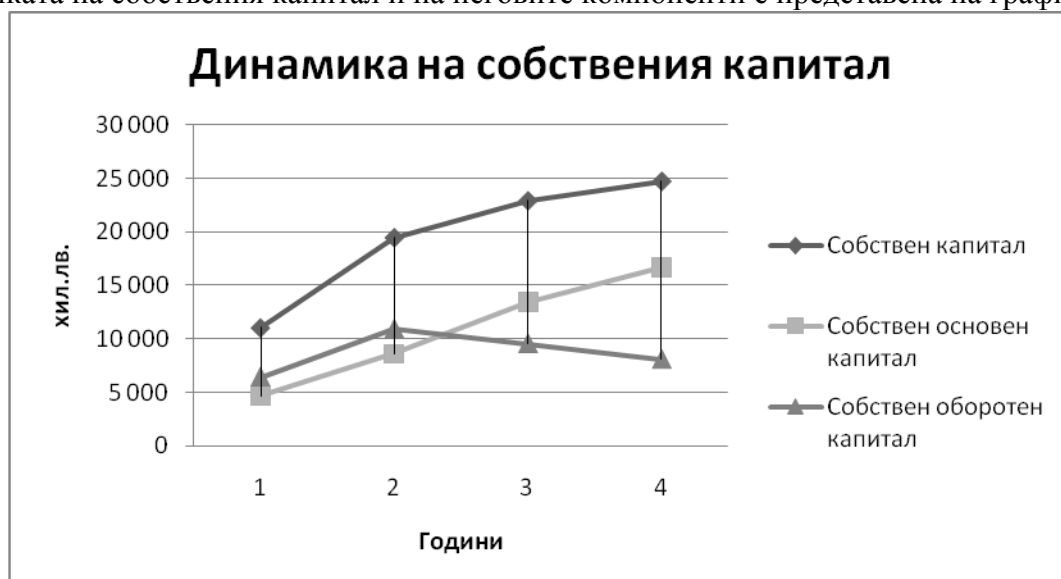
Таблица 11

Показатели	Години				Изменение	
	2012		2013			
	хил.лв.	%	хил.лв.	%	хил.лв.	%
1. Собствен основен капитал	8 562	43,9550	13 388	58,3944	4 826	14,4394
2. Собствен оборотен капитал	10 917	56,0450	9 539	41,6056	-1 379	-14,4394
Собствен капитал	19 479	100.00	22 926	100.0000	3 447	0.00

Таблица 12

Показатели	Години				Изменение	
	2013		2014			
	хил.лв.	%	хил.лв.	%	хил.лв.	%
1. Собствен основен капитал	13 388	58,3944	16 679	67,4124	3 291	9,0180
2. Собствен оборотен капитал	9 539	41,6056	8 063	32,5876	-1 476	-9,0180
Собствен капитал	22 926	100.00	24 741	100.0000	1 815	0.00

От данните в таблиците се вижда, че за 2012 г. спрямо 2011 г. собственият основен капитал се е увеличил с 1,9048 %, за 2013 г. в сравнение с 2012 г. увеличението възлиза на 14,4394 %, а за 2014 г. спрямо 2013 г. увеличението е от 9,0180 %. Съответно относителните дялове на собствения оборотен капитал на предприятията са се намалили със същите проценти. Това означава, че маневреността на собствения капитал се е намалила. Динамиката на собствения капитал и на неговите компоненти е представена на графика 1.



Графика 1. Динамика на собствения капитал на предприятията

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

От гледна точка на финансовата стабилност финансовият мениджмънт следва да оптимизира размера и обръщаемостта на собствения основен капитал, както размера и структурата на постоянния капитал на предприятията от разглеждания индустриален сектор на България. С важно значение е повишаването на ефективността от използването на дълготрайните материални активи, които съобразно характерните особености на дейността на разглежданите предприятия, заемат най-голям относителен дял в общата сума на техните активи.

Заклучение

Представените модели за анализ на рентабилността на целия капитал на индустриалните предприятия са приложими в стопанската практика и са с определена степен на полезност за бизнеса. Те позволяват да се обвържат различни страни от дейността на предприятията. Изменението на рентабилността на капитала, както и на неговите компоненти, се анализира под влиянието на система от фактори, които са определящи за отделните аспекти от целокупната дейност на индустриалните предприятия. По този начин може да се оптимизира рентабилността на капитала, в качеството на резултативен показател, във връзка с промените както в рентабилността на приходите, така и ефективността от използването на собствения и привлечения капитал, на постоянния капитал, на дългосрочно и краткосрочно привлечения капитал, на собствения основен и собствения оборотен капитал. Анализът може да се задълбочи и в посока на детайлизиране и установяване влиянието на съставните фактори на балансовата печалба, както и на елементите от състава на приходите и структурата на приходите. Получената аналитична информация позволява да се оценява и ефективно управлява капиталовата структура в интерес на всички заинтересовани от дейността на предприятията лица и страни.

Литература:

1. Добрев Д., Икономика на предприятието, второ доп. изд., ДИ "Наука и изкуство", София, 1949.
2. Чуков Кр., Р. Иванова, Финансово-стопански анализ, С., ИК УНСС, 2014.

Західноєвропейський досвід диверсифікації джерел фінансування вищої освіти

Л.І. Іщук, А.М. Ніколаєва

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Роль знань в економічному розвитку країн світу постійно зростає і при цьому випереджає значущість засобів виробництва та природних ресурсів. Економічне процвітання визначається здатністю генерувати нові знання та використовувати їх в житті. Саме від рівня інтелектуалізації нації залежатиме майбутнє науки, майбутнє нації, майбутнє народу і майбутнє країни. Освіта – потужне джерело державотворення, бо громадянство не може не задумуватися над своїм майбутнім. Адже йдеться про навчання і виховання молодого покоління. Формування власного майбутнього нації не є романтичним побажанням, а об'єктивною необхідністю, зв'язаними з певними матеріальними і моральними затратами, які в перспективі окупаються сторицею. Тому кожна державна нація, яка дбає про свою перспективу, прискіпливо ставиться до виховання молодого покоління на принципах і засадах світових надбань і традицій предків.

На початку ХХІ століття ми є свідками безпрецедентного попиту на вищу освіту і її широкої диверсифікованості поряд з усе більшим усвідомленням вирішального значення освіти для соціально-культурного й економічного розвитку й створення такого майбутнього, у якому більш молоді покоління повинні будуть володіти новими навичками, знаннями й ідеями.

Суттєвий внесок у з'ясування проблем фінансування освіти внесли: Т.М.Боголіб, П.Ю.Буряк, М.Р.Ванієва, К.В.Васьківська, К.Врублевський, І.О.Галиця, П.М.Гарасим,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Г.Дмитренко, І.С.Каленюк, М.І.Карлін, К.Корсак, В.І.Куценко, В.Луговий, І.Н.Молчанов, В.Паламарчук, Р.І.Тринько, А.А.Чухно, Л.А.Янковська та ін. Науковий аналіз функціонування галузі освіти здійснено у працях Й.Бескида, В.Куценко, В.Лагутіна, Г.Фокіна, В.Юхименка.

Багато цікавих ідей з реформування механізму фінансування вищої освіти розроблено у працях багатьох західних науковців: МакМагона, Сачаропулоса, Фуллера та ін. Значний науковий інтерес для осмислення проблем фінансування освіти представляють класичні моделі фінансування, розроблені Т.Шульцом, Г.Беккером, Дж.С.Міллем, М.Блаугом, М.Гліннестером, С.Меррітом

За останні роки в багатьох країнах світу спостерігалось уповільнення темпів зростання державної підтримки вищої школи, в деяких країнах ця допомога в реальних цінах скорочувалась. Державне фінансування освіти в більшості промислово розвинених країн, вже досягло гранично можливої величини (6% від ВВП); навряд чи можна чекати нарощування державного фінансування освіти [7, С.5-21]. У цих умовах особливо актуальним для вищих учбових закладів зарубіжних країн стає розробка і реалізація різних методів адаптації до умов обмеженості бюджетного фінансування, нестачі коштів, що виділяються державою на вищу освіту. Більшість західноєвропейських країн взяли курс на те, щоб перекласти більше витрат по фінансуванню вищої освіти на студентів і їх сім'ї, випускників ВНЗ, вносячи відповідні зміни в механізм фінансування вищої освіти – встановлення плати за навчання, зміну умов надання стипендій, введення системи освітніх кредитів і т.д.

Перед вищою школою європейських країн стояла складна задача – забезпечити високу якість вищої освіти і широкий доступ до неї в умовах скорочення державної фінансової підтримки.

Для виконання цієї задачі ВНЗ необхідно було диверсифікувати джерела фінансування своєї діяльності, активніше залучати приватні кошти. Існують три основних шляхи збільшення приватної фінансової підтримки ВНЗ. По-перше, введення або збільшення плати за навчання; хоча це зробити нелегко, оскільки відповідні рішення приводять до погіршення відносин зі студентами. По-друге, укладання контрактів з приватними фірмами на проведення досліджень і надання послуг. По-третє, залучення ВНЗ приватних коштів у вигляді пожертвувань [13, С.31-39].

У системах вищої освіти країн Західної Європи сталися істотні зміни. За 50 років чисельність студентів майже у всіх західноєвропейських країнах збільшилася більш ніж в 10 раз. Відбувся перехід від елітарної до масової системи вищої освіти, що охоплює нині в різних країнах Західної Європи від 1/3 до 2/3 випускників середньої школи.

У країнах Західної Європи частка держави в фінансуванні вищої освіти значно вище, ніж, наприклад, в США. В Австрії і Італії частка державного фінансування у витратах на вищу освіту складала біля 90%, в Великобританії, Португалії і Фінляндії – приблизно 80%, в Данії, Швеції і Ірландії – приблизно 2/3 (в США відповідний показник рівний 50%) [2, С.34]. Питома вага державних витрат на вищу освіту в ВВП в більшості європейських країн на початку ХХІ століття перевищувала 1% (найбільш високий він в Фінляндії, Норвегії, Данії і Нідерландах).

Співвідношення державних витрат на вищу освіту з розрахунку на 1 студента і ВВП в більшості західноєвропейських країн знижувалось. Внаслідок такої динаміки державного фінансування західноєвропейські університети вже з 70-х років стикаються з фінансовою кризою, яка поглиблюється. Але лише відносно недавно доцільність збереження традиційної системи фінансування ВНЗ, заснованої майже повністю на державній підтримці, стала зазнавати сумнівів на офіційному рівні.

До 1990 р. навчання у вищій школі західноєвропейських країн, за рідким винятком, було практично безкоштовним. Крім того, в ряді країн студенти отримували стипендії, що дають можливість компенсувати частину своїх витрат на проживання за час навчання. За

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

останні роки, в умовах загострення бюджетних проблем, в сфері фінансування вищої освіти сталися зміни і безкоштовною вона залишилась для студентів далеко не всіх західноєвропейських країн. На початку XXI ст. країни Західної Європи можна було умовно розділити на три групи:

- 1) країни з безкоштовним навчанням в університетах – Австрія, Данія, Фінляндія, Греція, Норвегія, Великобританія, Швеція;
- 2) країни з невисокою платою за навчання (Франція);
- 3) країни з високою платою (Бельгія, Іспанія, Ірландія, Італія, Нідерланди, Швейцарія) [13].

Між країнами Західної Європи існують відмінності не тільки відносно оплати навчання у ВНЗ, але і в сфері надання державної фінансової допомоги студентам. Немає чіткого зв'язку між розмірами плати за навчання і державною фінансовою допомогою. Реформи систем фінансування вищої освіти в країнах Західної Європи були націлені на посилення ринкових тенденцій в цій сфері. Як їх обґрунтування, висувалася теза про те, традиційна державна система фінансування вищої освіти не забезпечує потрібного об'єму фінансових засобів, рівності освітніх можливостей, ефективності, адекватного обліку економічних і соціальних потреб [1, С.85–94].

Зростання фінансової самостійності установ вищої освіти привело до диверсифікації джерел прибутків ВНЗ, збільшення в них частки плати за навчання і надходжень від контрактів з бізнесом і державними структурами. Зростає значення державного фінансування, що поступає ВНЗ через студентів, відповідно до їх вибору.

Велика зміна в системі фінансування вищої освіти пов'язана з включенням в неї освітніх кредитів. Надання таких кредитів означає перекладання частини витрат по фінансуванню вищої освіти на споживачів, оскільки їх введення звичайно супроводжується скороченням державного фінансування.

Заміна освітніми кредитами інших механізмів фінансування вищої освіти означає збільшення ризику для їх одержувачів. Виникає ризик того, що хоч студенти можуть і не завершити навчання або не завершити його в термін, їм все одно доведеться повертати кредит, а студенти з сімей з низькими прибутками можуть не захотіти брати в борг, тому для них доступність вищої освіти зменшується. Однак певні схеми надання кредитів, передбачаючи повернення заборгованості з урахуванням майбутніх прибутків випускників ВНЗ, знижують такого роду ризику, і тому їх введення не повинне приводити до зниження доступності вищої освіти [14].

Розглянемо організацію, роль і місце фінансово-кредитних коштів у системі освіти Франції, Англії, Швеції та інших європейських країн.

Для Франції характерним є постійне зростання витрат на освіту. Так, у відношенні до внутрішнього валового продукту вони є стабільними і коливаються у межах від 6,4% до 6,8%. Зауважимо, що держава, крім громадських закладів освіти, частково фінансує і приватні, але тільки ті, які співпрацюють з нею на основі контракту.

З огляду на те, що менш як 15% студентів університетів і тільки близько 13% студентів приватних вищих учбових закладів отримують стипендії, перед значною частиною французької молоді щорічно постає питання щодо фінансування витрат, пов'язаних з навчанням. Дедалі більше студентів при цьому вдаються до соціальних студентських кредитів. Основні параметри та механізми їх надання такі:

1. Студентські кредити пропонуються банками під річний процент (7-9%), що нижчий на 1-2 пункти від класичного кредиту. Найкращі умови забезпечуються, як правило, студентам престижних учбових закладів, а деякі банки знижують процент за кредит студентам, батьки яких уже є клієнтами цих установ.

2. У більшості випадків кредит надається молодим людям віком 18-28 років. Однак окремі фінансові інституції (CCF, Credit mutual) пропонують позиčku студентам незалежно від їхнього віку. Така гнучкість дає змогу користуватися цією формою кредиту тим

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

дорослим, які бажають перекваліфікуватися або підвищити свою кваліфікацію.

3. Розмір позички залежить від багатьох чинників. Загальне ж правило таке: чим перспективніший характер навчання (з точки зору кар'єри та майбутніх доходів), тим більше шансів для студента отримати значний кредит.

4. Враховуючи те, що надання кредиту представникам тієї категорії населення, що, як правило, не працює і тому не має постійного заробітку, пов'язане з досить значним ризиком, банки вимагають відповідного поручительства. Суб'єктом його виступають переважно батьки, родичі та інші особи, які можуть надати банку досить солідні гарантії.

5. Характерною рисою студентського кредиту є надто довгий, порівняно з класичною позичкою, строк повернення боргу (9-10 років). Це зумовлене наданням студенту можливості відстрочки (у межах 4-5 років) початку виплат [16, С.40–41].

Вища освіта у Великобританії має розгалужену мережу, Англія, Шотландія, Уельс та Північна Ірландія, мають певні відмінності в сфері освіти, та функціонує така система управління освітою, де самостійно вирішується питання її структури та функціонування мережі освітніх закладів.

У країні, після прийняття акту про вищу освіту, зазнали деяких змін організаційні принципи керівництва наукою та вищою освітою. Головна роль у забезпеченні функціонування державної вищої освіти відводиться Раді фінансування вищої освіти в Англії (HEFCE) та відповідним управлінням у Шотландії, Уельсі й Північній Ірландії. Роль Ради – надавати відповідні рекомендації Державному секретареві з освіти Великобританії та розподіляти державні кошти фінансування університетів і коледжів.

Діяльність вищих учбових закладів фінансується з кількох джерел. Загальні витрати на навчальний рік державних університетів та коледжів Англії становлять понад 6,7 млн. фунтів стерлінгів. Ці кошти виділяються з державного бюджету через управління (міністерство) освіти та комітет науки і технологій.

Освіта у вищих учбових закладах платна, університети та коледжі, що функціонують економічно незалежно, регулюють вибір спеціальностей залежно від попиту та інтересів вступників. Однак держава для підтримки деяких спеціальностей, переважно інженерних, практикує надання вступникам одноразової допомоги. Місцеві відділи освіти при меріях надають безпроцентні позички своїм студентам за умови повернення їх після завершення навчання та працевлаштування або під час навчання. Ця система позичок залежить від можливостей студентів та їхніх батьків. Величина позички залежить від того, чи живуть студенти з батьками чи там де навчаються, живучи поза домом, величина позички зменшується під кінець навчання.

Різні наукові, благодійні місцеві та міжнародні організації, а також окремі університети надають допомогу талановитим студентам за високу успішність у навчанні. Нормативних документів на одержання позички або допомоги у Великобританії не існує.

У Королівстві Швеція фінансування усіх трьох рівнів освіти (загальної середньої – 9 класів; вищої середньої 10-12-й класи; вищої освіти) здійснюється за рахунок громадських (переважно державних) коштів. Навчання безкоштовне, за винятком невеликої кількості приватних закладів, а також навчальних гуртків для дорослих.

Студенти, які вчаться далі після встановленого загальнообов'язкового рівня (9 класів), отримують стипендію з держбюджету, яка, є продовженням дотації, що надається державою батькам при народженні у них кожної дитини. Студенти університетів, університетських коледжів та професійних шкіл, отримують державні дотації на освіту у вигляді грантів і кредитів, останні підлягають поверненню. При цьому в питаннях про розмір таких дотацій не робиться ніякої різниці між випускником середньої школи та дорослим у тому разі, якщо вони навчаються на однакових курсах за тією самою програмою. Існують також гранти на навчання за погодинним або іншим графіком, які отримують дорослі у випадках, коли вони навчаються на систематичній основі, але за скороченою програмою або протягом неповного дня навчання.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Залежно від категорії та виду освітнього закладу уряд країни, регіональні та обласні органи місцевого самоврядування шляхом прямого виділення коштів, системи субсидіювання та надання фінансової допомоги студентам покривають абсолютну більшість витрат на здобуття освіти у Швеції.

На початку ХХІ ст. у Швеції було розпочато реформу системи вищої освіти, головними напрямками якої стали децентралізація структури вищої освіти, надання більшої самостійності кожному з учбових закладів та розширення можливостей для індивідуального вибору студентами тих чи інших навчальних програм або курсів.

Загальні обсяги фінансування діяльності кожного вищого учбового закладу затверджуються парламентом на основі пропозицій, поданих урядом. При цьому окремо визначаються кошти, що виділяються закладу на вищу освіту, аспірантуру (докторантуру), наукові дослідження. Визнано також за доцільне включати до затверджованого парламентом загального обсягу фінансування вищого учбового закладу витрати на утримання приміщень, на меблі та науково-дослідне обладнання.

Максимальний обсяг фінансування з державного бюджету для кожного учбового закладу розраховується відповідно до так званого «контракту на надання освіти» на 3 роки. Основні параметри та умови контракту погоджуються окремо з кожним вищим учбовим закладом, фінансування закладу здійснюється відповідно до встановленої та узгодженої для нього кількості студентів. Навчальним закладам надається право самостійно збільшувати кількість щорічного набору студентів, але за умови, що це не позначиться на якості підготовки кадрів.

В основу підходу до розрахунків щодо фінансування конкретного учбового закладу, покладено принцип компенсування витрат на освіту на основі оцінки конкретних досягнень та результатів. При цьому близько 60% обсягу урядового гранту пов'язано з кількістю отриманих студентами цього закладу «залікових пунктів», а близько 40% – з кількістю студентів, які здобули освіту в закладі. Парламентом країни також прийнято рішення, що близько 5% від загального обсягу фінансування учбового закладу надаватиметься як премія за якість освіти. Обґрунтування доцільності надання такої премії здійснюється університетським канцлером.

Окреме місце у фінансуванні системи вищої освіти Швеції посідає обов'язкове надання урядом країни з державного бюджету матеріальної допомоги всім студентам вищих учбових закладів, які цього потребують. Така допомога надається у вигляді грантів та кредитів. При цьому грант, що не підлягає поверненню, може становити до 30% від загального обсягу допомоги, а кредит – близько 70%. Фінансова допомога на навчання в обов'язковому плані індексується з урахуванням інфляції.

Повернення державі кредитної частини фінансової допомоги на навчання починається не пізніше як через 6 місяців після отримання останнього паю кредиту разом з кредитними процентами, які дорівнюють 70% від встановленої Національним банком дисконтної ставки кредиту. Розмір частини кредиту, що повертається, залежить від щорічного доходу особи і, як правило, становить близько 4% від нього [5, С.72–79].

У Австрії, як відмічають західні експерти, соціальні і політичні традиції перешкоджають проведенню ринкових реформ фінансування вищої освіти. У Фінляндії сталися значні зміни в фінансуванні ВНЗ. Зокрема, воно ув'язується з різними показниками діяльності ВНЗ, державні кошти розподіляються між ними на конкурсній основі. У Франції в останні роки відмічаються процеси децентралізації, а також диверсифікації джерел фінансування ВНЗ; широке поширення отримує контрактна система.

Зараз університети не можуть розраховувати на значне державне фінансування і повинні прикласти максимум зусиль для залучення приватних коштів, в тому числі приватних пожертвувань. Однак більшість європейських університетів серйозно не займаються залученням приватних пожертвувань.

Практика добрودійності менш поширена в Європі, ніж в США. Європейські

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

університети, на відміну від американських, приділяють менше уваги своїм студентам і випускникам, задоволенню їх запитів під час навчання, тому і випускники часто забувають про свої університети.

Деякі перешкоди активізації діяльності європейських ВНЗ по залученню приватних пожертвувань вкорінені в особливостях європейської культури і традицій, які нелегко змінити. Тому в Європі добродійна підтримка ВНЗ, напевно, ніколи не набуде таких масштабів, як в США. При цьому потрібно враховувати наступне: щоб стимулювати залучення європейськими ВНЗ приватних пожертвувань, необхідні певні кроки як з боку урядів цих країн, так і з боку самих ВНЗ [15, С.113-129].

ВНЗ США, зіткнувшись з скороченням державної фінансової підтримки, зменшенням частки фінансових витрат штатів на фінансування вищої освіти, стали приділяти більше уваги залученню приватних фінансових коштів. Діяльність американських університетів і коледжів в цій сфері різноманітна – вони проводять кампанії по залученню приватних пожертвувань, встановлюють партнерські відносини з приватними фірмами для фінансування наукових досліджень і т.д.

Приватні фірми почали надавати кошти ВНЗ вже давно, усвідомивши важливість залучення на роботу випускників певних ВНЗ. Надалі відносини між університетами і фірмами стали більш різносторонніми і формалізованими. Корпорації і ВНЗ співпрацюють в проведенні науково-дослідної роботи, в організації дистанційного навчання, в підготовці кваліфікованих кадрів і т.д.

Університети встановлюють зв'язки з компаніями, використовуючи як формальні контакти, так і неформальні зв'язки (через своїх випускників). У компаніях, що надають велику фінансову підтримку ВНЗ, є спеціальні структури, що координують відповідну діяльність. Всі великі університети прагнуть встановити довгострокові відносини з цими структурами і конкурують за отримання підтримки від компаній.

Практика залучення приватних пожертвувань – давня американська традиція, якій слідує і вищі учбові заклади. Перші американські коледжі отримували солідну підтримку від приватних спонсорів, імена яких увічнені в назвах коледжів, університетських бібліотек. У кінці XIX століття для залучення пожертвувань випускники ведучих приватних університетів (Гарвардського і Йельського) організували асоціації випускників. Нині асоціації випускників створені при багатьох ВНЗ. Випускники не тільки самі виділяють кошти ВНЗ, але і є лобістами інтересів своєї «alma mater» в законодавчих органах, в ділових колах, місцевому співтоваристві.

В американських ВНЗ є спеціальні структури, що займаються питаннями залучення приватних коштів – «служби розвитку». Нерідко в університетах передбачена посада віце-президента по розвитку. Організація і структура цих служб в різних ВНЗ неоднакова – в деяких діяльність по залученню приватних коштів централізована, в інших децентралізована.

Американські університети і коледжі проводять цілеспрямовані кампанії по залученню приватних пожертвувань, які тривають іноді до 6 - 7 років. Кампанії детально плануються, визначаються її етапи, конкретна мета і шляхи її досягнення, з потенційними спонсорами ведеться активна робота. У 80-і роки метою кампаній деяких приватних дослідницьких університетів визначали суму в 1 млрд. дол., в 90-і роки – вже 2 млрд. дол. (Гарвардський університет). Мічиганський університет став першим державним університетом, який успішно завершив кампанію по збору 1 млрд. дол. [4].

З загальної суми приватних пожертвувань американським ВНЗ за останні роки 30 % поступили від випускників минулих років, 24% – від інших приватних осіб, 21 % – від різних фондів, 18 % – від приватних корпорацій. Більше усього пожертвувань поступає дослідницьким університетам.

Пожертвування ВНЗ стимулюються в США певними податковими пільгами, сума пожертвувань – в розмірі до 50 % оподатковуваного сукупного прибутку – звільняється від податків.

ВНЗ далеко не завжди можуть використати залучені ними у вигляді пожертвувань

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

кошти за власним розсудом. Так, за останній час 10% пожертвуваних ВНЗ коштів пішли на поточні витрати без всяких обмежень, а 38,9% – на поточні потреби відповідно до певних умов, висунених дарувальниками, які хочуть знати, куди підуть їх гроші і брати участь в процесі їх розподілу.

Важливим джерелом пожертвувальників університетам і коледжам, як відмічалось вище, є приватні корпорації і фонди: ця частка складає відповідно 18% і 21% всіх приватних пожертвувальників американським ВНЗ. Кошти корпорацій і фондів все частіше прямують великим ВНЗ (часто державного сектору), що, на думку деяких експертів, наносить збиток невеликим незалежним коледжам.

Між державними університетами і приватними коледжами йде конкурентна боротьба не тільки за залучення приватних фінансових коштів, але і за співробітників, які могли б ефективно провести кампанії по залученню таких коштів.

Спостерігачі вважають, що масштабні кампанії великих державних університетів по залученню коштів, нададуть не негативний, а позитивний вплив на невеликі приватні коледжі. Справа в тому, що ці кампанії приводять до створення нового «клімату добродійності», потенційні спонсори краще дізнаються про проблеми вищої освіти загалом, підвищується планка розмірів пожертвувальників. На думку цих спостерігачів, негативний вплив відповідних кампаній великих державних університетів на невеликі ВНЗ в принципі може бути вельми обмеженим, оскільки значна частина приватної фінансової підтримки кожному конкретному ВНЗ поступає від випускників саме цього ВНЗ.

Приватна фінансова допомога студентам грає помітну роль в фінансуванні оплати їх навчання у вищій школі. Деякі американські експерти вважають, що коледжі не приділяють належної уваги залученню приватного сектора в надання фінансової допомоги студентам. Керівники ВНЗ прагнуть передусім домогтись збільшення федеральної і штатної допомоги, а також внесків студентів і їх сімей. Політика ВНЗ в ряді випадків навіть перешкоджає наданню студентам фінансової допомоги з боку приватного сектора [15].

Тим часом важливість отримання фінансової допомоги від приватного сектора стає все більш очевидною. Частка федеральних коштів в фінансуванні оплати навчання студентів у ВНЗ поменшала, при цьому вона все частіше надавалась не у вигляді стипендій, а у вигляді кредитів. Так, за даними Національної комісії з вартості вищої освіти, за останні десять років вартість навчання в державному коледжі зросла на 109%, при цьому об'єм федеральних кредитів збільшився тільки на 40%, а середній розмір стипендії Pell Grants – тільки на 21%. Як наслідок, ВНЗ були вимушені тратити значно більше власних коштів на надання фінансової допомоги студентам. У цей час багато університетів і коледжів витрачають на ці цілі 25-30% всіх коштів, отриманих ними у вигляді плати за навчання.

Приватна фінансова допомога може бути корисна як студентам з сімей зі середніми прибутками (ці студенти все частіше вимушені вдаватися до отримання кредитів на оплату свого навчання), так і студентам з сімей з низькими прибутками (державної фінансової допомоги, що отримується такими студентами, виявляється недостатньо для оплати навчання в коледжі). Приватна допомога призначена на виплату стипендій як найбільш потребуючим студентам, так і найбільш талановитим студентам, що мають найвищі досягнення в навчанні. Потрібно також враховувати, що, на відміну від інших, більш традиційних джерел фінансування вищої школи, потенціал розширення фінансової допомоги з боку приватного сектора надзвичайно великий.

На думку західних експертів, європейські ВНЗ приділяють менше уваги, ніж американські, встановленню і розвитку відносин з бізнесом і наданню різних суспільних послуг. Багато які європейські університети побоюються негативного впливу приватної фінансової підтримки на академічні цінності, дослідницьку і викладацьку діяльність.

У західноєвропейських країнах все більш широке поширення отримує організація безперервного навчання дорослих – на різних короткострокових семінарах, вечірніх курсах і т.д. Організація безперервного навчання забезпечує ВНЗ надходження додаткових

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

фінансових ресурсів, гостро необхідних їм в умовах нестачі коштів, що виділяються державою на розвиток освіти. Більшість західноєвропейських університетів отримують плату за навчання по таких програмах. Ці кошти стають важливим джерелом прибутків державних ВНЗ в умовах, коли в багатьох країнах студенти по повному курсу традиційних програм цих ВНЗ не платять або платять дуже мало. Перед університетами стоїть задача збільшити свою частку на ринку безперервної освіти [7, С.87–88]. Була створена Мережа безперервної освіти європейських університетів (European Universities Continuing Education Network), об'єднуюча 160 установ вищої освіти з 27 країн. Ця організація допомагає своїм членам розробляти програми безперервної освіти. Асоціація європейських університетів (Association of European Universities) також приділяє зростаючу увагу безперервній освіті.

З усіх західноєвропейських країн найбільший розвиток безперервна освіта отримала в Фінляндії. В 21 державному університеті країни діють центри безперервного навчання. У Фінляндії, населення якої становить 5 млн. людей, 150 тис. чоловік вчаться по традиційних учбових програмах, а 200 тис. дорослих навчаються по післяшкільних програмах безперервного навчання.

Прибутки університетів Франції від організації програм безперервного навчання становлять приблизно 240 млн. дол. в рік. Але це лише 10% всього ринку освітніх послуг для дорослих. Протягом двох років міністерство освіти і досліджень Франції проводить конкурс на отримання грантів для фінансування організації нових університетських програм безперервної освіти.

Вищі учбові заклади усвідомили, що організація безперервного навчання приносить їм не тільки грошові вигоди, беручи участь в організації безперервного навчання, ВНЗ встановлюють тісні контакти з компаніями. Це виявляється вельми корисним для викладачів і може приводити до укладання контрактів на проведення дослідницьких робіт.

Однак така активна політика в сфері організації безперервного навчання не характерна для діяльності університетів більшості західноєвропейських країн. Викладачі часто вважають, що організація безперервного навчання не відповідає місії університетів і не принесе викладачам великої користі. Справа в тому, що розробка програм безперервного навчання вимагає великих зусиль. Викладачі повинні змінювати методику викладання, оскільки безперервне навчання, на відміну від традиційного, є більш інтерактивним і практично орієнтованим. Для залучення кращих кадрів до викладання по програмах безперервного навчання, необхідно, щоб академічна система винагороди враховувала їх участь в такого роду програмах.

Прихильники безперервного навчання зазначають, що в університетів є і інші причини брати участь в його організації. Чисельність студентів університетів в деяких європейських країнах вже досягла свого максимуму. Якщо університети не зможуть компенсувати очікуване скорочення їх чисельності за рахунок розширення власних програм безперервної освіти, фінансове положення вищих учбових закладів значно погіршиться. ВНЗ можуть отримати фінансові вигоди від розвитку безперервної освіти і внаслідок використання свого виняткового права присуджувати академічні ступені [11, С.11–19]. У останні роки в країнах Європи університети встановлюють тісні зв'язки з місцевим співтовариством, що виявляється вигідним обом сторонам. Місцева влада і ділові кола укладають з університетами контракти на проведення досліджень, які повинні підвищити конкурентоздатність місцевої економіки, а також на організацію програм підвищення кваліфікації і перепідготовки працівників. Вищі учбові заклади охоче йдуть на надання такого роду послуг, оскільки це забезпечує їм отримання значних додаткових прибутків, гостро необхідних в умовах скорочення державної підтримки [9, С.63–65].

Співпраця між університетами і місцевими фірмами не тільки дає можливість студентам і аспірантам брати участь в контрактних дослідженнях, але і допомагає відродженню місцевої економіки. Університети не можуть вирішити проблему безробіття, але можуть створити стимули і розробити ідеї нової продукції і нових послуг.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Залучення іноземних студентів є важливим фактором у фінансуванні для ВНЗ. Від здатності ВНЗ залучити іноземних студентів залежить не тільки його фінансове положення. У цей час привабливість ВНЗ для іноземних студентів розглядається як показник ефективності діяльності ВНЗ, його престижності. За свідченням багатьох західних експертів, між європейськими університетами посилюється конкуренція за залучення іноземних студентів. Багато які ВНЗ ще не уміють конкурувати в цій сфері, у них поки мало досвіду по залученню іноземних студентів, що оплачують навчання з власних коштів [17, С.93–117].

Отже, за останні роки вища школа країн Західної Європи стикалась з недостатчею фінансових ресурсів, передусім через уповільнення зростання державної фінансової підтримки. Держава продовжує залишатись основним джерелом фінансування ВНЗ, при цьому змінюються його механізми і збільшується частка коштів населення і приватних фірм в цьому фінансуванні. Залучення коштів приватних компаній, а також населення для фінансування вищої освіти представляється західним експертам недостатнім. Так, ВНЗ країн Західної Європи, на відміну від університетів і коледжів США, приділяють мало уваги діяльності по залученню приватних пожертвувань. У умовах хронічної недостачі державних коштів, для фінансування вищої освіти ВНЗ неминуче доведеться активізувати свою діяльність по залученню приватних коштів, в тому числі за рахунок встановлення більш тісних зв'язків з компаніями в сфері проведення наукових досліджень і організації підготовки кадрів [12, С. 36–38].

Аналізуючи вищесказане можемо зробити позитивні висновки з чужого досвіду. Проаналізуємо деякі, порівняно успішні освітні програми у розвинутих країнах світу для можливого застосування в Україні.

1) Кожна серйозна зміна освіти, це глобальний процес, а тому для його здійснення бажаний суспільний консенсус, згода на зміни всіх учасників, від школярів та їхніх сімей до політиків найвищого рангу. Одне із завдань керівництва системи освіти полягає саме у неперервній діяльності зі створення і підтримування такого консенсусу.

2) У плануванні реформ, системність підходу означає не одночасність зміни всіх і всього, а вироблення групою експертів-фахівців реальної послідовності заходів з поступовим скеровуванням освіти у бажаному напрямі без катаклізмів і надмірних прискорень.

3) Присутність у країні сильного і розумного центрального керівництва змінами в освіті не менш важливі, аніж наявність необхідних фінансових і кадрових ресурсів. Завдання «центру» полягає не у створенні примітивної системи указів, правил і програм навчання, а в організації сучасної системи стеження за станом освіти, оцінювання знань і вмінь.

Без даних такого зворотного зв'язку малі негаразди швидко зростатимуть, корелюватимуть негативно і повернення на правильну траєкторію руху відбуватиметься запізно й дорогим коштом.

4) За умов обмеженості фінансових ресурсів можна сподіватися лише на якісні зміни у викладанні та результатах освіти. Та для їх реалізації необхідна опора на інноваційну активність у самих навчальних закладах. Їх автономія у способах здійснення державного замовлення й використанні коштів за умови доцільного контролю з боку центральних органів виявляється ефективним шляхом залучення до якісної трансформації освіти учнів, батьків і працівників навчальних закладів. Розвинені країни останнім часом йдуть саме таким шляхом.

5) Приватний сектор не може замінити державний (особливо на рівні обов'язкової освіти), бо в жодній країні він не гарантує соціальної рівності у доступі до освіти. Додержання ж необхідного рівня соціальної справедливості – одне з найважливіших політичних завдань керівників системи освіти. Маючи чимало недоліків, навчальні заклади недержавного підпорядкування відіграють специфічну позитивну і доповнюючу роль у багатьох країнах світу.

6) На сьогоднішній день банки дотримуються кредитно-фінансової політики «коротких» грошей, тоді як фінансування освіти потребує довгострокових кредитів. На нашу

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

думку, при кризовому стані бюджетно-фінансової системи України можна зробити певний перерозподіл державних витрат на освіту, для запровадження механізму кредитування вищої освіти, що забезпечить збільшення контингенту студентів і надходжень до бюджету ВНЗ.

Світовий досвід підтверджує, що позитивні результати може мати лише така реформа освіти, яка передбачає:

1. Урізноманітнення джерел фінансування державних навчальних закладів, тобто пошуки й використання позабюджетних коштів.
2. Більше розмаїття навчальних закладів, зокрема активний розвиток приватних освітніх установ.
3. Перегляд ролі держави й уряду в розвитку освіти.

Виходячи з даної оцінки, ми маємо говорити про необхідність виявлення окремих, хоча і вкрай важливих, напрямків розвитку вищої освіти. До таких завдань відносяться, зокрема, завдання аналізу інтегральних соціально-економічних показників її стану, освітнього потенціалу населення, приплив фахівців з вищою і середньою професійною освітою у народне господарство країни, попит на випускників різних професійних груп, затребуваності фахівців, і, у першу чергу, аналіз структури і розмірів витрат на освіту, у тому числі бюджетних витрат усіх рівнів, здійснюваних базовими підприємствами і фірмами.

На сьогоднішній день, динаміка трансформації нашого суспільства, ставить перед вищою школою нові нетрадиційні завдання. Це зумовлено тим, що система освіти і науки має не тільки постійно адаптуватись відповідно до соціально-економічної ситуації в державі, а й випереджати ці процеси, формуючи їх суть. Відставання від світових тенденцій неприпустиме. Не дивлячись на всі розмови про освіту як визначну складову розвитку суспільства, вона не виведена де-факто на те місце і на той рівень в системі державних пріоритетів, які вимагаються в теперішній час. Якщо ми не створимо конкурентоспроможний освітній простір, що властивий найбільш розвинутим країнам, – втратимо перспективи державного будівництва. Втратимо й вищу освіту, оскільки будемо витіснені з власного освітянського ринку, не кажучи вже про те, що не зможемо конкурувати на освітянському ринку інших країн. В сучасних умовах: вища освіта істотно розширює своє функціональне призначення, набуває нових рис, нових функцій. Саме від рівня інтелектуалізації нації залежатиме майбутнє науки.

Література:

1. Алферов Ю.С. Источники и механизмы финансирования образования за рубежом / Ю.С.Алферов // Педагогика. – 2010. – № 8. – С.85–94.
2. Гегерова С.В. Развитие высшей освіти в западном регионе Украины / С.В.Гегерова, Т.В.Марусин // УІЖ. – 2007. – № 3. – С.101–108.
3. Злубко С. Воля народу – добробут нації. / С.Злубко. – Львів, Тріада плюс, 2005, – 632 с.
4. Куценко В. Соціально-економічна модифікація в контексті побудови соціальної держави в Україні / В.Куценко// Економіка України. – 2004. – № 11. – С.77–85.
5. Новіков В. Кредитування вищої освіти (іноземний досвід) / В.Новіков // Економіка України. – 2010. – № 4. – С.72–79
6. Янковська Л.А. Основні тенденції розвитку освітньої сфери – важливої складової ноосфери – в контексті формування глобальної рівноваги / Л.А.Янковська, В.І.Куценко // Економіка природокористування і охорони довкілля: Наук. зб. РВПС України НАН України, 2004. – С.6–17.
7. Australian universities 1939-1999: How different now? // Higher education quarterly. – Vol. 54, N 2. – 2000. – P.147–165.
8. Bollag B. In Europe, workers and professionals head back to the classroom // The chronicle of higher education. Wash. 2009. Sept. 3. Vol. XLVI. N 2. – P.A87–A88.
9. Bollag B. In what was East Germany, a university lends a hand // The chronicle of higher education. Wash. 2009. Vol. XLVI. N 8. Oct. 15. – P. A.63, A.65.
10. Bollag B. Reforms in higher education disappoint eastern europeans // The chronicle of higher education. Wash. 2009. Dec.3. Vol. XLVI. N 15. – P.A55–A56.
11. Calero J. Quasi-market reforms and equity in the financing of higher education // Higher education quart. Oxford; N.Y., 1999. N 1. – P.11–19.
12. Healy P., Hebel S. New regulation will require dropouts to repay some of their federal aid // The chronicle of higher education. Wash. 2009. November 12. Vol. XLVI. N 12. – P.A.36, A.38.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

13. Hebel S. Senate Bill Champions College Tax Breaks // The chronicle of higher education. Wash. 2010. March 3.V.XLVI. N 26. – P.A35.
14. Higher education in the learning society: Report of the National committee: Main rep. L. 2000. – 467 p.
15. Neave G. Growing pains: The Dearing report from a European perspective // Higher education quart. Oxford; N.Y., 2008.Vol. 52, N1. – P.118–136.
16. Schmidt P. New tuition and budget policies force public colleges to compete for students // The chronicle of higher education. Wash. 1999. June 25. Vol. XLV. N 42. – P.A.40–A.41.
17. Trow M. The Dearing Report: A transatlantic view // Higher education quarterly. Oxford; N.Y., 1998.Vol.52, N 1. – P.93–117.

Забезпечення соціально-економічної безпеки депресивного регіону у контексті ідентифікації дестабілізуючих факторів

М.І. Купіра

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Забезпечення соціально-економічної безпеки депресивного регіону як складової системи національної безпеки стає надзвичайно важливою в умовах поглиблення відмінностей у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів і створення небезпечних ситуацій у сферах економіки, що призводять до посилення в регіоні стану небезпеки.

Подібний стан характеризується регіональними відмінностями в забезпеченні соціально-економічної безпеки, що визначається нерівномірним економічним, соціальним, екологічним розвитком, відсутністю природних ресурсів та незадовільними кліматичними умовами, інвестиційно-інноваційним кліматом, якістю людського потенціалу, високим рівнем безробіття, низьким рівнем конкурентоспроможності та забезпечення фінансовими ресурсами. Відмітимо, що нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в регіоні, загрожує територіальній цілісності як країни, так і регіону, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність.

Враховуємо той факт, що недооцінка проблем забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів призводить до надмірної диференціації економічного розвитку регіонів, порушення міжрегіональної кооперації та руйнування корпоративно-коопераційного каркасу національної економіки в цілому [1, с. 4]. Як наслідок – виникнення проблем із зайнятістю населення, зниження показників людського розвитку, деградація навколишнього середовища, порушення принципів сталого розвитку соціо-еколого-економічних регіональних систем.

Більше того, забезпечення соціально-економічної безпеки як основи стійкого та збалансованого розвитку в довгостроковій перспективі, вимагає перегляду основних складових її системи з врахуванням дії дестабілізуючих внутрішніх та зовнішніх факторів, активізація яких спричинена системними перетвореннями, що охоплюють всі сторони суспільного життя та зростанням в них кризових явищ.

В економічній літературі існує багато досліджень, присвячених проблемам визначення та забезпечення економічної безпеки країни, вивчення окремих її складових, зокрема соціально-економічної безпеки регіону та дестабілізуючих чинників, що унеможливають розвиток та призводять до різного роду небезпек. Серед вітчизняних вчених даного наукового напрямку найбільш обґрунтованими є праці: А. Бесчастного, І. Бінька, В. Васенка, З. Варналія, О. Власюк, В. Гесць, З. Герасимчук, Т. Гордієнко, Я. Жаліло, А. Качинського, О. Комеліної, А. Магальяса, Г. Пастернак-Тарануценка, В. Похилока, В. Предборського, Л. Пуш, А. Сухорукова, Л. Шевченко, В. Шлемка. Проте, не зосереджено достатньої уваги на питаннях забезпечення соціально-економічної безпеки на регіональному рівні та деталізації чинників впливу, що носять загрозовий характер деградації суспільства, потребують подальших досліджень та уточнень.

Зважаючи на недостатнє дослідження проблем соціально-економічної безпеки на стан

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

економіки, зумовлює необхідність системного пошуку факторів впливу на соціально-економічну безпеку депресивного регіону, виявлення загроз і чинників, що не гарантують належного рівня безпеки та призводять до стану соціально-економічної небезпеки в депресивному регіоні. Фактори впливу з цієї точки зору виступають як чинники макроекономічної дестабілізації, що потребують комплексного визначення їх змісту, характеру та спрямування, оскільки дозволять своєчасно вжити заходів та передбачити настання незадовільного соціально-економічного стану.

Соціально-економічна безпека виступає невід'ємною складовою національної безпеки, відіграючи при цьому вирішальну роль у досягненні економічного суверенітету держави, забезпеченні економічного розвитку, реалізації ефективної соціальної політики, убезпеченні суспільства від екологічних стихій, зростанні національної конкурентоспроможності в умовах міжнародної економічної взаємозалежності. Адже соціально-економічна безпека захищає інтереси громадян, створює передумови для вирішення економічних та соціальних проблем. Тому створення ефективної системи соціально-економічної безпеки регіону дає можливість вчасно виявляти загрози економічним інтересам в першу чергу на регіональному рівні і запобігати заподіяння збитків соціально-економічній системі в цілому. Враховуючи сучасний стан суспільного розвитку, що носить суперечливий характер прослідковуємо масштабність виникнення різноманітних конфліктів, що є результатом людської діяльності та не тільки вступають у суперечність з навколишнім середовищем, а й ставлять під загрозу добробут і життя соціуму.

Погоджуємось з думкою Шевченко Л.С. [2, с. 11, 13], що соціальну-економічну безпеку взагалі треба розглядати як найважливішу якісну характеристику економічної системи, що визначає здатність підтримувати послідовну реалізацію державно-регіональних інтересів, стійку дієздатність господарських суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення. Специфіка такого змісту полягає в тому, що постійно відображається рівень ефективності функціонування усіх структурних елементів, що дозволяє вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці заподіяння збитків державі, економічній системі та національним економічним інтересам з метою забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

З метою формування визначення суті соціально-економічної безпеки систематизовано дефініції «економічна безпека» та «соціальна безпека» та подано в таблиці 1.

Розглядаючи соціально-економічну безпеку через призму двох видів безпеки економічної та соціальної, на основі аналізу визначальних ознак, виділимо змістові характеристики забезпечення соціально-економічної безпеки в депресивному регіоні: динамічність, ефективність, стабільність, стійкість, самовідтворення, міцність, збалансованість, захищеність життєво важливих інтересів шляхом забезпечення номінального рівня соціальних умов та благ, якості та гарантія мінімального ризику.

Враховуючи наведені підходи, під соціально-економічною безпекою депресивного регіону будемо розуміти стабільний стан захищеності регіону, за якого визначений або нейтралізований вплив дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх загроз на забезпечення стійкості, ефективності, збалансованості міцності та якості розвитку економічної та соціальної сфер регіону.

Вважаємо, що в основу формування змісту поняття «соціально-економічна безпека регіону» необхідно закласти економічні та соціальні інтереси, що будуть відображати фундаментальні цінності і прагнення до продуктивної праці та до нарощення економічного потенціалу регіону, також розробка етапів створення і досягнення цих умов, їх стабільності, засоби зміцнення фінансової спроможності та задоволення потреб соціуму зі збереженням та розвитком людського потенціалу.

Таблица 1

Визначення суті соціально-економічної безпеки регіону*

Економічна безпека	Визначальні ознаки соціально-економічної безпеки	Соціальна безпека
Стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику [3]	Розвиває динамічно, ефективно, виробляє та проводить незалежну економічну політику та забезпечує гідний і якісний рівень життя	Стан розвитку держави, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [9]
Стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців [4, с. 29].	Забезпечує зростання розвитку та гарантує захищеність від загроз	Стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи й суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз [11]
Стан можливості та готовності економіки забезпечити стійкість економічного становища суспільства та держави в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз та впливів [8].	Передбачає готовність до забезпечення стійкості економічного середовища та захищеності життєво важливих інтересів	Складова національної безпеки, що визначає стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, а також від загрози соціальним інтересам [15]
Стан економічного механізму, якому відповідає певний стан економічної системи та держави, що забезпечує і гарантує розвиток і зростання економіки та соціальної сфери при достатньому захисті економічних інтересів країни [6, с. 128]	Гарантує розвиток і зростання та забезпечує комплекс організаційно-правових та економічних заходів спрямованих на реалізацію, формування, збереження і трансформацію	Стан життєдіяльності особи, забезпечений комплексом організаційно-правових та економічних заходів, спрямованих на реалізацію соціальних інтересів, формування сприятливої демографічної ситуації, збереження генофонду держави і трансформацію трудових ресурсів відповідно до ринкових вимог [12]
Елемент системи економічної безпеки держави, який забезпечує регіональну соціально-політичну та економічну стабільність, а також стійку здатність регіону до саморозвитку і захищеність його інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [7, с. 16]	Забезпечує стабільність, стійкість і захищеність життєво важливих інтересів, збереження і розвиток, ефективно стимулювання, соціалізація та життєзабезпечення	Надійна захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів на макро- та мікрорівнях, збереження і розвиток людського потенціалу, підтримка ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення, невмирущих цінностей, моральності [13]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продовження таблиці 1

Стан, що характеризується збалансованістю і стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий і ефективний розвиток вітчизняної економіки і соціальної сфери [5, с. 29]	Характеризує збалансованість, стійкість, забезпечення сталого та ефективного розвитку, недопущення соціальної деградації та збереження соціальної перспективи	Недопущення умов, які б привели до неприйнятного зниження рівня життя основних верств населення і окремих соціальних груп, що обумовлює соціальну деградацію, а також забезпечення умов збереження соціальної перспективи для всіх верств населення [14]
Стан економічного розвитку регіону, який характеризується найбільш повним та раціональним використанням його економічного потенціалу, здатністю до самовідтворення, захищеністю від дії дестабілізуючих чинників, міцністю взаємозв'язків між елементами регіональної системи, що сприяє задоволенню економічних і соціальних інтересів населення регіону в ключі загальнодержавних інтересів [16, с. 21]	Визначає якість та гарантує мінімальний ризик щодо раціонального використання потенціалу, здатності до самовідтворення, захищеність, міцність, задоволення соціально-економічних інтересів, забезпечує номінальний рівень соціальних умов та благ	Стан суспільства, в тому числі всіх основних сфер виробництва, соціальної сфери, охорони внутрішнього конституційного порядку, зовнішньої безпеки, культури, при якому забезпечується номінальний рівень соціальних умов та соціальних благ - матеріальних, санітарно-епідеміологічних, екологічних, психологічних тощо, що визначають якість життя людини і суспільства в цілому та гарантує мінімальний ризик для життя, фізичного та психічного здоров'я людей [10]

* складено автором

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Соціально-економічна безпека регіону постає у двох аспектах: зовнішньому, що передбачає соціально-економічну незалежність та уніфікацію з національною економічною безпекою, та внутрішньому, спрямованому на стимулюванні регіонального розвитку, соціальної стабільності та гарантованої правової захищеності життєво важливих соціальних інтересів населення, що базується на забезпеченні балансу потреб населення та економічних можливостей регіону. Важливе значення надається конкуренції між регіонами у відстоюванні власних економічних інтересів. За словами Г. Пастернака-Таранушенка [32, с. 53], у кожній державі має місце певне розбалансування в розвитку регіонів, що є джерелом напруженості в державі. Якщо збільшувати ці розбіжності, між регіонами протистояння будуть посилюватись, що створять передумови для виникнення соціально-економічної небезпеки.

Тобто соціально-економічну безпеку також можна розглядати як певний діапазон рівнів економічних і соціальних показників, у межах яких регіон протягом довготривалого періоду розвивається стійко [17], а її забезпечення можливе лише в тому випадку, коли враховуються інтереси всіх учасників економічного розвитку регіону.

Погоджуємось та доповнюємо наукову думку Сак Т.В. [21, с. 337], що соціально-економічна безпека сприяє створенню надійної та забезпеченої всіма необхідними засобами держави, захищеності національно-державних інтересів у сфері економіки. При цьому основним критерієм соціально-економічної безпеки регіону є здатність економіки регіону зберігати та підвищувати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз. Розглядаємо соціально-економічну безпеку як забезпечення в довгостроковій перспективі:

1. Економічної незалежності (фінансової, сировинно-ресурсної, інноваційної), що забезпечується здійсненням контролю державою, органами місцевого самоврядування над національними ресурсами, здатністю використовувати конкурентні переваги регіону для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі).

2. Соціально-економічної стабільності (рівень розвитку, як гарант безпеки сьогодні та на перспективу), що передбачає міцність і надійність усіх елементів соціально-економічної системи, стримування дестабілізуючих факторів, створення соціально-економічного клімату сприятливого для вільної реалізації суб'єктами ринку власних цілей та підвищення якості життя населення.

3. Соціально-економічного розвитку (інноваційно-інвестиційна активність, реструктуризація, фінансове оздоровлення), що забезпечується процесами відтворення продуктивних сил, реалізацією проектів соціально-економічного розвитку, задоволенням ключових соціальних потреб населення.

Зазначимо, що розуміння суті соціально-економічної безпеки регіону в подібному напрямі відображає її основне значення – досягнення та збереження економічної самостійності, рівня соціальних умов, підвищення конкурентоспроможності й розширення можливостей подальшого соціально-економічного розвитку. Саме тому забезпечення безпеки передбачає можливість застосування інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді.

Проте, досягненню соціально-економічної безпеки на регіональному рівні, як і на державному, перешкоджає ряд невирішених проблем, що класифікуються як загрози економічній безпеці. Проблема полягає у тому, що економічній безпеці регіону загрожують сьогодні не тільки правова нерозв'язаність багатьох питань, неврегульованість відносин регіонів із центральними органами виконавчої влади, руйнування науково-технічного потенціалу, відсутність чіткої системи охорони навколишнього середовища, тінізація економіки, зростання економічної злочинності, низька професійна компетенція управлінських кадрів регіональних органів управління, а головне – відсутність пріоритетів у їх соціально-економічному розвитку [18].

Історичний досвід розвитку суспільства свідчить, що зневага соціально-економічною небезпекою, ігнорування її загроз веде до того, що загрози стають некерованими,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

переростають в екстремальну стадію й перетворюються в надзвичайні ситуації соціального характеру [19], що можуть перевищувати за своїми наслідками надзвичайні ситуації техногенного і природного характеру.

На стан економічної безпеки регіону впливають багато факторів із різнополярним вектором дії, тобто вони перешкоджають або сприяють забезпеченню безпеки. Проте неправильне або несвоєчасне регулювання дії чинників безпеки може викликати зміну їх станів, внаслідок чого вони набувають дестабілізуючої властивості із високим ступенем невизначеності, що розглядається як загрози економічній безпеці [19], тобто акції, події, явища або формалізована сукупність чинників, які містять у собі небезпеку і спрямовані на об'єкт захисту.

Так, на думку Білоуса О.Г., Лук'яненка Д.Г. [20] економічна загроза визначається як сукупність чинників, що ускладнюють саморегуляцію економіки та реалізацію економічних інтересів та спричиняють вихід економічних показників за межі нормативних або граничних значень. Тобто, загроза виступає фактором з негативним синергетичним ефектом, що дестабілізує ситуацію, заважає забезпеченню соціально-економічної безпеки та створює стан небезпеки.

Відмітимо, що в основу виникнення й розвитку надзвичайних ситуацій соціального характеру покладено порушення рівноваги суспільних відносин на соціально-економічному підґрунті під дією різних обставин: безробіття, масові заворушення, корупція, кризи, інфляція, продовольчі проблеми, соціальна нерівність. Вплив цих факторів призводить до важких екстремальних станів, в тому числі до фізичного та морального виснаження населення. Саме тому проблеми соціального характеру в першу чергу визначаються соціально-економічною складовою регіону – рівнем та якістю життя населення.

Чим вони гірші, тим вищий рівень соціального невдоволення й тим складніше його стримати. При несприятливому розвитку подій окремі дрібні хвилі відкритого невдоволення поєднуються, набирають руйнівної сили й розповсюджуються [22, с. 3]. Нестабільність життя народжує невдоволення та протест, що здійснює руйнацію соціально-економічної інфраструктури.

Сухоруков А.І. [1] до факторів, що становлять загрозу соціально-економічній безпеці регіону відносить: відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; критичний стан основних фондів у провідних галузях економіки; низька конкурентоспроможність продукції; структурні деформації різного типу; критична залежність економіки від зовнішніх ринків; нераціональна структура експорту; небезпечна експансія іноземного капіталу у стратегічних галузях; неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів; «тінізація» національної економіки.

Відповідно до чинних нормативно-правових актів України [23] загрози економічній безпеці держави – це сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері. Недолік даного трактування полягає в тому, що поза увагою залишаються інші сфери діяльності, в яких дестабілізуючими факторами виступають ті ж загрози.

Більшість науковців також схилиються до думки, що під загрозами економічній безпеці слід розуміти явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної системи, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи [24, с. 64]. Відмітимо, що такий підхід більш повно розкриває суть негативного чинника і вплив його на соціально-економічну систему.

На думку Губського Б.В. [25] загрозами економічній безпеці потрібно вважати фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу.

Загрози економічній безпеці, за визначенням Т. Клебанової [26], становлять

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

сукупність факторів та умов, дія яких здійснює дестабілізуючий вплив на функціонування та розвиток економічної системи.

Дослідження наукових підходів до визначення категорії «економічні загрози» показали, що їх сутність проявляється в характерних ознаках: точність, окресленість, реальність, дійсність, практичність, створення та посилення економічної небезпеки. Загроза є виявом суперечності, що породжує небезпеку. Її зміст зовнішньо виражений формою, яка надає визначеність, окреслює межі та дозволяє аналізувати та оцінювати загрози.

Загрози соціально-економічній безпеці мають комплексний характер і реалізують в [32, с. 56] структурній деформації економіки; зниженні інвестиційної та інноваційної активності й руйнування науково-технічного потенціалу; тенденції до перетворення країни в науково-технічну й сировинну периферію розвинених країн; посиленні ресурсної, фінансової і технологічної залежності; поглибленні майнового розшарування суспільства; зростанні зовнішнього боргу; надмірній відкритості економіки; криміналізації економічних відносин; незаконній конкуренції; неможливості подолати кризу; погіршенні стану інфраструктури.

Об'єктивним джерелом загроз безпеці є обмеженість ресурсів, різний ступінь забезпеченості ними, відмінність в економічних інтересах та механізмах їх реалізації [7, с. 19]. Захищеність національних інтересів держави залежить від того, наскільки успішно система забезпечення соціально-економічної безпеки здатна реагувати на виклики та загрози.

Забезпечення соціально-економічної безпеки включає системну класифікацію дестабілізуючих внутрішніх та зовнішніх факторів безпеки, визначення та аналіз негативної їх дії, розробка комплексу заходів щодо подолання загроз та передбаченні їх у майбутньому.

Особливу увагу при цьому варто приділити факторам впливу на соціально-економічну безпеку, що в силу об'єктивних та суб'єктивних умов здатні негативно впливати та погіршувати її стан. Таким чином, під факторами впливу будемо розуміти сукупність умов і чинників, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам населення, регіону, держави.

Дослідження факторів соціально-економічної безпеки регіону, показує що негативний вплив внутрішніх факторів зумовлений відсутністю заходів щодо компромісу у вирішенні конфліктних ситуацій, неспроможністю регіону до саморозвитку, низькою інвестиційно-інноваційною активністю, деградацією навколишнього середовища та відсутністю фінансово-економічної стратегії у регулюванні соціально-економічного розвитку депресивного регіону на довгострокову перспективу. Зовнішні фактори викликані об'єктивними впливами на соціально-економічну безпеку регіону, що зумовлює імпорتنу залежність, ресурсну спрямованість експорту, зменшення конкурентоспроможності та падіння рівня життя населення. Негативна дія факторів може впливати з різною силою, тому визначають кількісні межі допустимої інтенсивності впливу негативних факторів.

З метою виявлення та попередження факторів впливу на соціально-економічну безпеку регіону та розробки ефективного комплексу дій щодо їх мінімізації доцільно розглянути класифікацію загроз соціально-економічній безпеці депресивного регіону, виділити джерела регіональних загроз та основні види негативних факторів впливу на стан безпеки (таблиця 2).

Проведений аналіз існуючих підходів до класифікації загроз соціально-економічній безпеці дозволив виділити основні класи негативних факторів впливу на стан соціально-економічної безпеки депресивного регіону, що дестабілізують ситуацію та розбалансовують економічний розвиток.

Так, за змістом виникнення фактори поділяються на внутрішні, негативна дія яких виникає в межах визначеного регіону та дестабілізує ситуацію на місці локалізації та зовнішні що прослідковуються в інших регіонах та загрожують соціально-економічній безпеці тим територіям, які межують з депресивним.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таблица 2

Класифікація негативних факторів впливу на стан соціально-економічної безпеки депресивного регіону

Ознака	Вид загрози	Сутність факторів впливу	Автор
1. За змістом виникнення	внутрішні	негативна дія факторів виникає в межах визначеного регіону	Авторське бачення
	зовнішні	негативна дія факторів виникає в інших регіонах та загрожує визначеному	
2. За раптовістю настання	сталі	негативна дія факторів настає раптово та здійснює безперервний вплив на стан безпеки в регіоні	Авторське бачення
	раптові	негативна дія факторів може відбутися або не відбудеться	
	миттєві	негативна дія факторів настає несподівано, є непередбаченою та здійснює короткостроковий вплив на безпеку регіону	
	прогнозовані	негативна дія факторів на стан безпеки регіону може бути вчасно виявлена за допомогою певних індикаторів	
3. За терміном дії	постійні	негативні фактори впливу діють протягом усього періоду існування системи та є фактично непереборними	Шелухін М.В. [28, с. 4]
	тимчасові	негативні фактори впливу діють протягом обмеженого періоду часу й, у свою чергу, поділяються на короткотермінові й довготермінові	
4. За можливістю впливу	керовані	на негативні фактори здійснюється прямий вплив з боку регіональної системи управління з метою зміни стану кожної із загроз	Коваленко М.А.[29]
	некеровані	регіональна система управління не має можливості здійснювати прямий вплив на негативні фактори; їх зміну можна здійснити тільки непрямим шляхом, через зміну пов'язаних із ними керованих загроз	
5. За ймовірністю настання	реальні	негативна дія факторів створює фактичну загрозу соціально-економічній безпеці регіону та потребує використання негайних заходів виходу зі стану небезпеки в розглянутому періоді	Авторське бачення
	потенційні	негативна дія факторів існує частково, адже при цьому відсутні умови створення небезпеки в регіоні, які проявляються з часом.	
6. За характером впливу	прямі	наявність безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку між негативними факторами впливу на стан економіки регіону та потенційними наслідками їх реалізації	Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. [16, с. 50] Кравчук О.Я. [27]
	непрямі	наявність безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку не є очевидною та не прослідковується	
7. За рівнем сприйняття	завищені	більша величина (ніж реальна) збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону	Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. [16, с. 50]
	занижені	менша величина (ніж реальна) збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону	
	адекватні	відповідна реальна величина збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону	
	уявні	величина збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону, сформована на основі методів моделювання	
	незрозумілі	величина збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону, розрахувати вплив та джерела походження яких неможливо або ж це вимагає додаткового аналізу та оцінки	

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Продовження таблиці 2

8. За структурою впливу	системні	загрози, небезпеки, що впливають відразу на всі складові елементи регіональної системи, носять руйнівний характер	Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. [16, с. 54]
	структурні	загрози, небезпеки, що впливають на окремі структури системи	
	елементні	загрози, небезпеки, що впливають на окремі елементи структури системи, носять постійний характер	
9. За сферою діяльності	соціально-демографічні	негативна дія факторів призводить до зниження платоспроможності населення, зростання безробіття, послаблення трудової мотивації, відсутності мінімальних соціальних гарантій та зростанні соціальної напруженості	Авторське бачення
	науково-технічні	негативна дія факторів створює умови до зниження рівня інноваційного розвитку реального сектору економіки та його фінансування, що призводить до згортання робіт та деградації науково-технічного потенціалу в регіоні	
	економічні	негативна дія факторів призводить до спаду виробництва і втрати внутрішнього ринку, руйнування науково-технічного потенціалу і деіндустріалізації економіки	
	фінансові	негативна дія факторів призводить до розбалансованості фінансового сектору, низького рівня розвитку фінансових ринків, капіталізації банків, невиконання Державного бюджету, з якого фінансуються регіональні програми, неохочення інвестицій, криміналізація фінансової системи	
	правові	негативна дія факторів спричинена недосконалістю законодавчої бази, неефективністю державного правління, що призводить до недотримання норм і вимог законів, збільшення рівня злочинності, корупції, дискредитації державної регуляторної політики	
	техногенні	негативна дія факторів призводить до зростання втрат від аварій та техногенних катастроф	
	екологічні	негативна дія факторів призводить до виснаження ресурсів, кліматичних змін, деградації навколишнього середовища	
10. За формою прояву	стихійні	негативна дія факторів, що пов'язана з прямим впливом на стан соціально-економічної безпеки регіону, є результатом неконтрольованого втручання	Авторське бачення
	навмисні	негативна дія факторів, що пов'язана з прямим впливом на стан соціально-економічної безпеки регіону, є наперед визначеною та прорахованою	
11. За значенням	допустимі	передбачувана величина збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону, які можна покрити за рахунок відповідних джерел	Герасимчук З.В., Вавдіюк Н.С. [16, с. 54]
	недопустимі	непередбачувана величина збитку від дії негативних факторів впливу на стан економіки регіону, які неможливо покрити за рахунок фінансових коштів	

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

За раптовістю настання виділяють сталі, негативна дія факторів настає раптово та здійснює безперервний дестабілізуючий вплив на соціально-економічну безпеку регіону; раптові, що визначаються ймовірністю настання, тобто дія може негативно вплинути на безпеку в регіоні, або ж негативна дія визначеного фактору не буде прослідковуватись в регіоні; миттєві що настають несподівано, є непередбачуваними і здійснюють короткостроковий вплив на безпеку регіону та прогнозовані, негативна дія яких на стан безпеки регіону може бути передбачена, тобто вчасно виявлена за допомогою певних індикаторів.

За ймовірністю настання виділяють реальні що створюють фактичну загрозу соціально-економічній безпеці регіону та потребують використання негайних заходів виходу зі стану небезпеки в розглянутому періоді; потенційні, які існують частково, адже при цьому відсутні умови створення небезпеки в регіоні, які проявляються з часом.

За сферою діяльності негативні фактори впливу на стан соціально-економічної безпеки поділяються на соціально-демографічні негативна дія яких призводить до зниження платоспроможності населення, зростання безробіття, послаблення трудової мотивації, відсутності мінімальних соціальних гарантій та зростанні соціальної напруженості; науково-технічні що створюють умови до зниження рівня інноваційного розвитку реального сектору економіки та його фінансування, призводить до згорання робіт та деградації науково-технічного потенціалу в регіоні; економічні призводить до спаду виробництва і втрати внутрішнього ринку, руйнування науково-технічного потенціалу і деіндустріалізації економіки; фінансові – негативна дія факторів призводить до розбалансованості фінансового сектору, низького рівня розвитку фінансових ринків, капіталізації банків, невиконання Державного бюджету, з якого фінансуються регіональні програми, неодержання інвестицій, криміналізація фінансової системи; правові що спричинені недосконалістю законодавчої бази, неефективністю державного правління та призводить до недотримання норм і вимог законів, збільшення рівня злочинності, корупції, дискредитації державної регуляторної політики; техногенні фактори призводить до зростання втрат від аварій та техногенних катастроф та екологічні призводить до виснаження ресурсів, кліматичних змін, деградації навколишнього середовища.

Тобто, негативна дія факторів зосереджується в одній або в декількох сферах економічної діяльності в регіоні та здійснює прямий вплив на його соціально-економічну безпеку, створюючи при цьому стан небезпеки.

За формою прояву фактори впливу поділяються на стихійні, що пов'язані з прямим впливом на стан соціально-економічної безпеки регіону, і є результатом неконтрольованого втручання та навмисні пов'язані з прямим впливом на стан соціально-економічної безпеки регіону, і є наперед визначеною та прорахованою.

Отже, проведена класифікація негативних факторів впливу на стан соціально-економічної безпеки депресивного регіону дозволить вдосконалити процес виявлення, аналізу та оцінки негативних факторів та допоможе розробити ефективну систему методів їх подолання, етапів виведення регіону зі стану небезпеки та забезпечення стійкого і збалансованого економічного розвитку.

Важливою особливістю забезпечення соціально-економічної безпеки регіону є сполучення розвитку соціальної сфери за рахунок власних регіональних коштів із державним регулюванням і субсидуванням соціального розвитку регіонів. Джерелами власних регіональних коштів є місцеві податки і збори, доходи від державної регіональної власності, добровільні пожертвування і внески юридичних і фізичних осіб. Джерелами централізованого економічного регулювання соціального розвитку регіонів виступають регулюючі податки, фінансові ресурси державних програм, загальні субсидії та цільові субвенції, кошти фондів регіонального розвитку [30, с. 46]. Тобто, посилення соціальної складової економічної політики регіону вимагає підвищення рівня та якості життя населення

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на основі підвищення оплати праці, гарантованих законом соціальних виплат, посилення цільової спрямованості матеріальної підтримки, зниження рівня безробіття, створення умов для подолання бідності і надмірного розмежування в суспільстві, збереження та укріплення демографічного і трудового потенціалу країни, подолання кризових демографічних процесів; створення ефективної системи соціального захисту людей, охорона і відтворення їх фізичного і духовного здоров'я.

В цілому, від правильності вирішення соціальних проблем залежить зниження соціальної напруги, створення довгострокових основ забезпечення соціальної стабільності і підвищення якості життя населення регіонів України, що, у свою чергу, здатне істотно знизити загрози економічній стійкості та соціальній стабільності, і підвищити соціально-економічну безпеку регіону [31, с.198].

Дослідження факторів впливу на соціально-економічну безпеку базується на системному визначенні проблеми, що на основі згрупованих чинників за економічною, соціальною демографічною та екологічною сферами, дає змогу визначити депресивний регіон як такий, який перебуває у стані небезпеки, показати його позицію в структурі регіонів країни та обґрунтувати необхідність управління соціально-економічною безпекою, що обумовлена потребою не допустити переростання негативних факторів у загрозу безпеці, запобігати кризовим ситуаціям, гарантувати стабільний рівень об'єкту безпеки та мінімізація можливих економічних збитків.

До основних завдань з досягнення соціально-економічної безпеки, що забезпечують прийнятні для більшості населення умови життя і розвитку особи, стійкість соціально-економічної системи, відносимо: розширене відтворення економічної і соціальної інфраструктури регіону; межі критичної залежності регіону від ввезення найважливіших видів продукції першої необхідності; забезпечення необхідного рівня обслуговування потреб населення регіону з метою формування умов для їх нормального життєзабезпечення.

Разом з тим, визначення факторів впливу на соціально-економічну безпеку регіону комплексно визначають виробничий потенціал регіону, його фінансові, соціально-демографічні, інфраструктурні та екологічні характеристики та найбільш точно відображатимуть наявність і рівень соціально-економічної небезпеки. Визначена класифікація дестабілізуючих факторів впливу дозволить виявити і проаналізувати небезпеку в регіоні та на рівні держави розробити систему заходів, що допоможе вивести депресивний регіон з негативного стану та забезпечить соціально-економічну безпеку країни в цілому.

Відповідно забезпечення соціально-економічної безпеки регіону потребує створення організаційно-методологічного механізму, що повинен включати систему процедур та фінансово-економічних інструментів, які дозволять своєчасно виявляти чинники, які впливають на розвиток регіону, формувати фінансово-економічну політику та інституційні перетворення в межах загальнодержавної стратегії економічних та фінансових перетворень, не допускати дискримінації з боку державних органів влади щодо регіону. З цією метою повинні бути чітко встановлені обов'язки законодавчих та виконавчих органів влади щодо забезпечення розвитку депресивних територій спроможністю органів на місцях не лише мобілізувати фінансові ресурси з різних джерел, задля виконання покладених на них функцій, а й забезпечувати соціально-економічну безпеку не тільки регіону, а й країни в цілому.

Підвищення соціально-економічної безпеки депресивних регіонів виступає сьогодні важливим елементом бюджетної політики. Вважаємо, що таке підвищення буде ефективним, якщо воно спиратиметься на чіткі й обґрунтовані науково-методичні підходи і рекомендації. Тому держава повинна посідати вагоме місце у формуванні ефективного механізму регулювання економіки регіону як особливої соціально-економічної системи, виявленню можливостей, способів взаємодії держави та регіонів України в державному управлінні.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Разом з тим, повинні враховуватись інтереси кожного суб'єкту регіону з оцінкою власних виробничих потужностей, інвестиційну привабливість та сконцентрованість фінансового капіталу, а також покращувати економічний, соціальний та екологічний стан регіону.

Отже, соціально-економічна безпека регіонів визначається на основі здатності регіону долати фактори впливу на її стан, досягати визначених цілей розвитку, більш ефективно, ніж інші регіони, конкурувати за ресурси, нарощувати власну фінансову базу, вирівнювати рівні добробуту та якості життя населення в цих територіях та мати вищі показники розвитку по певних секторах економічної та соціальної сфери.

Література:

1. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання економічної безпеки держави / Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. // Банківська справа. – 2011. – №4. – С. – 13-32.
2. Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Макуха С.М. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х.: Право, 2009. — 312 с.
3. Рясна Н. Основні показники соціальної складової економічної безпеки регіону / Н. Рясна // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2012/osnovni-pokaznyky-sotsialnoji-skladovoji-ekonomichnoji-bezpeky-rehionu/>
4. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко— К.: Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. Гордієнко Т.М. Теоретичні основи взаємообумовленості національної та регіональної економічної безпеки / Т.М. Гордієнко // Економіка та право. – 2010. – №1. – С. 126-132.
7. Бесчастний А.В. Економічна безпека національної економіки: теорія, механізми забезпечення та реалізація: монографія. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 281 с.
8. Локшин, С. Развитие России и ее реструктуризация как гарантия экономической безопасности / С. Локшин, А. Свиначенко // Вопросы экономики. - 1994. -№ 12. -С. 116.
9. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 N 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
10. Соціальна безпека. – Конспект лекцій «Національна економіка». – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1121091944700/ekonomika/sotsialna_bezpeka
11. Магалис А.І. Соціальна безпека як пріоритетна складова національної безпеки України / А.І. Магалис // Економічні науки. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/28_PRNT_2009/Economics/53259.doc.htm
12. Шевчук П.І. Соціальна політика. – Львів: Світ, 2003. – 400 с.
13. Білоус О.Г. Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія. – К: КНЕУ, 2001. – 733 с.
14. Palamarchuk V.M. Sotsialna strategiya Ukrainu y period zdijsnennya sotsialnuh reform / V.M. Palamarchuk / Natsionalnuj instytut strategichnuh doslidgen. – K., 1993. – Vup. 11. – 31s.
15. Skyrativskij V.A. Osnovu sotsialnoj politiku / V.A. Skyrativskij. Navchalnuj posibnuk. – K.: МАУР, 2002. – 200 s.
16. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / З.В.Герасимчук, Н.С.Вавдіук. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.
17. Основные понятия менеджмента: глоссарий / Н. Д. Найденов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vocabulary.ru/dictionary/916/word/yeconomicheskaja-bezopasnost-regiona>.
18. Резніков О.Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону – нагальне завдання сьогодення / О.Л. Рекзніков. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/2537/st_40_12.pdf.
19. Криленко В.І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В.І. Кириленко // Ефективна економіка. – № 2. – 2013. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>
20. Білоус О.Г. Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія. – К: КНЕУ, 2001. – 733 с.
21. Сак Т.В. Економічна безпека України: поняття, структура, основні тенденції / Т.В. Сак // Інноваційна економіка. – Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 6 (44). – 2013. – С. 336-340.
22. Белай С.В. Концепція стратегії соціально-економічної безпеки регіонів України / С.В. Белай // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/04.pdf>.
23. Закон України «Про -основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-ІУ //Голос України. - 2003. - 22 лип. - С. 20-21.
24. Варналій, З. С. Економічна безпека: навч. посіб. / З. С. Варналій. - К.: Знання, 2009. - 647 с.
25. Губський, Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. - М.: Украрбудінформ, 2001. - 122 с.
26. Пономаренко, В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: [монография] / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. - Х.: ИД «ИНЖЗК», 2004. - С. 41.
27. Кравчук О.Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства: монографія / О. Я. Кравчук, П. Я. Кравчук. – Луцьк: ВОРВІ «Надстир'я», 2008. – 286 с.
28. Шелухін М.В. Загрози економічній безпеці в транспортній сфері: визначення та класифікація / М.В. Шелухін // Часопис Академії адвокатури України. – № 12 (3). – 2011. – С. 1-5.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

29. Коваленко М.А. Фінанси регіону: навч. посіб. – Херсон. нац. техн. ун-т. - Херсон: «Олді-плюс», 2010. – 311 с. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/102188-54-metodi-otsnyuvannya-ta-monitoringu-fnansovo-bezpeki-regonu.html>
30. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
31. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – Київ: Консультант, 2010. – 636с.
32. Пастернак-Таранушенко Г. Безпека: система, підсистема, оцінка, нова зброя / Економіка України, 2000. – № 12. – С. 53-57.

Формування системи маркетингового менеджменту підприємства

Лорві І.Ф., Герасим'як Н.В., Бойко О.В.

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Маркетингова діяльність орієнтована на досягнення ринкових цілей підприємства та на покращення його існуючого стану на ринку на основі вивчення та задоволення потреб споживачів у результаті комплексного впливу на споживача через зміну параметрів комплексу маркетингу. Підприємство, яке керується у організації своєї господарської діяльності маркетинговими принципами, набуває в реальному економічному просторі ознак більш відкритої виробничої системи, а сама діяльність - властивих ринковим відносинам характеристик: невизначеності та ризику.

Для забезпечення стійкого конкурентоздатного становища підприємства на будь-якому сегменті товарного ринку його менеджмент повинен досконало знати та використовувати стратегічні та тактичні прийоми маркетингу. Інформаційне середовище функціонування підприємства змінюється надзвичайно динамічно і якісно, і кількісно. Ця обставина актуалізує проблему обґрунтованості та оперативності управлінських рішень, що приймаються. Саме тому ефективна економічна діяльність підприємства потребує від менеджерів кваліфікованого володіння навиками управління маркетингом.

Питання маркетингового менеджменту досліджують як зарубіжні так і вітчизняні науковці: Г. Армстронг, П. Друкер, Ф. Котлер, К.Л. Келлер, Р. Бренсон, А.В. Войчак, Л.В. Балабанова, М.М. Біловодська, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйова, Р.Х. Іванова. Важливо усвідомити, що управління маркетингом розглядається більшістю науковцями та практикумами з позицій функцій маркетингу в межах відділу маркетингу на підприємстві, а саме планування, організації та контролю маркетингової діяльності. Варто зазначити, що не достатньо уваги приділено функції мотивації маркетингової діяльності та дослідження маркетингового менеджменту як процесу, що охоплює усі напрями діяльності підприємства.

Метою дослідження є побудова системи маркетингового менеджменту з врахування функцій планування організації, мотивації, контролю та регулювання.

Відповідно до мети поставлені і вирішені наступні завдання:

- досліджено сутність маркетингового менеджменту з позиції управлінського підходу;
- обґрунтовано необхідність формування системи маркетингового менеджменту в тісному взаємозв'язку «підприємства-споживач-партнер».

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі з основ маркетингу термін «marketing management» інколи перекладається як маркетингове управління, в який часто вкладають особливий зміст, тобто мова йде про управління діяльністю підприємства в цілому на принципах маркетингу – про використання маркетингу як філософії управління, коли всі підрозділи підприємства планують і оцінюють свою діяльність із позицій маркетингу. Тобто маркетинговий менеджмент розглядають як управління всіма функціями підприємства (загальними та локальними), всіма структурними підрозділами на основі маркетингу. Причому менеджмент і маркетинг не суперечать один одному, адже якщо менеджмент встановлює цілі, формує ресурси з подальшим оцінюванням результатів, то маркетинг є засобом досягнення намічених цілей. У цьому випадку маркетинговий менеджмент є складовою системи управління в цілому.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таким чином, маркетинговий менеджмент має місце тоді, коли управління організацією побудоване на принципах маркетингу, тобто коли в центр організації товаровиробництва і товаропросування поміщено покупця (споживача), а система маркетингу і менеджменту об'єднує всі зусилля для того, щоб якнайкращим чином задовольнити потреби і попит сторін, які беруть участь в обміні. Крім того, маркетинговий менеджмент розглядає маркетинг і менеджмент нероздільно, які до того ж взаємно проникають і доповнюють один одного.

Концептуальні підходи до визначення суті досліджуваного поняття відображено в деяких авторських трактуваннях, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення терміну «маркетинговий менеджмент»

Автор	Трактування терміну
Котлер Ф. [12, 13]	Процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування та розподілу ідей, продуктів і послуг, спрямованих на здійснення обміну, що задовольняє як індивідів, так і організацій
Дойль Пітер [9]	Діяльність по виявленню цільових ринків, вивченню потреб визначених споживачів, розробці товарів, встановленню ціни на них, визначенню способів просування і розподілу з метою здійснення обміну для задоволення потреб зацікавлених осіб
Гордон Ян [5]	В умовах маркетингу партнерських відносин маркетинговий менеджмент зміщується із управління попитом і рентабельністю товару до співробітництва з покупцями та управління прибутковістю покупців, а маркетологи як менеджери вже не є стратегічними аналітиками та продуцентами системи комунікацій і перетворюються в операторів всього процесу та несуть відповідальність за оцінку партнерських відносин як актив та винагородження людей відповідно з тією цінністю, яку вони створюють в цьому активі
Шаповалов В.А. [18]	Складова частина управління підприємством; маркетинг може бути успішним тільки при взаємодії з іншими функціями управління
Белявцев М.І., Воробйов В.Н. [1]	Цілеспрямована координація і формування всіх заходів фірми, пов'язаних із ринковою діяльністю на рівні підприємства, на рівні ринку і суспільства в цілому, і котрі базуються на принципах маркетингу
Бурцева Т.А., Сізов В.С., Цень О.А. [2]	Складний процес впливу суб'єкту управління (в якості якого виступає керівництво фірмою, збутових організацій, концернів, монополій, державних органів) на об'єкт управління, в якості якого виступають процеси і суб'єкти в системі маркетингу; цільова підсистема управління виробництвом
Войчак А.В. [3, 4]	Аналіз, планування, втілення в життя та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо). При цьому система таких заходів містить маркетингову політику стосовно продукту підприємства, ціноутворення, комунікацій та розподілення
Данчюнок Л.А., Ласковец С.В. [6]	Аналіз, планування, перетворення в життя і контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку вигідних обмінів із цільовими покупцями заради досягнення цілей організації

продовження таблиці 1

Американська асоціація маркетингу [16]	Процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розподілу ідей, продуктів і послуг, направлений на здійснення обмінів, що задовольняють як індивідів, так і організації; направлений на вирішення задачі впливу на рівень, часові рамки і структуру попиту таким чином, щоб організація досягла поставленої цілі
Данько Т.П. [7]	Цілеспрямована діяльність фірми з регулювання своєї позиції на ринку за допомогою планування, організації, обліку, контролю виконання кожної фази позиційно-діяльнісної поведінки фірми з урахуванням впливу закономірностей розвитку ринкового простору, конкурентного середовища для досягнення прибутковості та ефективності діяльності суб'єкта на ринку

Таким чином, маркетинговий менеджмент необхідно розглядати з позицій функцій маркетингу, а саме це управління процесами маркетингу на підприємстві, які пов'язані з дослідженням ринку, зі збутом і просуванням продукції і послуг на ринок, стосуються її товарної та цінової політики, а також безпосередньо організації роботи маркетингової служби.

Варто зазначити, що маркетинговий менеджмент необхідно розглядати в межах цілого підприємства, тобто як процес, що охоплює всі напрями діяльності підприємства, яка принципи маркетингу ставить на перше місце в управлінні.

На основі аналізу запропоновано модель системи маркетингового менеджменту промислового підприємства. Ця модель управління маркетингом наведена на рис. 1 і містить 5 блоків: інформаційний, мотиваційний, організаційний, планування, контролю та аудиту. На відміну від існуючих систем запропоновано введення мотиваційного блоку, який охоплюватиме мотивацію працівників, мотивацію посередників та мотивацію споживачів.

Система маркетингового менеджменту на підприємстві складається з 5 блоків, що забезпечують виконання системи маркетингових функцій для вирішення управлінських завдань:

- 1) інформаційний блок (маркетингова інформація, маркетингова інформаційна система, автоматизована інформаційна система та проведення ситуаційного аналізу);
- 2) блок планування (розробка цілей, корпоративних та функціональних стратегій підприємства);
- 3) блок організації та координації (організація структури управління маркетингом, розподіл прав, завдань і відповідальності в системі маркетингового управління та координування всієї діяльності підприємства на засадах маркетингу);
- 4) блок мотивації та стимулювання (організація праці, мотивація та стимулювання торгового персоналу, стимулювання споживачів та посередників);
- 5) блок контролю та аудиту (контроль річних планів маркетингу та прибутковості підприємства, стратегічний контроль, а також постійний аудит маркетингу).

Розглянемо запропоновані елементи системи маркетингового менеджменту.

Інформаційний блок. Наявність невизначеності в діяльності господарюючих суб'єктів або, іншими словами, ймовірного характеру у протіканні подій, пов'язаних із функціонуванням всіх елементів ринку, обумовлює виникнення ризиків, нейтралізація яких можлива при наявності якісної інформації.

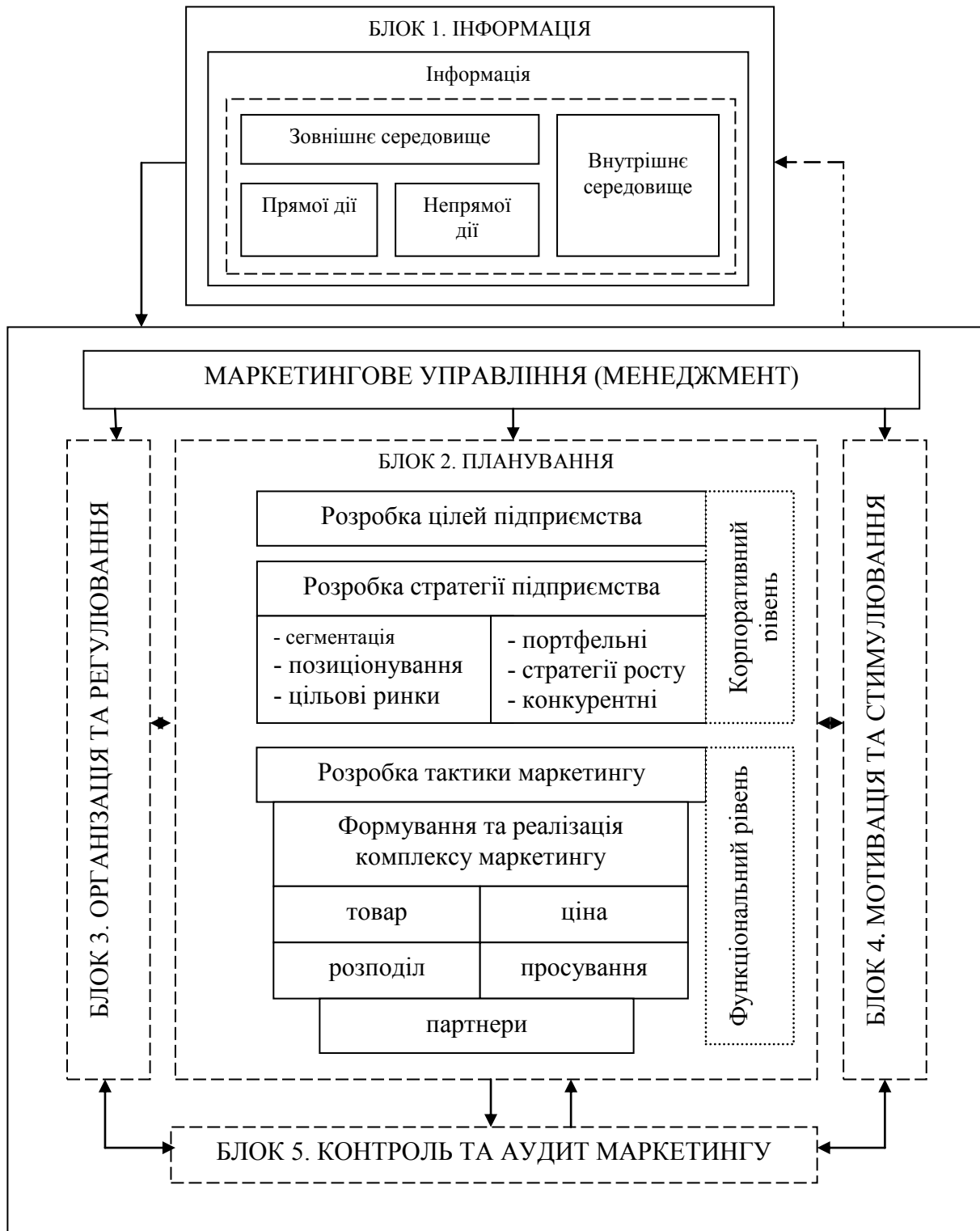


Рис. 1. Система маркетингового менеджменту підприємства

Одним із видів інформації, які може використовувати ринково орієнтоване підприємство при розробленні та прийнятті власних рішень, є маркетингова, оскільки її використання за певних обставин може принести підприємству економічний зиск. Проте слід зазначити, що чистої маркетингової інформації, як і будь-якої іншої, бути не може, як не буває чистої економіки, політики, духовного життя тощо. Економіка, котра виступає основою всіх суспільних відносин, нерозривно пов'язана й є їх органічною складовою, тому

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

природно, що маркетингова інформація нерозривно пов'язана та взаємодіє з іншими видами інформації.

У науковій літературі маркетингову інформаційну систему визначають як сукупність прийомів, методів, організаційних заходів і технічних засобів для збору, нагромадження й обробки даних, необхідних для здійснення маркетингової діяльності підприємства. А.В. Войчак вважає, що «маркетингова інформаційна система – це сукупність планових і систематизованих методів і процесів збору, аналізу й обробки маркетингової інформації, необхідної для прийняття маркетингових рішень» [3, с. 49].

В процесі розроблення, прийняття та реалізації управлінських рішень складові маркетингової інформаційної системи виконують такі функції:

- збір даних різної тематики та з різноманітних джерел;
- аналіз даних та систематизація інформації, що відноситься до певної проблематики;
- прогнозування показників діяльності підприємства, визначення перспективних напрямків розвитку, можливих проблем та обмежень господарської діяльності тощо;
- накопичення інформації;
- контроль маркетингової діяльності та моніторинг поточних показників господарювання всередині підприємства;
- контроль маркетингової діяльності підприємства у зовнішньому середовищі та визначення ефективності впроваджених маркетингових заходів та рішень.

Важливою складовою інформаційного блоку є проведення ситуаційного аналізу, тобто дослідження минулого, теперішнього і майбутнього стану маркетингової діяльності стратегічного господарського підрозділу чи організації з урахуванням зміни факторів зовнішнього середовища.

В рамках ситуаційного аналізу дослідження здійснюються у наступних напрямках: аналіз зовнішніх умов, аналіз системи маркетингу, аналіз основних елементів маркетингу. Зміст ситуаційного аналізу представлений в табл. 2 [17].

Таблиця 2

Напрями і зміст ситуаційного аналізу маркетингової діяльності

Напрямок	Зміст
1. Аналіз зовнішніх умов (оцінки покупців, конкурентів та інших елементів зовнішнього середовища)	1.1. Ринки: вивчення цільових ринків, визначення їх місткості, ранжування за прибутковістю, прогнозування змін і виявлення загроз та можливостей на ринку. 1.2. Покупці: визначення чисельності й складу покупців за різними ознаками, оцінка існуючих потреб і їх зміни, отримання інформації про потенційних покупців. 1.3. Конкуренція і конкуренти: вивчення основних конкурентів на ринку, розробка профілю діяльності конкурентів, складання «профілю полярності», виявлення сильних і слабких сторін підприємства в порівнянні з конкурентами, систематичне поповнення картотеки конкурентів необхідною інформацією. 1.4. Загальна характеристика зовнішнього середовища
2. Аналіз системи маркетингу (контроль цілей щодо відповідності зовнішнім умовам, аналіз програми організація)	2.1. Цілі маркетингу: встановлення довго-, середньо-, короткострокових цілей маркетингової діяльності, визначення їх взаємозв'язку з цілями інших видів діяльності підприємства, визначення відповідності цілей можливостям фірми. Вивчення процесу розробки програми маркетингу. 2.2. Організація маркетингу. 2.2.1. Вивчення організаційної структури управління маркетингом. 2.2.2. Вивчення організаційної культури і умов роботи.

продовження таблиці 2

	2.2.3. Вивчення взаємодії маркетингових та інших служб підприємства. 2.3. Дослідження внутрішнього середовища підприємства (організація управління, виробництво, фінанси, персонал, внутрішній клімат, імідж)
3. Аналіз основних елементів маркетингу (товарна політика, цінова політика, система розподілу, комунікаційна політика)	3.1. Товарна політика: визначення ЖЦТ і їх конкурентоспроможності; вивчення якості, дизайну, товарних марок, товарного асортименту і його відповідності вимогам підприємства. Дослідження нового товару – його виробнича і ринкова характеристика; здійснення ринкового тестування за допомогою різних методів, оцінка рентабельності товару, конкурентоспроможність нового товару, місткість ринку нового товару, капіталовкладення. Упаковка: наскільки відповідає упаковка вимогам, що пред'являються до неї з погляду маркетингу. Сервіс: види послуг, що надаються, рівень сервісу, ефективність сервісу, кваліфікація персоналу тощо. 3.2. Цінова політика підприємства: цілі цінової політики, відповідність стратегій, що використовуються встановленим цілям, виявлення адаптивності цінової політики до змін маркетингового середовища, виявлення ставлення покупців до цінової політики підприємства, порівняння цінової політики підприємства з ціновою політикою конкурентів і т.д.
	3.3. Політика розподілу: канали розподілу, характеристика складського господарства, транспорту і методу транспортування товарів, оцінка ефективності розподілу; оцінка витрат; обсяг, структура і динаміка продажу, витрати на обіг і рентабельність збуту, ефективність використання торговельного персоналу тощо. 3.4. Комунікаційна політика підприємства: дослідження елементів комплексу маркетингових комунікацій, що використовуються: реклама, стимулювання збуту, паблік рілейшинз, прямий маркетинг.

Основними результатами ситуаційного аналізу є:

- оцінка ситуації з погляду того, як вона сприяє або перешкоджає підприємству в досягненні поставлених цілей;
- оцінка діяльності підприємства в минулому, на теперішній момент і розробка прогнозів на майбутнє;
- виявлення сильних й слабких сторін підприємства, його досягнення та невдачі на ринку і визначення причин;
- встановлення компетентності персоналу й ефективності його діяльності;
- розробка прогнозу того, що чекає підприємство в майбутньому за ситуації, що склалася, і впливу зовнішнього середовища та ухвалення рішення про визначення нових цілей діяльності підприємства, в тому числі маркетингової діяльності.

Блок планування. На основі ситуаційного аналізу здійснюється процес планування, який являє собою процес ухвалення управлінських рішень, щодо формування стратегій, розподілу ресурсів, адаптації організації до зовнішнього середовища, внутрішньої організації.

На першому етапі планування здійснюється розробка цілей маркетингової діяльності

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

так і підприємства в цілому. Цілі підприємства необхідно визначити залежно від стадій життєвого циклу підприємства, при цьому виділяють цілі розвитку, цілі стабілізації, збереження позицій. Крім того, цілі можуть бути кількісні та якісні.

Доцільно виділяти також економічні, соціальні й екологічні цілі. Ієрархію цілей представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Ієрархія цілей маркетингової діяльності

Вид цілей	Конкретні цілі для кожного виду
1. Цілі підприємства	1.1. Приріст темпів збуту. 1.2. Збільшення розмірів прибутку. 1.3. Забезпечення приросту чисельності покупців
2. Загальні цілі маркетингу	2.1. Приріст ринкової частки підприємства. 2.2. Збереження постійного контингенту покупців і залучення нових. 2.3. Збільшення в товарообороті частки товарів та більш високий рівень торговельної знижки
3. Цілі маркетингу на окремих ринках для конкретних товарів	Досягнення певного обсягу продажу конкретного товару на конкретному ринку
4. Цілі маркетингу за елементами комплексу маркетингу 4.1. Щодо товару	4.1.1. Розробка товару відповідно до вимог техніко-технологічної характеристики. 4.1.2. Забезпечення необхідного обсягу виробництва за мінімальною питомою собівартості. 4.1.3. Забезпечення конкурентоспроможності товару на ринку. 4.1.4. Модернізація товару
4.2. Щодо ціни	4.2.1. Встановлення високої ціни на новий товар для «зняття вершків». 4.2.2. Встановлення низької ціни для проникнення на ринок. 4.2.3. Встановлення такого рівня ціни, який дасть змогу отримати звичайну норму прибутку. 4.2.4. Швидке відшкодування витрат
4.3. Щодо розподілу і збуту	4.3.1. Впровадження прогресивних технологій складування і доставки товарів. 4.3.2. Використання нових форм і методів продажу товарів. 4.3.3. Застосування нових технологій. 4.3.4. Впровадження мерчандайзингу
4.4. Щодо просування	4.4.1. Тестування ринку. 4.4.2. Організація пробного продажу. 4.4.3. Використання нових методів стимулювання збуту. 4.4.4. Застосування реклами і різних методів публічності
4.5. Щодо персоналу	4.5.1. Навчання і підвищення кваліфікації персоналу. 4.5.2. Стимулювання персоналу. 4.5.3. Розставлення персоналу

Наступним етапом є розроблення корпоративної стратегії підприємства, а саме три напрямки стратегій підприємства: портфельні, конкурентні стратегії та стратегії зростання. Для вирішення цього завдання використовується такий інструментарій як матриці (БКГ, Мак-Кінзі, Ансоффа, М. Портера та ін.), що дозволяють проаналізувати:

1) результати дослідження напрямків діяльності підприємства на предмет їх подальшого зростання і збільшення прибутковості входять до складу її стратегічних одиниць;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- 2) види ділової активності з урахуванням внутрішніх і зовнішніх можливостей;
- 3) конкурентну ситуацію і ступінь конкурентних переваг як самого підприємства, так і його суперників на ринку.

Наступне коло проблем пов'язане з вибором найбільш перспективних цільових ринків. Відбір цільових ринків створює базу для розроблення комплексу маркетингу.

Комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) являє собою тактичний рівень маркетингу, а саме включає заходи щодо основних чотирьох видів маркетингової політики: товарної, цінової, збутової та комунікативної. Але на нашу думку, доцільно включати в комплекс маркетингу ще один елемент – партнери. Під яким розуміємо постачальників, посередників, покупців товару (маркетинг відносин) – механізми взаємодії між суб'єктами ринкових відносин (виробник – продавець, виробник – постачальник, продавець – покупець); розробка кадрової політики компанії (підбір і навчання персоналу, орієнтованого на клієнта і цілі фірми); формування потенційних клієнтів.

Блок 3. Організація та координація. При організації маркетингової діяльності слід виділити два рівні реалізації процесу маркетингу на підприємстві.

1. Корпоративний рівень, на якому визначається маркетингова (виробнича) орієнтація управління, формуються маркетингові складові корпоративної культури, реалізується внутрішньо корпоративний PR (public relations).

2. Функціональний (операційний) рівень, який передбачає деталізацію загальних планів, конкретизацію завдань, пов'язаних з комплексом маркетингу, визначення виконавців і методи втілення планів і стратегій у життя.

На основі вибраної стратегії та складених планів маркетингової діяльності обґрунтовується організаційна структура управління маркетингу.

Найбільш часто використовуються наступні форми організації роботи підрозділів маркетингу: функціональна, географічна, продуктова, ринкова та різноманітні їх комбінації. Крім названих стаціонарних форм побудови відділу маркетингу, можуть існувати і тимчасові форми. Вони створюються на період, необхідний для розв'язання певних актуальних маркетингових проблем, складаються з однієї чи кількох груп працівників різних підрозділів основної організації.

Порівняльний аналіз організаційних структур управління маркетингом на підприємствах (табл.4).

Однак такі форми організації відділів маркетингу на підприємствах є більш загальними і універсальними рекомендацій щодо їх побудови немає. З урахуванням важливості маркетингової діяльності для успішного господарювання підприємства необхідна адаптація його організаційних структур до змін у зовнішньому середовищі щодо орієнтованості на суб'єктів ринку, а саме: на споживачів і партнерів. Тому, важливою умовою ефективного управління маркетингом в реаліях жорсткої конкурентної боротьби є гнучкість обраної його оргструктури, що дозволяє швидко і своєчасно реагувати на різні зміни зовнішнього середовища.

Блок 4. Мотивації та стимулювання. Мотивація в маркетингу являє собою ту сукупність інтересів, потреб, мотивів та міркувань, якими споживач (клієнт, покупець) керується в ході прийняття рішення про вибір товару (послуги) і доцільності їх придбання. В основному при цьому факт придбання товару або послуги розглядається споживачем з позицій вигоди (мотив економно та ефективно витратити свої кошти), зниження ризику (потреба в почутті безпеки, впевненості), визнання (потреба в створенні і підтримці іміджу, підвищення престижу) і свободи (потреба в самостійності і незалежності). Але всі люди різні, і цінності у них також різні, це пояснює, чому покупці можуть приймати різні рішення, відштовхуючись від марки продукту, його споживчих властивостей та ін.

Таблиця 4

Порівняльний аналіз різних організаційних структур управління маркетингом на виробничих підприємствах

Вид структури	Переваги	Недоліки	Коли використовується
Функціональна	Простота управління. Спеціалізація у різних сферах підвищує професійну компетенцію. Чітко визначені завдання й об'єкти маркетингу	Ускладнення ієрархічної структури може послабити централізований контроль. Способи безпосереднього контакту можуть ігноруватися	Прості маркетингові операції. Один профілюючий товар/ринок
Товарна	Спеціалізація на товарі/групі товарів. Велика увага з боку управлінців до відповідності різних товарів ринковим умовам	Подвійна звітність. Додаткові управлінські ланки і затрати. Конфлікти. Занадто велика ринкова орієнтація	Широкий асортимент товарів реалізується однорідній групі споживачів
Ринкова	Краща організація у разі виходу на ринок. Можливість розробки комплексної програми виходу на ринок. Достатньо повне знання товару	Висока вартість утримання такої служби. Можливість конфлікту при неоднозначному вирішенні питань по одному і тому ж ринку різними службами.	У підприємстві широкий асортимент продукції, що випускається, і збут здійснюється на різних ринках.
Матрична	Поєднує переваги спеціалізації функціональної структури з цілісністю проектного управління. Висока адаптивність	Подвійне підпорядкування. Важко розділити обов'язки. Конфліктність цілей підрозділів. Дублювання функцій, що знижує ефективність діяльності	Різні продукти і різнорідні ринки

**джерело [складено на основі 1, 12,13, 14]*

Система мотивації та стимулювання в маркетингу слід розділити на три групи:

- 1) мотивація власного персоналу;
- 2) стимулювання посередників;
- 3) стимулювання споживача.

Під час планування заходів мотивації та стимулювання маркетингу підприємство повинно визначитися, на яку цільову аудиторію слід спрямовувати ці заходи. Саме тому впродовж першого етапу визначають: споживачів; торгових посередників; торговий персонал підприємства (табл. 5).

Сьогодні багато компаній впроваджують принципи роботи системи KPI, яка спрямована для підвищення мотивації працівника і його результативності.

KPI (Key Performance Indicators – ключові показники ефективності) – система показників, за допомогою якої роботодавці оцінюють своїх співробітників. Вона має багато спільного зі звичайним плановим підходом, але з однією значною відмінністю: показники роботи кожного окремого співробітника прив'язують до загальних KPI всієї компанії (таких,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

як прибуток або рентабельність). Мета системи – зробити так, щоб дії співробітників з різних служб не були суперечливими і не гальмували роботу фахівців з інших підрозділів. Кожен вносить вклад у загальну справу, працює на досягнення поставлених перед ним цілей і в результаті отримує бонуси за їх виконання [15].

Таблиця 5

Співвідношення цілей та очікуваних результатів мотивації та стимулювання у маркетингу

Цілі стимулювання цільової аудиторії	Очікуваний результат
Цілі стимулювання власного торгового персоналу	- збільшення обсягу збуту продукції; - стимулювання ефективної діяльності відділів збуту; - мотивація праці торгового персоналу підприємства; - сприяння підвищенню кваліфікації працівників, обміну досвідом між продавцями
Цілі стимулювання посередників	- збільшення обсягу збуту та замовлення великих партій товару; - залучення нових дистриб'юторів, торгових агентів до співпраці; - заохочення роздрібною торгівлі до розширення товарної номенклатури, формування товарних запасів, відведення кращих місць на полицях та більшого місця на вітринах магазинів, рекламування товару; - зниження часових коливань у надходженні замовлень та їхньої оплати посередниками; - заохочення обміну досвідом у реалізації певного товару.
Цілі стимулювання споживачів	- швидке збільшення обсягу продажу; - заохочення споживачів випробувати новий товар; - стимулювання купівель великих упаковок товару; - заохочення прихильників певної торгової марки та постійних покупців до повторних купівель; - зниження часових коливань попиту (сезонні, за днями тижня, протягом дня) тощо

Використання системи KPI на підприємстві є прикладним інструментом системи мотивації, що дозволяє спрямовувати бізнес на досягнення поставлених стратегічних цілей, підвищити продуктивність процесів і оцінити працю менеджерів за досягнутими результатами. Внаслідок посилення конкуренції сучасні підприємства повинні володіти певним набором якостей, без наявності яких істотних перспектив подальшого розвитку у них немає. Це ефективність – здатність перемагати в ціновій конкуренції, гнучкість – здатність швидко пристосовуватися до змін ринку, інноваційність – вироблені товари і послуги повинні бути технологічно «свіжими», орієнтованими на клієнта, і високоефективна система управління підприємством, що дозволяє високопродуктивно обробляти управлінську інформацію щодо прийняття бізнес-рішень.

Таким чином, впровадження цієї системи ключових показників ефективності дозволяє здійснювати управління з урахуванням особливостей ринку і підприємства, а використання KPI в системі оплати праці за результатами мотивує працівника виконувати свої функції з максимальною віддачею. Завдяки цій системі маркетолог вносить вклад у загальну справу, працює на досягнення поставлених перед ним цілей і в результаті отримує бонуси за їх виконання.

Блок 5. Контроль та аудит маркетингової діяльності. Система контролю маркетингової діяльності є останньою фазою системного маркетингового управління і

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

спрямована на врахування зворотних зв'язків у діяльності служби маркетингу й охоплює функції не тільки діагностики, а й аналізу. Контроль маркетингової діяльності є інструментом для оцінки виконання маркетингової концепції фірми в частині постановки та реалізації цілей, а також сприяє адаптації маркетингових політик фірми до ринку чинників навколишнього середовища. Результатом контролю маркетингової діяльності є коригування планів маркетингу і поведінки на ринку фірми в цілому. Тому вже на стадії планування маркетингу необхідно передбачати можливі заходи щодо контролю маркетингової діяльності фірми [14].

Таким чином контроль – це процес визначення, оцінки та інформування про ідентичність або про відхилення дійсних параметрів від заданих (планових). У маркетинговій діяльності він охоплює контроль досягнення цілі (цільової функції), виконання планів і програм, прогнозів і розвитку подій і використовується як для запобігання недолікам, так і для документування їх.

Результати контролю маркетингової діяльності полягають у визначенні еквівалентності маркетингових процесів або відхилень (виявлення недоліків чи їх відсутність, кваліфікація недоліків, їх кількісна оцінка), усуненні недоліків або їх мінімізації, прийнятті рішень щодо достовірності даних про потенційні можливості чи наслідки роботи, а також у досягненні позитивного ефекту з допомогою навчання кадрів.

Система контролю повинна бути простою і зрозумілою для всіх учасників здійснення процесу контролю. Кінцевим наслідком контролю є розробка корегуючого впливу на керовані фактори і рекомендацій по пристосуванню діяльності підприємств до неконтрольованих чинників.

Тобто контроль як функція маркетингового управління представляє собою послідовну аналітичну роботу, в наслідок якої адміністрація підприємства відмовляється від неефективних методів управління взагалі, а відшукує і розробляє дійсно маркетингові підходи, що відповідають вимогам виживання фірми, знаходячи засоби та інструменти впливу на контрольовані і адаптовані до неконтрольованих умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Потрібно сказати і про недопущення надмірного обсягу контрольних операцій, особливо при стабільній ситуації на ринку, при успішній діяльності підприємства, коли зайві контакти з контролерами і ревізорами можуть відвернути увагу виконавців від службових обов'язків. Тобто контроль заради контролю без достатніх на то підстав може привести до зворотного результату — до зниження ефективності маркетингового управління, особливо в середній і нижчій ланках ієрархічної системи управління.

Також треба відмітити, що організовуючи контроль маркетингової діяльності, необхідно завжди пам'ятати про наявні обмеження. Так, недопустимі деякі методи і засоби контролю. Наприклад, підглядання за споживачами чи службовцями, підслуховування тощо. Крім цього, необхідно дотримуватись права суб'єктів контролю на захист (захист деяких даних, особистих сфер життя), а також відповідних правових положень (інструкцій, договорів).

Зазвичай виділяють п'ять видів контролю: контроль річних планів, контроль прибутковості, контроль ефективності, стратегічний контроль, контроль при управлінні маркетингом по результатах. Коротка характеристика даних типів маркетингового контролю подана в табл. 6.

Таблиця 6

Види маркетингового контролю

Вид контролю	Відповідальність	Мета контролю	Зміст контролю
Контроль річних планів	Керівництво вищого і середнього рівня	Перевірка, чи було досягнуто запланованих результатів	Аналіз обсягів продажів, аналіз ринкової частки, аналіз відношення обсягів продажу до витрат, фінансовий аналіз, аналіз думок споживачів та інших учасників ринкової діяльності
Контроль прибутковості	Контролер маркетингової діяльності	Перевірка, де підприємство отримує і втрачає гроші	Визначення прибутковості в розрізі продуктів, територій, споживачів, торговельних каналів тощо
Контроль ефективності	Керівники лінійних та штабних служб. Контролер маркетингової діяльності	Оцінка і підвищення ефективності маркетингової діяльності	Аналіз ефективності роботи збутовиків, реклами, стимулювання торгівлі, розподілення
Стратегічний контроль	Вище керівництво, аудитори маркетингу	Перевірка, чи використовує підприємство свої можливості по відношенню до ринків, продуктів і каналів збуту	Аналіз ефективності маркетингової діяльності. Аудиторський контроль маркетингової діяльності.
Контроль при управлінні маркетингом по результатах	Керівництво вищого та середнього рівня	Контроль проміжних і остаточних результатів виконання маркетингового плану	Констатація і оцінка досягнутих результатів маркетингової діяльності і відповідні висновки

Для оцінювання ефективності маркетингової діяльності можна застосувати такі показники [11, С. 79-84]:

- рентабельність витрат на просування і збут, що характеризує ефективність збутових витрат;
- рентабельність маркетингових витрат, що являє собою співвідношення суми прибутку від реалізації продукції і загального обсягу витрат на маркетинг та ілюструє ефективність реалізованих підприємством маркетингових заходів;
- частка маркетингового персоналу в загальній чисельності персоналу підприємства;
- частка витрат на маркетинговий персонал, що являє собою питому вагу заробітної плати, яку отримують працівники маркетингового відділу, у загальному фонді заробітної плати підприємства.

Таким чином, контроль є однією з найважливіших функцій управління, яка покликана постійно давати інформацію про дієвий стан справ у виконанні тих чи інших рішень. За

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

допомогою контролю відкривається додаткові резерви маркетингової діяльності і вносяться необхідні корективи в її організацію і розробку планів розвитку системи збуту в цілому.

Отже, у даному розділі запропоновано розглядати маркетинговий менеджмент як управління всією діяльністю підприємства на принципах маркетингу, коли всі підрозділи планують і оцінюють свою діяльність з позицій саме маркетингу. На основі проаналізованих літературних джерел була запропонована система маркетингового менеджменту промислового підприємства. Науковою новизною системи є те, що управління маркетингом побудоване із 5 блоків (інформаційного, планування, організації та координації, мотивації та контролю), що забезпечують комплексне виконання маркетингових функцій. Розроблена система маркетингового менеджменту дозволяє дослідити інформаційну взаємодію у системі «споживач-підприємство-партнер», а також усередині самого об'єкта господарювання та в перспективі подальших досліджень більш детально вивчити інструменти мотивації в системі маркетингу, а також дослідити зворотні зв'язки між елементами даної системи.

Література:

1. Белявцев М. І. Маркетинговий менеджмент / М.І. Белявцев, В.Н. Воробйов. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
2. Бурцева Т.А. Управление маркетингом / Т.А. Бурцева, Т.А. Сизов, О.А. Цень: учебное пособие. – Изд. Экономистъ, 2005 – 271с.
3. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: підручник / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 1998. – 268.
4. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент. – К.: – КНЕУ, 2000. – 100 с.
5. Гордон Ян Х.. Маркетинг партнерских отношений. — СПб: Питер, 2001. — 384 с.
6. Данченко Л.А. Управление маркетингом / Л.А. Данченко, С.В. Ласковец // Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 104 с.
7. Данько Т.П. Управление маркетингом / Т.П. Данько // Учебник. — М.: Инфра-М, 2001. – 334 с
8. Диксон Питер Р. Управление маркетингом. – М. БИНОМИ, 1998. – 560с.
9. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. – СПб.: Питер, 2002. – 544с.
10. Эванс Дж.Р. Маркетинг / Дж.Р. Эванс, Б. Берман: пер. с англ. – М: Сирин, 2002. – 308 с
11. Костюк О.С. Оцінювання ефективності функціонування маркетингу на підприємстві / О.С. Костюк, Н.В. Тижай, Н.В. Фаск // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Серія «Логістика». – № 690. – Львів, 2010. – С. 79-84.
12. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: И-во «Питер Ком», 1999. – 896 с.
13. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-те вид., переробл. і доп. – СПб.: Питер, 2007. – 816 с.
14. Крикавський Є.В. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник / Є.В. Крикавський, І.О. Дейнега, О.В. Дейнега, І.Ф. Лорві: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 380 с. – (Серія Світ маркетингу та логістики». – Вип.8).
15. Сайт журналу «HR – портал» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru>.
16. Сайт Американської асоціації маркетинга [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ama.org/Pages/default.aspx>
17. Управлінський аналіз: навч. посібник / За заг. ред. д.е.н., професора З.В. Герасимчук // О.В. Бойко, Н.М. Василик, І.М. Вахович, С.Я. Войтович, Ю.В. Волинчук, З.В. Герасимчук, Н.В. Герасимьяк, О.В. Драченко, В.Л. Загоруйко, Л.Л. Ковальська, О.В. Ковальчук, О.В. Кошій, І.В. Кривов'язюк, Н.С. Куцай, І.Ф. Лорві, О.М. Лютак, В.О. Морохова, І.В. Олександренко, Н.С. Різник, Н.Т. Рудь, Л.В. Савош, Л.В. Стрижеус, А.О. Тендюк. - Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2013. – 1002 с.
18. Шаповалов В.А. Управление маркетингом / В.А. Шаповалова: учебное пособие. – Шахты: Издательство ЮРГУЭС, 2008. — 181 с.

Стратегічний менеджмент в сучасних умовах функціонування підприємства

В.О. Морохова, Н.М. Василик

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Діючи в умовах нестабільного середовища, підприємства можуть досягти успіху тільки тоді, коли їм вдасться передбачати зміни і відповідно вживати запобіжні адаптивні

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

заходи щодо них. Забезпечення стабільної ефективної діяльності підприємств у довготривалому періоді в умовах постійного ускладнення і нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування, висуває на перший план вимогу пошуку нових підходів до управління вітчизняним підприємством як суб'єктом господарювання. На сьогодні у світовій практиці таким підходом є стратегічний менеджмент – управлінський процес створення та підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, його потенціалом і можливостями у зовнішньому середовищі.

Значимість стратегічного менеджменту для розвитку підприємства сьогодні не ставиться під сумнів – успішні компанії своїм прикладом довели ефективність слідування розробленим стратегіям.

Стратегічний менеджмент, започаткований приблизно з 70-х років в американській економіці, поширився пізніше в інших країнах. Його вважають найсучаснішою модифікацією стратегічного корпоративного планування.

Основна відмінність між ними полягає в тому, що стратегічне планування сфокусоване на прийнятті оптимальних стратегічних рішень, тоді як стратегічне управління зорієнтоване на досягнення певних результатів: нових ринків, нових товарів і нових технологій. І. Ансофф, один з визнаних авторитетів у цій галузі знань, перефразовуючи П. Друкера, сказав: «Стратегічне планування – правління планами, а стратегічний менеджмент – управління результатами» [1].

За всю історію еволюції стратегічного управління склалася його парадигма, викладена у фундаментальних поняттях, цінностях, переконаннях та технічних прийомах, які виступають як наукова діяльність, результати якої наведені в публікаціях, починаючи від І. Ансоффа і закінчуючи сучасними зарубіжними і вітчизняними науковцями. Власне І. Ансофф заклав підвалини теорії стратегічних перетворень підприємства. Він зазначав: «Стратегічне планування має застосовуватись в комплексі з плануванням можливостей керівництва та управлінням загальним процесом стратегічних змін». В сукупності ці три тісно пов'язаних між собою процеси називаються стратегічним менеджментом [1]. На важливість динамічного аспекту у процесі стратегічного управління звертали увагу А.А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд [14], зазначаючи, що для досягнення успіху організації необхідний творчий підхід, готовність до ризику, інтуїтивне розуміння споживчих переваг, швидке реагування на нові розробки і нестандартні рішення.

Загалом існує велика кількість підходів вчених до трактування поняття стратегічний менеджмент. В таблиці 1 представлено перелік основних підходів як зарубіжних та і вітчизняних вчених.

Питання, пов'язані із забезпеченням стратегічного управління на підприємстві були, є і залишатимуться предметом досліджень науковців, оскільки змінюється середовище підприємства, змінюються відносини всередині організації та організаційні цінності. Відтак зміни, які відбуваються в оточенні організації, вимагають перегляду ключових положень, які висували представники науки управління у сфері стратегічної діяльності.

В сучасних умовах розрізняють два напрями розвитку стратегічного управління. Перший з них є логічним продовженням стратегічного планування і охоплює підсистему аналізу й планування стратегії та підсистему реалізації стратегії. Практично це управління стратегічними можливостями організації, тому його вважають регулярним стратегічним управлінням. Цей вид часто застосовують на практиці та методично він досить повно розроблений. Другий напрям називають стратегічним управлінням у реальному масштабі часу, тому що воно забезпечує вирішення стратегічних завдань, які несподівано виникають.

Цей вид розвивається в тих галузях, де зміни в зовнішньому середовищі відбуваються часто і здебільшого є непередбачуваними, що вимагає негайної адекватної реакції. У підприємства не залишається часу на перегляд стратегії, тому одночасно з реалізацією стратегії слід вирішувати нові стратегічні завдання.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Отже, напрошується закономірний висновок: якщо поява стратегічного менеджменту є наслідком еволюційного розвитку управління (бюджетне планування – довгострокове планування – стратегічне планування – стратегічний менеджмент) в зарубіжних корпораціях шляхом відбору і доповнення системи позитивними елементами та відмови від негативних, та якщо вони його активно використовують в сучасних умовах, то цю систему слід апробувати і вітчизняним підприємствам.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття стратегічний менеджмент

Автори	Сутність поняття
І. Ансофф	Стратегічний менеджмент – це процес планування, який має на меті підготовку та реалізацію стратегічних рішень.
Д. Шендел, К.Хаттен	Стратегічне управління – це процес визначення і встановлення зв'язку організації (фірми) з її оточенням, що полягає в реалізації вибраних цілей і в намаганнях досягти бажаного стану взаємовідносин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє ефективно і результативно діяти організації і підрозділам.
Дж. Хіттенсон	Стратегічне управління – це процес управління з метою здійснення місії організації з допомогою управління взаємодією фірми з її оточенням.
Дж. Піно, Р. Робертсон	Стратегічне управління – це набір рішень і дій по формуванню стратегії, розроблених для досягнення мети діяльності фірми.
А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд	Стратегічний менеджмент – це процес, за допомогою якого менеджери встановлюють довгострокове спрямування підприємства, розробляють стратегії для досягнення цілей з урахуванням зовнішніх і внутрішніх обставин, і зобов'язуються виконати вибрані плани дій.
П. Друкер	Стратегічний менеджмент – це управління, спрямоване на досягнення результатів за допомогою застосування широкого спектра інструментів стосовно кожного з елементів виробничо-управлінської системи фірми.
Г.І. Кіндрацька	Стратегічний менеджмент – це особливий спосіб мислення й управління, що забезпечує єдність цілей, потенціалу конкретного підприємства і можливостей, які існують у зовнішньому середовищі. Поява стратегічного менеджменту зумовлена об'єктивними причинами, передусім ускладненням умов виробництва і реалізації продукції, та є результатом еволюційного розвитку підходів до управління організацією
Б.М. Мізюк	Стратегічне управління – це такий вид управління організацією, підприємством, фірмою тощо, який базується на людському потенціалі як основі організації, орієнтує виробничу діяльність на запити ринку, здійснює гнучке реагування і своєчасні зміни в організації, що відповідають змінам навколишнього оточення і дозволяють отримати конкурентні переваги, що в сукупності допомагає організації вижити і досягти своєї мети в довготерміновій перспективі.
О.С. Віханський	Стратегічне управління – це управління підприємством, що спирається на людський потенціал як на основу підприємства, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни на підприємстві, які відповідають викликові з боку оточення і дозволяють створювати конкурентні переваги, що в сукупності дає змогу підприємству вижити в довготривалій перспективі, досягаючи при цьому своєї цілі, мети.

продовження таблиці 1

З.Є. Шершньова	Стратегічне управління – це багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією (включаючи її окремі частини) та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей.
К.І. Радченко	Стратегічне управління – це багатоплановий управлінський процес, який дозволяє розробляти та впроваджувати ефективні стратегії для досягнення довгострокових цілей підприємства.

Однак сьогодні не кожне українське підприємство зорієнтоване на запровадження системи стратегічного управління і прийняття стратегічних рішень.

Як свідчать дослідження, незважаючи на усвідомлення можливості застосування системи стратегічного менеджменту, існує певне упереджене ставлення щодо цього у багатьох вітчизняних керівників. Показово, що противниками виявляються керівники, які мають багатий досвід роботи в умовах адміністративно-командної економіки, ототожнюючи його з системою довгострокового планування.

Не вдаючись до визначення істотних відмінностей цих систем, вони сприймають стратегічний менеджмент тільки як данину моді, коли замість звичного довгострокового плану слід сформувати стратегічний, що, на їх думку, є не більш ніж даремне витрачання коштів у сучасних нестабільних умовах. Однак основна відмінність полягає в тому, що «стратегія – це не функція часу, а функція напрямку».

Водночас агресивними противниками впровадження системи стратегічного менеджменту виступають і деякі керівники, становлення яких відбувалося в умовах перехідної економіки, і які мають дещо спотворене уявлення про цивілізований ринок. На їхню думку, говорити про розроблення певної стратегії підприємства взагалі недоцільно, оскільки головною метою діяльності вони вважають отримання прибутку в найпримітивнішому розумінні – сьогодні і будь-якими засобами [5].

Також, варто виділити і третій доволі сучасний напрямок опору впровадження і розвитку стратегічного управління на підприємствах. Так, у зв'язку із кризовими ситуаціями в нашій державі і світі загалом, починаючи із 2008 року, багато топ-менеджерів в нашій країні дозволяють собі офіційно заявляти про те, що в поточній ситуації неможливо мати стратегію, тому що ніхто не може передбачити розвиток подій «У мене недостатньо сміливості пережити власну помилку, якщо я її зроблю при визначенні стратегії» [3].

Так, дійсно, стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з підвищенням вартості акцій чи з завоюванням нових ринків, скільки з загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тому йдеться, у першу чергу, про антикризове управління в умовах відсутності раціональної структури і нестабільності економіки.

Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного менеджменту з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання.

Доцільність формування стратегії та запровадження стратегічного управління у практику вітчизняних підприємств обумовлюється тим, що [12]:

- стратегія, відображаючи систему цінностей, погляди вищого керівництва підприємства, його бачення майбутнього, допомагатиме зорієнтувати персонал у потрібному напрямку;

- раціональна структура економіки є такою системою виробництва та його обслуговування за якої формується необхідна кооперація виробництва;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- сформована стратегія виступатиме інструментом координації, який буде забезпечувати узгодження цілей.

І, як показує зарубіжний, зокрема американський, досвід, більшість успішних підприємств регулярно розробляють стратегію свого розвитку. А основним завданням такого управління на цих підприємствах є забезпечення досягнення прибутку не тільки сьогодні, але й постійно в довготривалій перспективі. При цьому, стратегічна проблематика вітчизняних підприємств повинна пов'язуватися не стільки з нарощуванням прибутків на основі завоювання нових ринків, скільки з антикризовим керуванням в умовах нестабільності економіки. Тому при постановці стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах необхідно [12]:

1) по-перше, переконатися, що реально перша особа підприємства дійсно прагне і готова займатися стратегічним управлінням;

2) по-друге, створити відділ (департамент, управління тощо) стратегічного розвитку на підприємстві, перед яким повинні ставитися завдання зведення усіх стратегічних напрацювань у задані певним форматом проекти рішень і становлення й удосконалення усіх конкретних робіт зі стратегічного менеджменту, тобто здійснення спеціалізованої циклічної діяльності з розробки, реалізації і розвитку стратегії підприємства.

3) по-третє, дотримуватися певних принципів розроблення ефективних стратегій, таких як:

- плануючи та впроваджуючи стратегії, дійте так, щоб поліпшити конкурентну позицію підприємства на тривалий час;

- усвідомте, що чітка і послідовна конкурентна стратегія забезпечує підприємству гарну репутацію та визнання в галузі;

- часта зміна стратегій, спрямована на використання наявних можливостей, дасть лише незначні результати;

- намагайтеся уникати стратегій, які є компромісом між нижчими витратами та масштабнішою диференціацією, між більш та менш значною ринковою привабливістю;

- об'єктивно оцінюйте конкурентів та їх дії, та інші.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічний менеджмент, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі, зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує імовірність досягнення ними поставленої мети.

Тому розвиток системи стратегічного менеджменту в Україні і є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних так і стратегічних проблем (бо стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься). В основу цього процесу необхідно покласти наявний іноземний досвід в сфері стратегічного менеджменту і забезпечити творче перенесення його, з урахуванням специфічних умов розвитку економіки України, на вітчизняні підприємства щоб допомогти їм у становленні необхідних виробництв і зростанні їх ефективності [12].

Поширення на вітчизняних підприємствах ідей та прийомів стратегічного управління, в основному, стосується змін у організаційній структурі управління і у значно меншому ступені торкається змісту діяльності керівників. Вивчення робіт різних авторів та узагальнення досвіду діяльності вітчизняних виробників дозволяє визначити основні причини ускладненого та уповільненого переходу підприємствами України до системи стратегічного управління [2]:

1. Проблеми інформаційного забезпечення функцій управління. Стратегічне управління базується на основі збирання та аналізу різноманітної інформації як про

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підприємство, так і про його зовнішнє оточення. Керівники українських підприємств зазначають, що вони не мають достатньої інформації про стан ринку. До того ж бракує не тільки інформації, але й технічних засобів її обробки.

2. Незадовільний стан сучасного господарського механізму як системи принципів, методів, стимулів. Відсутні макроекономічні та галузеві орієнтири. Різні автори до найбільш поширених інструментів промислової політики розвинутих країн відносять пряме державне датування окремих видів продукції та наукових розробок; державні закупівлі і замовлення; активне застосування антидемпінгового та антимонопольного законодавства; надання доступу до кредитних коштів на виняткових умовах за рахунок бюджету; активну роботу на зовнішньополітичній арені з метою розширення міжнародних економічних зв'язків; викуп державою ключових підприємств певної галузі. Україною ж як інструменти промислової політики активно застосовуються податкові та митні пільги. Проте, саме зниження податкового тиску на підприємництво повинно стати не інструментом, що застосовується до окремих підприємств, а умовою розвитку виробництва та наповнення бюджету, способом виведення підприємств у легальний сектор.

3. Моральний та фізичний знос обладнання, недосконалість технологій, а також брак та висока вартість кредитних ресурсів стримують розвиток та оновлення засобів виробництва.

Як наслідок, значна частка виробників виявилась неспроможною до конкуренції на внутрішньому, а тим більше на зовнішньому ринках, що призвело до зростання кількості збиткових підприємств. Це, у свою чергу, призвело до різкого скорочення інвестицій у виробничий капітал як власних, так і залучених коштів.

4. Нестабільна правова база, нестійка система оподаткування підприємницької діяльності, неповна відповідність системи законодавчого забезпечення іноземних інвестицій міжнародним правовим стандартам.

5. Соціальні, культурні, психологічні фактори, пов'язані з веденням бізнесу та керівництвом ним. Населення України в значній мірі втратило навички до підприємницької діяльності, самостійного прийняття рішень в умовах ринкової економіки; поведінка найманих працівників характеризується низькою відповідальністю за комерційний успіх продукції підприємства та очікуванням постійної опіки з боку адміністрації та держави.

Для керівників більшості підприємств характерним є підхід, при якому організація діяльності базується на кількох ключових фігурах, без особистого втручання яких усі процеси на підприємстві уповільнюються, або взагалі зупиняються. Це призводить до практично повної залежності комерційного успіху підприємства від цих особистостей. При цьому такі керівники практично весь час проводять у процесі, а не над ним, тобто не займаються розробкою стратегічних рішень.

Аналіз результатів соціологічних досліджень доводить, що вітчизняні підприємці при прийнятті ділових рішень частіше спираються на особисту симпатію, ніж на прогнозний розрахунок. Це вимагає від керівників та власників певних якостей, що дозволять за таких умов забезпечити комерційний успіх їх підприємства.

Зазначені фактори вплинули на стратегічну поведінку підприємців, ускладнили розробку та реалізацію довгострокових планів, примусили керівників орієнтуватись на досягнення короткострокових цілей.

Можна дійти висновку, що стратегічне управління в Україні знаходиться на стадії становлення. Воно ще не увійшло у широку практику вітчизняних керівників, але вже є підприємства, на яких цілеспрямовано зайнялись створенням системи стратегічного управління. Саме ті керівники, що у сучасних умовах втілюють на українських підприємствах ідеї стратегічного управління, можуть розраховувати на одержання усталених конкурентних переваг [2].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

У той же час, як вважає С.М. Тараненко [13] крім суб'єктивного небажання стратегічно мислити і нерозуміння необхідності стратегічного підходу до управління бізнесом з боку керівників вітчизняних підприємств, існує низка об'єктивних причин, що обумовлюють той факт, що вітчизняними підприємствами формування стратегії діяльності та розвитку бізнесу практично не здійснюється.

Так, зокрема, безпосередньо робота з вироблення стратегії підприємства, як концептуального сценарію дострокової поведінки в зовнішньому ринковому оточенні, передбачає обґрунтування і розроблення інвестиційних проектів та відповідних бізнес-планів, аналіз і розроблення можливостей випуску нових продуктів, можливостей випуску нових цінних паперів, оцінку ризиків і розроблення системи управління портфелями цінних паперів. А для цього потрібні, з одного боку, знання експертів-аналітиків з питань макроекономіки, міжнародного, фінансового, податкового, вексельного, патентного права, проведення досконалого бухгалтерського обліку та аналізу, аудиту, менеджменту та маркетингу тощо. А з іншого боку, необхідна відповідна фінансова спроможність підприємств оплатити виконану роботу групи таких аналітиків-консультантів. Отже, обмежені фінансові можливості переважної більшості українських підприємств і брак фахівців необхідного рівня об'єктивно обумовлюють обмеженість такого виду управлінської діяльності на підприємствах, а також їх економічного консультування в питаннях вироблення своєї стратегії розвитку.

Вивчення практики впровадження стратегічних підходів зарубіжними та вітчизняними підприємствами дало можливість провести їх порівняння та встановити існуючі відмінності (таблиця 2) [4].

Представлені дослідження теоретичних та практичних аспектів застосування підходів стратегічного менеджменту на зарубіжних підприємствах дає можливість сформулювати основні завдання для реального впровадження стратегічних підходів у діяльність вітчизняних підприємств) [4]:

- забезпечення критичного мислення з питань розробки стратегії підприємства та оцінки реального стану речей на підприємстві;
- удосконалення системи управління з урахуванням передового досвіду та досягнень науки;
- запровадження системи постійного моніторингу факторів, які визначають зміст стратегій підприємства;
- розробка стратегій розвитку вітчизняних підприємств, які були б спрямовані як на вирішення системних проблем, так і на забезпечення їх розвитку;
- створення конкурентних умов для роботи персоналу;
- підвищення рівня кваліфікованості керівництва, яке відповідає за розробку стратегічних рішень.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика застосування принципів стратегічного менеджменту зарубіжними та вітчизняними підприємствами [4]

Критерій	Зарубіжні підприємства	Вітчизняні підприємства
Формулювання стратегій	Є звичайною практикою	Розробляється переважно у вигляді місії та далеко не на всіх підприємствах
Зміст стратегій	Стратегії спрямовані в майбутнє	У стратегії відображаються шляхи вирішення проблем

продовження таблиці 2

Розробка стратегії	Комплексний процес, який має втілення у стратегічних документах	Носить формальний характер і передбачає формулювання загальних напрямів розвитку без конкретизації показників
Часовий горизонт управлінських рішень	Носять довгостроковий характер	Мають середньострокові горизонти реалізації
Стратегічний набір	Перелік стратегій постійно розширюється та ускладнюється відповідно до функціональних сфер, брендів, ринків збуту	Розробляється загальна стратегія, яка містить декілька узагальнених показників
Розробка принципів управління	Розробляються базові керівні принципи, які й формують філософію підприємства	Зберігаються адміністративні принципи управління

Отже, стратегічний менеджмент сьогодні – це не лише процес розробки стратегії підприємства, це філософія функціонування всіх підсистем підприємства у відповідності до викликів суспільства та ризиками, які постійно виникають.

Мета стратегічного менеджменту полягає в побудові такої динамічної системи управління, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегії, розробку і виконання системи планів, удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для підвищення його конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі [15]:

Отже, цілісна чітко структурована система управління на промисловому підприємстві, що об'єднує всі господарські процеси в єдиний налагоджений керований механізм, здатна запобігти проникненню кризових явищ у функціонування й розвиток суб'єктів господарювання і не допустити розповсюдження їхніх негативних наслідків.

Загалом, система стратегічного управління дає змогу досягти таких основних результатів [8]:

1. Створити системний потенціал для досягнення цілей підприємства. Цей потенціал складається з фінансових, сировинних і людських ресурсів, що використовує підприємство; виробленої продукції (послуг); сформованого позитивного іміджу підприємства.

2. Сформувати структуру та провести внутрішні зміни на підприємстві, що забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію.

Проблема запровадження системи стратегічного менеджменту на вітчизняних підприємствах полягає також і в тому, що єдиного стандартного рецепту організації оптимального управління підприємством у довгостроковому періоді не існує і тому треба постійно обирати той тип менеджменту, який є найбільш адекватним і певному типу підприємств, і певному виду проблем. Тобто до запровадження на підприємстві стратегічного менеджменту треба підходити творчо і в індивідуальному порядку.

Проте, все ж варто виділити концептуальні основи формування системи стратегічного менеджменту на підприємстві (рис. 1).

Отже, загалом, система стратегічного менеджменту на підприємстві є відкритою системою і являє собою сукупність елементів і підсистем, які на основі ефективної взаємодії забезпечують реалізацію процесу стратегічного управління на підприємстві.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

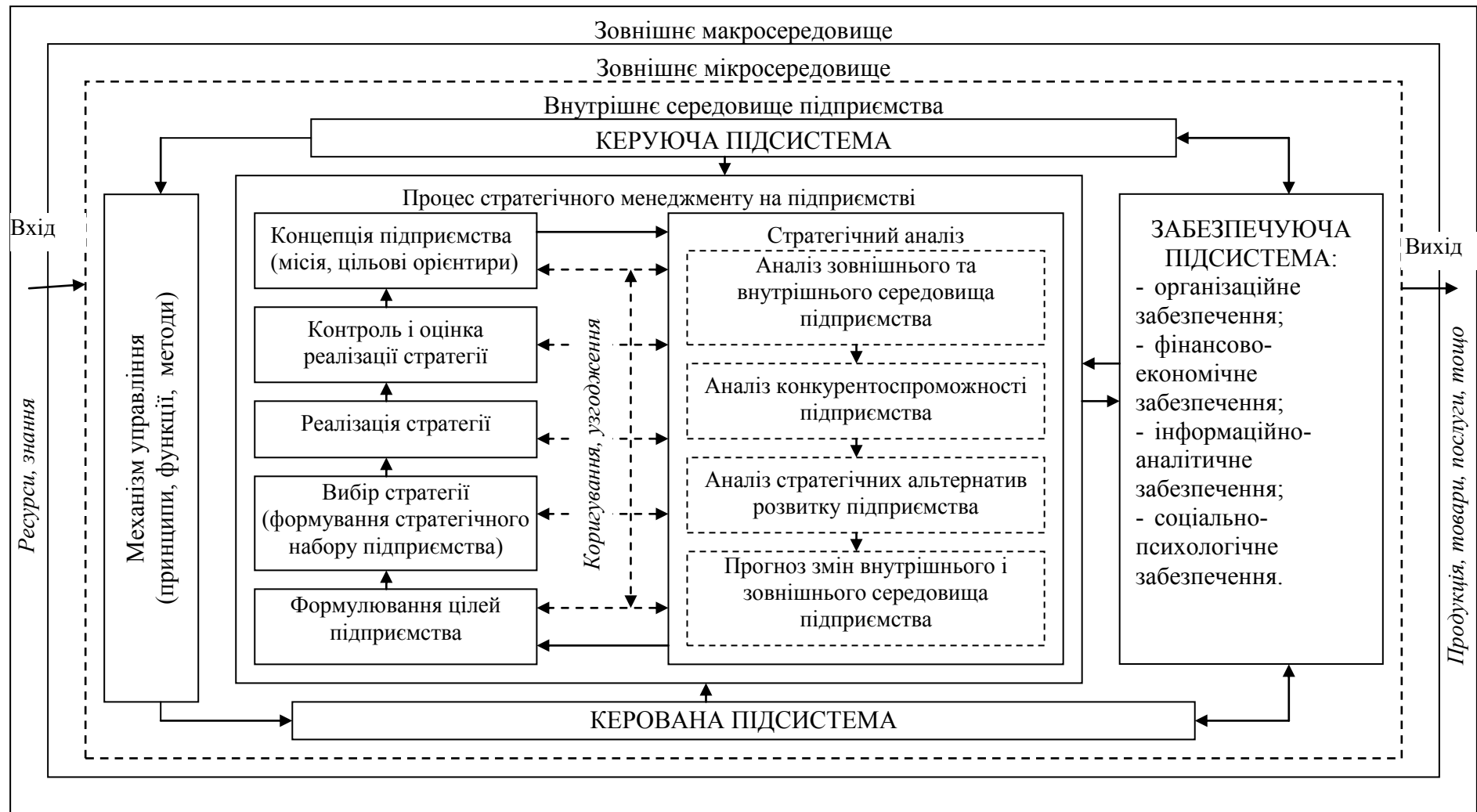


**Рис. 1. Система стратегічного менеджменту на підприємстві
(сформовано авторами)**

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Система стратегічного менеджменту на підприємстві має містити такі підсистеми: керуючу, керовану та забезпечуючу підсистеми. При цьому, внутрішньосистемні процеси відбуваються на основі впливу керуючої підсистеми на керовану шляхом реалізації відповідного механізму управління та з допомогою ефективно сформованої забезпечуючої підсистеми, з метою ефективного проведення процесу стратегічного менеджменту.

Формування такої системи управління, що має вирішувати стратегічні завдання, повинно здійснюватися за певними принципами, що забезпечують задовільний рівень управлінського впливу на фінансово-господарські відносини, процеси, окремі операції та дозволяють вчасно досягти цілей розвитку.

Відповідно до правил формування відкритої системи, стратегічний менеджмент будується на принципах системності, динамічності, наукової обґрунтованості, єдності цілей, гнучкості, безперервності, ефективності, результативності.

Система стратегічного менеджменту на підприємстві повинна базуватись в першу чергу на загальних функціях управління: плануванні, організації, мотивації і контролі. При цьому, реалізація вище зазначених функцій буде здійснюватись через систему відповідних організаційних, адміністративних, економічних і соціально-психологічних методів управління.

Керуюча підсистема включає в себе весь адміністративно-управлінський апарат підприємства, який визначає місію та цільові орієнтири підприємства, координує процес стратегічного менеджменту, визначає стратегію підприємства та здійснює стратегічний контроль. Керована підсистема – це різні функціональні підрозділи і працівники підприємства, які проводять стратегічний аналіз, реалізують стратегію, а також зайняті забезпеченням трансформаційних процесів в системі. При цьому суб'єктом управління можуть бути як керівники підприємства так і працівники підприємства, які беруть участь і обговоренні і опрацюванні стратегії. Об'єктом управління виступає процес стратегічного менеджменту на підприємстві.

Забезпечуюча підсистема формується із організаційної, фінансово-економічної, інформаційно-аналітичної та соціально-психологічної складових. Головним завданням даної підсистеми є своєчасне і оптимальне забезпечення протікання процесу стратегічного менеджменту всіма необхідними ресурсами і засобами.

Щодо процесу стратегічного менеджменту, то він класично охоплює дві системи: розроблення стратегії та впровадження стратегії. Разом з тим, сьогодні існує ціла низка підходів вчених щодо більш детального виділення тих чи інших етапів стратегічного менеджменту (таблиці 3).

Таблиця 3

Підходи до визначення етапів стратегічного менеджменту

Автори	Етапи стратегічного менеджменту
І. Ансофф	В основу моделі стратегічного управління покладає рішення, які доцільно приймати при формуванні стратегії: оцінка потенціалу організації; оцінка зовнішніх можливостей та загроз; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації; вибір конкурентної стратегії; формування компонент стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів.
А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд	Розглядають п'ять взаємозалежних завдань: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану і/або методів його реалізації.

продовження таблиці 3

М. Мескон	Процесна модель стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії організації; формулювання цілей; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; контролю реалізації стратегічного плану; оцінки результатів виконання стратегії.
О. Віханський	Пропонує розглядати модель стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання.
С. Попов	Основними компонентами стратегічного управління, є: аналіз зовнішнього середовища організації; внутрішня діагностика (оцінка сильних і слабких сторін) організації; визначення місії і цілей організації; розробка, оцінка і вибір альтернативних стратегій за конкретними підсистемами організації; розробка і розгорнуте визначення корпоративної стратегії як програми конкретних дій; реалізація стратегії; оцінка результатів і зворотний зв'язок.
З. Шершньова, С. Оборська	Модель стратегічного управління включає такі етапи: концепція (організації, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування забезпечуючих підсистем (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль.
М. Мізюк	Модель стратегічного процесу включає такі кроки: місія корпорації, цілі корпорації, аналіз зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища, визначення стратегічних альтернатив, вибір стратегії, реалізація стратегії, управління і плануванні, реалізація і контроль виконання стратегічного плану, оцінка стратегії.
Г.І. Кіндрацька	Процес стратегічного менеджменту складається з таких стадій: визначення місії та цілей організації, діагностика середовища, вибір стратегії, реалізація стратегії і контроль за її реалізацією.
К.І. Радченко	Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів: аналіз середовища, визначення місії і стратегічних цілей, вибір стратегії, виконання стратегії, оцінка і контроль виконання стратегії.
А.О. Касич	Процес стратегічного управління на сучасному підприємстві включає: планування процесу розробки стратегії підприємства; стратегічний аналіз, розробка набору базових стратегій; узгодження змісту окремих стратегій та їх коригування відповідно до особливостей діяльності підприємства; імплементація стратегії; контроль за реалізацією стратегії.

Проаналізувавши вище подані підходи вчених, ми вважаємо, що процес стратегічного менеджменту на підприємстві повинен проходити у такі етапи: визначення концепції

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підприємства (місії, стратегічних орієнтирів); здійснення стратегічного аналізу, який в свою чергу включає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, аналіз його конкурентоспроможності, аналіз стратегічних альтернатив розвитку та здійснення прогнозу змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства; формування цілей підприємства; вибір стратегії (формування стратегічного набору); реалізація стратегії; контроль і оцінка реалізації стратегії. При цьому, ключовим моментом ефективної реалізації процесу стратегічного менеджменту, в сучасних нестабільних умовах функціонування підприємства, є постійне здійснення коригуючих і узгоджуючих дій між всіма етапами процесу.

Отже, визначення концепції підприємства є першим етапом замкнутого циклічного процесу стратегічного менеджменту на підприємстві і передбачає формулювання місії підприємства, яка виражає зміст його існування і призначення, а також визначення цільових орієнтирів розвитку підприємства.

Наступним важливим і обов'язковим етапом процесу стратегічного менеджменту має бути проведення стратегічного аналізу. Адже, концепція стратегічного управління передбачає, що кожне важливе рішення має прийматись на основі ґрунтовного стратегічного аналізу. Стратегічний аналіз, на основі використання відповідних інструментів, дозволяє досліджувати фактори і можливості, які підприємство може використати для розробки ефективної та адекватної ринковим умовам стратегії.

Існують різні підходи до визначення етапів стратегічного аналізу (таблиця 4).

Таблиця 4

Підходи до визначення етапів стратегічного аналізу [10]

Автори	Етапи стратегічного аналізу
Аакер Д.А.	1. Аналіз зовнішнього по відношенню до підприємства середовища; 2. Виділення можливостей та загроз, можливих тенденцій і стратегічно важливих невизначеностей за результатами зовнішнього аналізу; 3. Аналіз внутрішньої ситуації; 4. Виділення сильних і слабких сторін, проблемних моментів, можливих обмежень та невизначеностей за результатами внутрішнього аналізу; 5. Визначення переліку стратегічних альтернатив та вибір серед них оптимальної.
Баранчєєв В.П.	1. Аналіз для встановлення місії та цілей; 2. Аналіз внутрішнього середовища на основі оцінки стратегічного потенціалу; 3. Аналіз умов (клімату) у зовнішньому середовищі; 4. Стратегічне позиціонування.
Володькіна М.В.	1. Аналіз майбутнього на основі інформації про можливі зміни у тенденціях, загрозах та можливостях; 2. Аналіз власної позиції підприємства та можливості його покращення; 3. Вибір стратегії відповідно до пріоритетів; 4. Аналіз наявних видів діяльності та можливостей і виявлення нових та перспективних видів; 5. Постановка тактичних та стратегічних завдань.
Горіна Т.Ю.	1. Управлінська діагностика внутрішнього середовища; 2. Аналіз загального зовнішнього середовища; 3. Конкурентний галузевий аналіз; 4. Позиціонування підприємства; 5. Портфельний аналіз.
Кириченко О.С.	1. Діагностика стану організації за поточний період; 2. Формування стратегічного бачення діяльності; 3. Визначення місії та стратегічних цілей; 4. Розгляд і оцінка варіантів альтернативних стратегій; 5. Аналіз обраної стратегії; 6. Остаточне прийняття та реалізація стратегії; 7. Оцінка наслідків реалізації стратегії і можливих необхідних змін у стратегічному плані.
Ковальчук М.І.	1. Вивчення явищ та процесів, пов'язаних із господарською діяльністю; 2. Аналіз стану господарських справ підприємства; 3. Визначення переліку та вибір одного із варіантів господарських процесів.

продовження таблиці 4

Левик І.С.	1. Аналіз стратегічних цілей (місії, проблем, тощо), пов'язаних із стратегічним розвитком підприємства; 2. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства та його зовнішнього середовища; 3. Аналіз стратегічних альтернатив та виявлення оптимальнішого із них; 4. Аналіз реалізації стратегічного управлінського рішення (за етапами його виконання); 5. Доповнення бази даних стратегічного аналізу ефективними апробованими управлінськими рішеннями.
Мізюк Б.М.	1. Формування цілей і завдань аналізу; 2. Збір інформації і оцінювання ситуації; 3. Встановлення причинно-наслідкових взаємодій факторів і визначення загроз та можливостей
Парасій-Вергуненко І.М.	1. Аналіз фінансового стану, позиції на ринку та їх динаміки; 2. Аналіз розриву між фактичним станом та встановленими стратегічними цілями; 3. Оцінювання ресурсного потенціалу й аналіз його достатності для досягнення встановлених цілей; 4. Прогнозування подій, які можуть відбутись у макро- та мікросередовищі та позитивно чи негативно вплинути на діяльність установи; 5. Визначення причин доцільності заходів, які заплановані та встановлення оптимальних методів і шляхів досягнення стратегічних цілей; 6. Аналіз на ризикованість та прибутковість всіх процесів і ресурсів з метою їх оптимізації; 7. Встановлення відхилень отриманих фактичних даних від цілей та встановлення їх причин із використанням факторного аналізу.
Пастухова В.В.	1. Встановлення проблем стратегічно важливих для підприємства; 2. Діагностика стану підприємства із оцінкою його стратегічного потенціалу; 3. Вивчення зовнішнього середовища на предмет привабливості у розрізі сегментів діяльності; 4. Визначення позиції підприємства у стратегічних господарських зонах.
Райковська І.Т.	1. Аналіз майнового та фінансового потенціалу суб'єкта господарювання; 2. Визначення ринкової позиції суб'єкта господарювання (опис ринкової ситуації, виявлення тенденцій ринку, визначення напрямів і особливостей розвитку підприємства); 3. Аналітична оцінка та діагностика стратегічної позиції суб'єкта господарювання (аналіз внутрішнього середовища, аналіз зовнішнього середовища, аналіз середовища в цілому); 4. Використання результатів стратегічного аналізу для розробки та обґрунтування стратегії розвитку суб'єкта господарювання.
Редченко К.І.	1. Аналіз ідеї; 2. Аналіз можливостей; 3. Аналіз виконання; 4. Аналіз модернізації; 5. Аналіз досвіду.
Саєнко М.Г.	1. Аналіз можливостей підприємства та його стратегічних цілей на предмет їх відповідності між собою і встановлення розриву між ними; 2. Визначення альтернативних варіантів можливого розвитку у майбутньому.
Уткін Е.А.	1. Порівняння обраних цілей та реальних можливостей, які визначені середовищем функціонування підприємства та аналіз розриву між ними; 2. Визначення переліку стратегічних альтернатив щодо майбутнього стану та розвитку підприємства.

Проаналізувавши вище представлені підходи, можна відмітити, що спільним є те, що більшість науковців акцентують увагу на важливості етапів аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, проте різняться думки щодо виділення першого та заключного етапів стратегічного аналізу.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Загалом, стратегічний аналіз – це процес безперервного комплексного дослідження впливу чинників зовнішнього оточення і факторів внутрішнього середовища на поточну конкурентну позицію підприємства на ринку та виявлення умов і можливостей його подальшого успішного функціонування в умовах ринкового господарювання.

Проведений аналіз наукових підходів показав, що етапи стратегічного аналізу мають бути визначені відповідно до тих об'єктів стратегічного аналізу, які необхідно досліджувати.

Основними об'єктами стратегічного аналізу є зовнішнє середовище непрямого та прямого впливу, внутрішнє середовище підприємства, конкурентна позиція підприємства, які досліджуються з метою формування стратегічних альтернатив розвитку підприємства [9].

У відповідності до вищезазначених об'єктів, стратегічний аналіз на підприємстві, на нашу думку, доцільно здійснювати у послідовності, представлений на рис. 2, з використанням відповідних інструментів.

Щодо аналізу внутрішнього середовища, то на сьогодні немає єдиного підходу до визначення факторів внутрішнього середовища, які б в повній мірі дали можливість оцінити сильні і слабкі сторони підприємства. На нашу думку, варто аналізувати внутрішнє середовище підприємства комплексно, використовуючи всі можливі інструменти для дослідження ресурсної складової підприємства (людських, основних засобів, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів), функціональних напрямів діяльності підприємства (маркетингову, виробничу, логістичну, фінансову, інвестиційну, інноваційну та зовнішньоекономічну діяльності), управлінської системи (життєвого циклу підприємства, управлінського потенціалу, реалізацію загальних функцій та методів менеджменту, організаційну культуру, стилі керівництва, ефективність системи менеджменту та ін.).

Крім того, існують певні інструменти які варто використовувати для аналізу середовища в цілому. До популярних способів оцінки середовища належить метод А. Мескона "5 x 5", „Шкала нестабільності” зовнішнього середовища І. Ансоффа та SWOT-аналіз. Серед найпростіших інструментів стратегічного планування та аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, які найкраще адаптовані для потреб підприємств середнього та малого бізнесу, можна віднести методику стратегічної оцінки підприємства (СОП). Моделі BSC, ASC, BEM і піраміда результативності МакНейра дозволяють розпізнати причини (фактори), що вплинули на зміну становища підприємства в кращий чи гірший бік. Тобто, системи стратегічного вимірювання потрібно розглядати як інструменти постійного моніторингу за процесом реалізації цілей і завдань, визначених вищим керівництвом і закладених у стратегічних планах.

2. Аналіз конкурентоспроможності підприємства. На даному етапі здійснюється оцінка конкурентних позицій підприємства з метою визначення конкурентних переваг підприємства.

Класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства передбачає їх поділ на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи. Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є досить численними. Вони поділяються на: комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства; специфічні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства по окремих аспектах його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо. Також, в останні роки досить поширеними стала модель 4 дій У.Чан Кіма, яка передбачає зайняття абсолютно нової ніші на тому самому ринку із інноваційним продуктом (відома як «Стратегія блакитних океанів»).



**Рис. 2. Етапи та інструменти стратегічного аналізу
(сформовано авторами)**

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Вказані методи кардинально відрізняються за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Використання їх може бути зручним в різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої відноситься досліджуваний об'єкт.

3. *Аналіз стратегічних альтернатив.* Проводиться визначення найважливіших стратегічних господарських одиниць, аналіз стратегічного портфелю підприємства з метою формування альтернативного набору стратегій для кожної господарської одиниці та вибору найбільш оптимальних.

До інструментів стратегічного аналізу на етапі аналізу стратегічних альтернатив належать як формальні моделі та кількісні методи, так і творчий аналіз, який враховує специфіку організації, аналітичні й інтуїтивні здібності менеджерів. На підставі результатів аналізу формують висновок про стратегічну привабливість господарського портфелю та можливі варіанти його зміни. У подальшому ці стратегічні альтернативи доопрацьовують, доводять до рівня адекватності сформованим цілям організації та вибирають стратегію її розвитку.

Розглянемо найбільш поширені методи генерації й аналізу стратегічних альтернатив. Gap Analysis – це комплексне аналітичне дослідження, що вивчає невідповідності, розриви між поточним станом компанії і бажаним. Цей аналіз також дозволяє виділити проблемні зони, що перешкоджають розвитку, і оцінити ступінь готовності підприємства до виконання переходу від поточного стану до бажаного. Рекомендації М. Портера щодо генерації стратегічних альтернатив ґрунтуються на тому, що організація вже має певні конкурентні переваги, але не завжди відомо, за рахунок чого вони досягнуті. Здебільшого модель застосовують у випадку сповільненого зростання та стагнації галузей. Метод PIMS (англ. Profit Impact of Marketing Strategy) передбачає визначення кількісних закономірностей впливу чинників виробництва на кінцеві результати діяльності організацій (рентабельність, прибуток), виходячи з аналізу емпіричного матеріалу про досвід функціонування значної кількості промислових організацій. Метод SPACE (оцінка стратегічного становища та дій) являє собою комплексний метод, призначений для аналізу позиції на ринку і вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств.

Аналіз портфелю бізнесів є одним із найважливіших інструментів стратегічного аналізу при визначенні стратегічних альтернатив розвитку підприємства. Зміст портфельного аналізу полягає у визначенні та дослідженні сукупності бізнес-стратегій, які використовуються або плануються на підприємстві з тим, щоб у керівництва склалося ясне уявлення про доцільність та перспективність тих чи інших видів бізнесу, якими займається чи збирається займатись підприємство. Варто використовувати одночасно різні методи портфельного аналізу, щоб найбільш об'єктивно обґрунтувати стратегічні управлінські рішення.

4. *Прогноз змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.* Проводиться прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, при чому однаково важливими є і якісні (експертні), і кількісні (статистичні) методи. Якісні методи прогнозування побудовані, передусім, на думках і припущеннях експертів та фахівців. Можна використовувати цілу низку методів, які передбачають використання оцінок експертів (індивідуальних і колективних). Більшість кількісних методів прогнозування базується на використанні історичної інформації, представленої у вигляді часових рядів, тобто рядів динаміки. Які впорядковуються за часовою ознакою. До кількісних методів прогнозування належать великі дві підгрупи методів: екстраполяції, моделювання. За умови правильного застосування методів прогнозування, вони допомагають отримати досить важливу інформацію, необхідну для аналізу стратегічних альтернатив і прийняття правильного управлінського рішення щодо вибору тієї або іншої стратегії [11].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Загалом, вибір тих чи інших інструментів стратегічного аналізу на кожному етапі залежить від багатьох чинників основними з яких є: стратегічні цілі власників, доступність інформації, ресурсне забезпечення, тощо.

На основі проведено стратегічного аналізу відбувається більш чітке формулювання цілей підприємства і навіть можуть бути певні корективи місії підприємства. Адже, визначені на першому етапі процесу стратегічного менеджменту, місія та цільові орієнтири розвитку підприємства, в процесі виявлення як позитивних так і негативних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, можуть бути суттєво змінені з метою адаптації підприємства до змін та забезпечення довгострокового функціонування на ринку.

Найбільш складним етапом стратегічного управління являється етап реалізації стратегії. Найкраща стратегія нічого не варта, якщо не існує якісної системи її реалізації. На цьому етапі важливою стає робота кожного рівня системи управління на підприємстві. Від кожного конкретного менеджера залежить правильність реалізації стратегії, кожен менеджер повинен визначити задачі, які необхідно розв'язувати на ділянці, за яку він відповідає.

Контроль за реалізацією стратегії – завершальний процес, який здійснюється на стадії стратегічного управління і має забезпечити якісний зворотний зв'язок. Стратегічний контроль спрямований на з'ясування того, якою мірою реалізація сприяє досягненню цілей підприємства і значно менше оцінює правильність виконання стратегічного плану чи окремих його етапів. За результатами стратегічного контролю коригуються цілі підприємства та напрями їх досягнення.

Отже, розвиток підприємств останнього десятиріччя супроводжується ускладненням умов зовнішнього середовища, посиленням конкурентної боротьби, підвищенням рівня вимог до продуктів, процесів та підприємств у цілому. Так, лідери галузей перебувають у постійному пошуку нових джерел конкурентних переваг, розробляючи та впроваджуючи різні стратегії. Незважаючи на різноманітність пріоритетів та стратегії розвитку, ефективність стратегічного менеджменту багато в чому залежить від ефективності застосування відповідних методів та інструментів. Тобто, тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного менеджменту, з урахуванням ризику появи кризових ситуацій, дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; сокр. пер.с англ. – М.: Экономика, 1990. – 384 с.
2. Войченко Т.О. Особливості стратегічного управління в Україні [Електронний ресурс] / Т.О. Войченко. – Режим доступу: [http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/2\(14\)/93.doc](http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal/2(14)/93.doc).
3. Высоцкий А. Пять ошибок стратегического управления [Електронний ресурс] / А. Высоцкий // Стратегия. – 2014. – №3. – Режим доступу: <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1654>.
4. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнесінформ. – 2014. – №11. – С. 290-294.
5. Кіндрацька Г.І. Впровадження системи стратегічного менеджменту: прагматичний підхід [Електронний ресурс] / Г.І. Кіндрацька. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/8874/1/32.pdf>.
6. Кіндрацька Г.І. Оцінювання рівня розвитку системи стратегічного менеджменту організації [Електронний ресурс] / Г.І. Кіндрацька, М.С. Білик. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/42_4.pdf.
7. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підруч. / Б.М. Мізюк. – Львів: Магнолія, 2009. – 544 с.
8. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
9. Морохова В.О. Аналітичний інструментарій стратегічного аналізу / В.О. Морохова, Н.М. Василик // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 120-125.
10. Морохова В.О. Методичні підходи до проведення стратегічного аналізу / В.О. Морохова, Н.М. Василик // Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 11. – С. 31-35.
11. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Редченко. – [вид. 2-ге, допов.]. – Львів: Новий світ -2000, 2003. – 272 с.
12. Сливка Н.В. Сучасний стан та перспективи розвитку стратегічного управління в Україні [Електронний ресурс] / Н.В. Сливка, К.О. Петленко. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=32268>.
13. Тараненко С.М. Сучасний стан та перспективи розвитку стратегічного управління на українських промислових підприємствах / С.М. Тараненко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 182-187.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [12-е изд.]. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 928 с.
15. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид.; перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

Формування людського капіталу підприємства та ефективне управління ним

О.В. Потьомкіна

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У сучасних умовах створення нової вартості – землі, праці і капіталу відбувається тільки за умови ефективного використання знань, які продукує людина. Наявність знань, досвіду, навичок тощо створюють сукупний людський капітал, який є вирішальним фактором соціально-економічного розвитку. Тому важливим завданням підприємства є безперервне підвищення продуктивності людського капіталу. Теоретичні дослідження свідчать, що компанії сприймають працівників (особливо на Заході) як капітал підприємства. Людський капітал належить працівникам (працівнику) підприємства і є невіддільним від них (нього), тому від його формування та ефективного управління ним залежить не тільки його дохід, але і успіх усієї організації.

Формування людського капіталу базується на методичних підходах, які полягають у визначенні його суті, критеріїв кількісних і якісних показників, методів оцінки, що дасть можливість впливати на досягнення кінцевих цілей. Розглянемо підходи різних науковців і їх шкіль до даної категорії.

Вперше ввів поняття «людський капітал» Т. Шульц і пояснює його, як наявний запас знань, здібностей і мотивацій. Інвестиціями в нього є освіта, накопичення виробничого досвіду, зміцнення здоров'я, географічна мобільність, запас інформації [1].

За Г. Беккером, при прийнятті рішень про вкладання коштів в освіту їх власники співставляють очікувану віддачу від таких вкладень з прибутковістю альтернативних інвестицій (відсотками з банківських рахунків, дивідендів від цінних паперів тощо) [2; 3].

На думку Дж. Кендріка, капітал – це «здатність визначеного періоду створювати певний продукт і дохід, включаючи неринкові форми доходу» [4].

Автори концепції «виробництва людського капіталу» визначають його як запас, що виробляє трудові послуги у стандартних одиницях виміру та складається з якостей та здібностей людини, яка бере участь у виробництві свого людського капіталу та тієї частини людського капіталу, послуги якого пропонуються на ринку працедавцеві і, яка є вкладенням у виробництво інших предметів та послуг [5].

Р. Капелюшніков досліджує людський капітал як «запас знань, здібностей і мотивацій, що є у кожного, які складають капітал, оскільки формування їх потребує вкладання коштів за рахунок поточного споживання, але при цьому вони стають джерелом підвищення продуктивності і заробітної плати у майбутньому» [6].

Аналогічно О. Грішнова та Л. Тертична визначають людський капітал як «економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їх власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу» [7].

За визначенням В.Близнюка, це «система характеристик, які визначають здатність людини до творчої праці з метою створення товару, послуг, доданої вартості» [8]. На думку М. Критського дана категорія виступає як загальна конкретна форма життєдіяльності, що акумулює проведені форми і є підсумком історичного руху суспільства до його сучасного стану [9]. Дятлов С. А. дав визначення людському капіталу як «сформований у результаті інвестицій і

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які цілісно використовуються у суспільній сфері, сприяють продуктивності праці і виробництва, і тим самим впливають на зростання доходів людини» [10].

На думку В. Адріанової, людський капітал являє собою вартісне вираження витрат на формування здоров'я (від народження до активної діяльності), на придбання знань, досвіду, кваліфікації, на підвищення культури поведінки в суспільстві. Він протягом його використання зношується і потребує відновлення завдяки оплаті праці та оздоровленню [11].

В.Антонюк у структурі людського капіталу на мікрорівні виокремлює чотири складових: знання та продуктивні здібності, здоров'я, мотивацію та мобільність [12]. Б. Генкін розглядає людський капітал як сукупність освіти, здоров'я, здібностей, професійної мобільності [13]. О. Соколова, В. Чекаловець розуміють під людським капіталом запас знань, здоров'я, навичок, досвіду, які використовуються індивідом для одержання доходу. Зношування людського капіталу вони вперше розглядають як його амортизацію [14]. І. Журавльова вважає людський капітал основним фактором розвитку суспільства, і тому стратегія підприємства з інвестування в людський капітал – це «стрижень, навколо якого концентруються всі напрями управління людським капіталом» [15]. Найбільш розширено поняття людського капіталу представлено В. Ковалевською. Вона вважає, що – це сформований у результаті інвестицій і нагромадження певний рівень здоров'я, знань, здібностей, мотивації, енергії, культурного розвитку як конкретного індивіда, групи людей, так і суспільства в цілому [16].

Кір'ян Т. дає наступне визначення людському капіталу – «це соціально-економічна категорія, похідна від таких категорій як робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський фактор, і людські ресурси [17].

Отже, людський капітал – це сформована або розвинена, у результаті здійснених інвестицій, сукупність знань, навичок, здібностей, мотивацій та здоров'я, які цілеспрямовано використовується у сфері виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці і впливають на зростання доходів його власника [18].

В умовах ринкової економіки управління людським капіталом набуває системності та завершеності на основі комплексного вирішення проблем, введення нових і удосконалення існуючих форм та методів роботи персоналу, що дасть можливість організувати ефективну діяльність підприємства [19]. Відповідно до цього постає необхідність зміни концептуальних засад стратегії розвитку людського капіталу.

Застосування комплексного підходу знаходить своє відображення і у теорії людського капіталу, де у цій системі варто виділити наступні елементи: підприємство і людина, зовнішні і внутрішні фактори, у центрі якої знаходиться людський капітал. Кожний елемент системи розглядається з позицій формування людського капіталу, ефективного використання якого має забезпечити його розвиток, підприємства загалом.

Стосовно персоналу підприємства комплексність полягає у розробці і реалізації управлінської дії на сукупність характеристик трудового потенціалу працівника (групи працівників) з метою використання можливостей, пов'язаних з роллю людського чинника в сучасному виробництві для виконання як поточних завдань підприємства, так і стратегічних. Тому управлінські рішення спрямовані не тільки на окремих працівників як елементи системи «Персонал», але і на підтримку виробничих взаємозв'язків між ними, на саму структуру системи, її пропорції, на поведінку системи в цілому, її розвиток.

З зазначених позицій були проведені дослідження стосовно факторів, які формують людський капітал і впливають на його розвиток (рис. 1).

Управління персоналом на підприємстві як системи відображає облік взаємозв'язків між окремими аспектами управління персоналом і виражається у розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, який забезпечує комплексне планування організацією і стимулювання системи роботи з персоналом [20].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

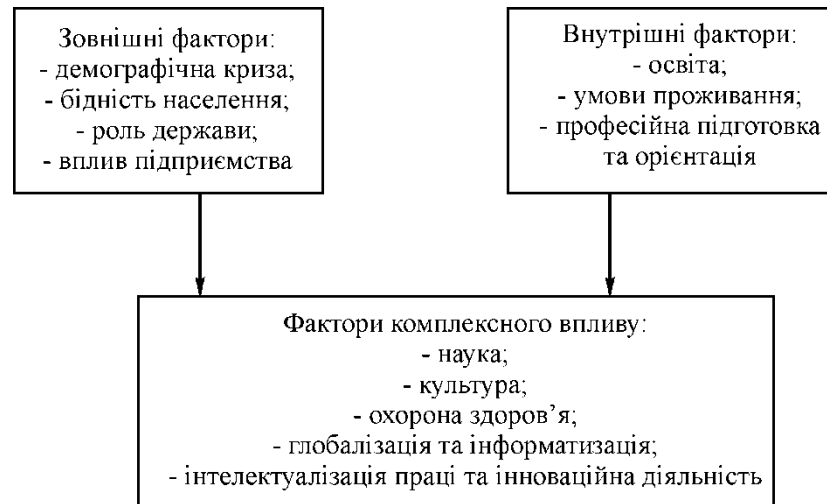


Рис. 1. Класифікація факторів впливу на формування людського капіталу

Запропоновано наступні задачі управління людським капіталом:

- 1 етап – виділення рівнів, які будуть охоплені системою управління, постановка завдань, вивчення передового досвіду розвинутих країн щодо даної проблеми та визначення «вузьких місць» у вітчизняній практиці;
- 2 етап – розробка шляхів та можливостей реалізації поставлених завдань на всіх рівнях щодо удосконалення управління людським капіталом;
- 3 етап – спрямування діяльності у необхідних напрямках для ефективного використання людського капіталу;
- 4 етап – оцінка результату від обґрунтованої системи управління, спрямованої підвищення ефективності використання людського капіталу.

Виходячи із задач управління людський капітал розглядається на двох рівнях і відповідно до них пропонуються стратегічні підходи до ефективного управління ним. Дані підходи представлені блоками, а саме: управління на рівні підприємства і управління на особистісному рівні.

І блок – управління на рівні підприємства. Основна ціль полягає у розвитку компетенції персоналу. Високий рівень розвитку персоналу, відповідність їх компетенції специфіці конкретного виду діяльності, забезпечить високу якість прийнятих управлінських рішень та їх швидку реалізацію. Тому в управлінні персоналом на підприємстві головною ціллю повинно стати володіння механізмами управління трудовою діяльністю людини у відповідності з дотриманням принципу ефективного використання особистісного потенціалу [21]. Основним завданням підприємства щодо ефективного використання людського капіталу, є розробка таких механізмів, які б давали можливість і викликали бажання у працівника працювати з максимальною віддачею, і де його кваліфікація могла б повністю бути використана [22]. Практика управління людським капіталом повинна бути спрямована на те, щоб привертати, відбирати, просувати, винагороджувати, використовувати, втримувати працівників у відповідності до стратегії діяльності підприємства, потреб працівників і принципів справедливості [23]. Усі вищеперераховані питання знаходять своє відображення у заходах управління людським капіталом і спрямовані на результат діяльності (рис. 2).

Варто зауважити, що на сучасному етапі в умовах розвитку економіки знань, особлива роль в управлінні людським капіталом підприємств повинна приділятися творчій праці; створенню спеціальних підрозділів, які займаються знаннями; зміні відносин між керівниками (працедавцями) та працівниками, між підприємством та співробітниками; визначенню нових пріоритетів діяльності працівників.

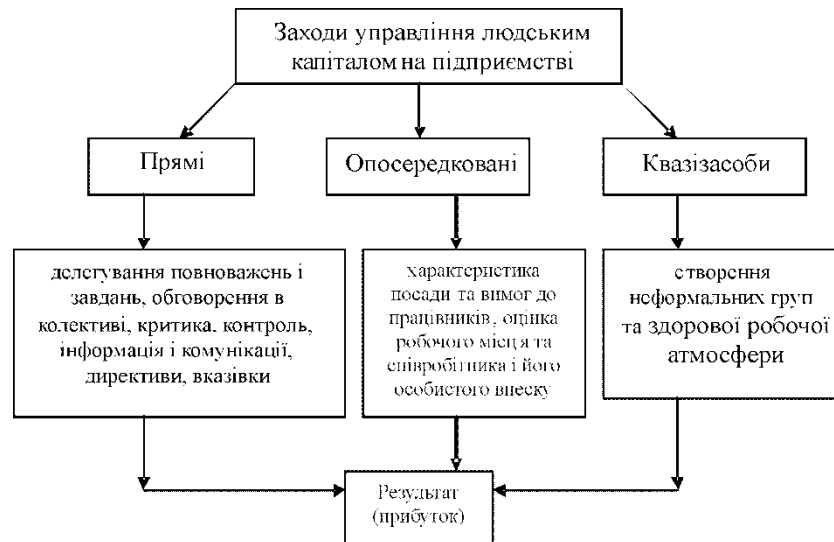


Рис. 2. Заходи управління людським капіталом на рівні підприємства [23]

Творча праця повинна стати основним змістом діяльності працівників вищого рівня. Практика високорозвинутих країн свідчить, що здатною до творчої праці може бути людина з освітньою підготовкою, вищою, ніж шкільна. Ключовим повинно стати вміння творчо застосовувати нові знання і навички у процесі діяльності. Впровадження такого критерію у нашої державі у поєднанні зі скороченням частки некваліфікованих працівників забезпечить досягнення цілей підприємства, а саме: отримання максимального прибутку.

Стимулюючим фактором процесу творчості працівників є зміщення акцентів у оплаті праці не на користь кваліфікованої діяльності. Метод оцінки ефективності творчої праці спеціалістів вищої кваліфікації, який застосовується в Україні – взаємний бригадний контроль – не дає результатів. Для отримання певних рекомендацій і оцінки діяльності можна застосовувати метод «залучення населення до розвитку фірми». Також необхідні зміни у стилі керівництва щодо творчих людей – використання демократичного «м'якого» управління працею, яке заохочує ініціативу і творчість.

Недоліком у формуванні і розвитку людського капіталу є відсутність на підприємстві структурних підрозділів, зайнятих знаннями. Зарубіжний досвід свідчить про позитивний аспект господарювання від введення у своїх організаціях штатних одиниць, зайнятих знаннями. Отже, необхідно створити хоча би проектні групи, ввести у штатний розпис посади брокерів знань, здатних генерувати ідеї, новації, доносити їх до працівників фірм, які не можуть безпосередньо контактувати з носіями знань [21].

Ще одним фактором, який негативно впливає на формування та розвиток людського капіталу є застарілі підходи щодо формування відносин між керівниками (працедавцями) та працівниками. Варто зауважити той факт, що керівники не вміють і не хочуть слухати підлеглих, а інженери і майстри – робітників. У керівників немає розуміння необхідності і відповідно бажання стимулювати працівників на ініціативну і високопродуктивну працю. У них не зустрінеш гасла: «Головне не технологія, не автоматизація, а людина» [22; 23]. Дана проблема потребує вирішення, а саме: необхідно перейти до постіндустріального способу економічного розвитку, який формує нові підходи в управлінні. Йому притаманні відсутність бюрократизму, формального стилю управління, ліквідація функціональної безграмотності, користуватися механізмами саморозвитку, стратегічним програмним науково обґрунтованим управлінням і селективним плануванням з боку держави, а також мати можливість вільно сприйняти прогресивний світовий досвід [20].

Проте, у відносинах між підприємством та працівниками мають місце і швидкі зміни. Відчутнішим стає вплив знань і корпоративних здібностей, що свідчить про важливість людського капіталу на підприємстві. Неможливість гарантування компаніями довгострокової

зайнятості призводить до того, що працівники розумової праці стають все більш мобільними на ринку. Корпоративна лояльність старого зразка практично відмерла. Внаслідок демографічних змін необхідно більшу увагу приділити сімейним цінностям та особистому часу працівників.

Для ефективного розвитку підприємства, ключовим елементом якого є людина, необхідно виділити нові пріоритети у діяльності. Одним із таких елементів бізнес-стратегії найбільш успішних корпорацій є перетворення роботи в задоволення, оскільки нову економіку рухають люди, які отримують задоволення від своєї справи, і вони водночас є стримуючим фактором для прихильників старої індустріальної економіки.

Склад, структура, величина та інші параметри людського капіталу можуть змінюватися. Компанія зацікавлена в тому, щоб величина її корпоративного людського капіталу була високою, активною і продуктивною. На корпоративному рівні збільшення продуктивності праці стимулює працевластувачів до подальшого покращення шляхів і методів управління персоналом, збільшення інвестицій у його розвиток, що обумовлює приріст людського капіталу і призводить до економічного зростання [23].

II блок – управління на особистісному рівні. Принцип ефективного використання особистісного потенціалу в управлінні людським капіталом на сучасному етапі може бути реалізований у наступних напрямках (рис. 3):

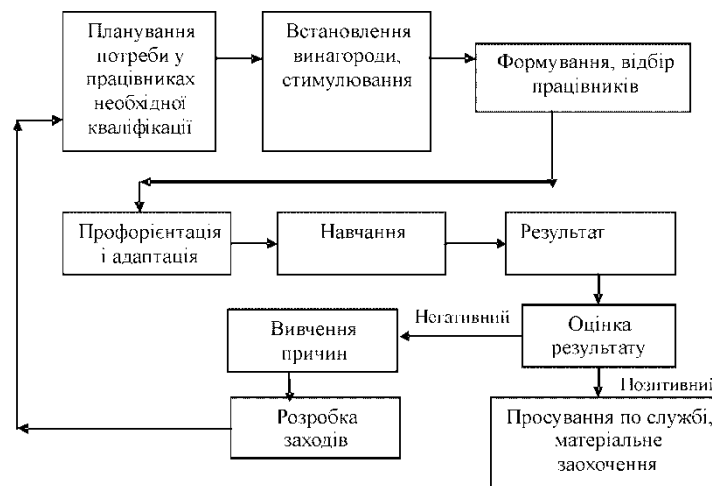


Рис. 3. Система управління людським капіталом на особистісному рівні

- створення сприятливих умов накопичення у працівників людського капіталу;
- забезпечення умов для найбільш повної мобілізації потенціалу працівників підприємства на досягнення поставлених перед ним завдань;
- постійний і систематичний розвиток та поповнення людського капіталу працівників у відповідності до стратегічних завдань розвитку підприємства.

Початковим етапом у системі управління людським капіталом є інвестування на індивідуальному (особистісному) рівні. При цьому людина збільшує власний запас людського капіталу за допомогою додаткових вкладень в освіту, розвиваючи в собі досвід та навички, що призводить до зростання продуктивності праці. Це слугує передумовою росту дивідендів від людського капіталу, зокрема, у вигляді заробітної плати або інших вигод (наприклад, матеріального стимулювання і заохочення) і обумовлює ринковий попит, що є додатковим стимулом розвитку виробництва і прискорення економічного зростання.

Економіка знань диктує особливі вимоги до ділових якостей працівника. Цінність представляють самостійність, ініціативність, креативність, почуття обов'язку, відповідальності тощо. Нова модель економіки має базуватись на ресурсах, які є практично невичерпними (знання, інтелект, творчі здібності людини). Виходячи з цього, необхідно формувати активну поведінку людини, відроджувати та розвивати її здатність до конкуренції, стверджувати

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

принципи самостійності і самовідповідальності, розвивати прагнення до самореалізації. Це потребує зміни акцентів у вихованні дітей – виховання не слухняних і покірливих, а активних, ініціативних, амбітних членів суспільства, здатних ефективно працювати в умовах економіки знань. Шляхами досягнення результатів є проведення цілеспрямованої виховної роботи, яка базуватиметься не тільки на збереженні традиційної української ментальності, а, насамперед, на формуванні рис нової людини третього тисячоліття, активного суб'єкта ринкової економіки та інноваційної діяльності [12].

Отже, комплексний підхід до формування людського капіталу передбачає поєднання особистісного розвитку працівників з власними цілями і цілями організації. При цьому необхідно [21]:

- зосереджувати увагу на індивідуальній майстерності, мотивації і відповідальності працівників, системі кар'єрного зростання, пошуку працівників з потенційними і творчими можливостями, проведенні їх перепідготовки;
- інвестиції спрямовувати у людський капітал як основу ефективного розвитку підприємства;
- ініціювати працівників, які мають найбільші знання і наукові здобутки, розробити систему стимулювання та мотивації до інноваційної діяльності працівників.

Проте, лише наявність людського капіталу не забезпечить бажаного результату. Для цього необхідна ефективна система управління ним, основу якої складає такий відомий постулат як: той, хто наймає повинен отримувати вигоду від умінь і навичок людини, а найманий працівник – максимально можливе матеріальне і психологічне задоволення від своєї праці [24].

Оцінка ефективності управління людським капіталом полягає у визначенні методики і вибору показників для вимірювання. До найбільш розроблених методик оцінки людського капіталу належать:

- оцінка отриманих працівником (за рахунок ефективного використання його людського капіталу) доходів (економічна оцінка);
- кількісна оцінка запасу знань, навиків, здібностей, набутих людиною;
- спеціальні навички (спеціальний людський капітал) – кількісна оцінка;
- за способом інвестування в людський капітал – капітал здоров'я, капітал освіти, капітал культури (економічна оцінка);
- оцінка людського капіталу на мікро- і макрорівнях;
- інтегральна оцінка людського капіталу, що включає як натуральні, так і вартісні показники оцінки людського капіталу;
- матриця соціальних рахунків – макроекономічна оцінка людського капіталу;
- ціннісна оцінка людського капіталу за об'ємом інвестицій і віддзеркалення сумарної вартості балансу фірми (підприємства) – економічна оцінка.

Для подальшої оцінки ефективності людського капіталу визначимо, які можуть бути витрати у процесі формування людського капіталу на особистісному рівні і рівні підприємства [25; 26]:

1. Витрати на профорієнтацію. Цей етап передбачає навчання людини і її професійну підготовку. Вважається найбільш дорогим, фінансується із витрат державного бюджету і за рахунок особистих коштів, чи коштів фірми-працедавця.

2. Витрати на пошук і наймання персоналу. Цей етап передбачає постійні витрати, пов'язані із роботою кадрових служб щодо пошуку персоналу, розробці первинної документації, тестових програм та укладанням договорів з різними службами. У грошовому еквіваленті вони прирівнюються до 2-3 заробітних плат відповідної вакансії одного працівника.

3. Витрати на персонал в період адаптації. Передбачає витрати на працівника, який перебуває на випробувальному терміні (2-3 місяці). У цей період вони нижчі на 30-40% від тих, що будуть пізніше здійснені на оплату праці. Це обумовлено «входженням на посаду»

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

працівника, його соціальною і психологічною адаптацією. При закінченні періоду адаптації працівника повинна початись окупність інвестицій в нього.

4. Витрати на персонал в період накопичення потенціалу росту. Розмір витрат відповідає витратам на оплату праці. Проте, на цьому етапі професіоналізм працівника недостатній для отримання працедавцем доданої вартості, яка формує прибуток.

5. Витрати на персонал в період досягнення професіоналізму. Їх розмір на даному етапі залежить не тільки від витрат на оплату праці, а й від заходів стосовно удосконалення мотивації і стимулювання праці. Фінансуються, як правило, за рахунок додаткового прибутку, отриманого внаслідок високої технологічності виконаних робіт, економії ресурсів, інноваційного підходу тощо. Тут рівень витрат значно нижчий за отримуваний прибуток.

6. Витрати за період навчання, підвищення кваліфікації працівників. Особливості: витрати повинні бути співставлені із запропонованими результатами вивчення. Для цього необхідно оцінити ефективність навчальних програм, потреби і можливості працівників, які навчаються. Варто зауважити, що інколи можна створити лише необхідні умови для самоосвіти і самонавчання працівників, а інколи – розробляти цілісну систему мотивів, щоб переконати працівників у необхідності нововведень і необхідності подальшого навчання.

7. Витрати в період капіталізації знань внаслідок підвищення кваліфікації. Розмір витрат співставляється з етапом 4. Доцільним є додатковий елемент стимулювання за використання на практиці знань, навичок, умінь, отриманих у результаті навчання, що сприяють підвищенню прибутку підприємства. Даний етап характеризується отриманням максимального прибутку від використання людського капіталу працівників. Його продовження можливе за рахунок реалізації підприємством ефективного мотиваційного комплексу, наприклад, участь працівників у розподілі прибутку. Може мати місце і нематеріальне стимулювання за системою «кафе» тощо.

8. Витрати у період зниження і «морального старіння» професіоналізму. Розмір витрат співставний з етапом 4, при цьому є лише різниця в тому, що система мотивації і стимулювання, яка використовувалась раніше, перестає приносити позитивні результати, а рівень продуктивності працівника знижується, оскільки науково-технічний прогрес спричиняє старіння накопичених знань і навичок. Внаслідок таких змін відбувається зниження об'єму доданої вартості, яка виробляється працівником, і відповідно – прибутку підприємства.

Варто відзначити, що особливості кожної галузі обумовлюють різні витрати і складові людського капіталу. Для багатьох промислових підприємств найбільш капіталомісткими можуть бути витрати на підготовку і навчання працівників. Інвестування у підвищення кваліфікації працівників пов'язане із зростанням ролі інформації, технології виробництва, жорстких ринкових умов, конкуренції – тобто, тих умов, які необхідні підприємству для «виживання» на ринку – постійно удосконалювати знання і навички своїх працівників.

У багатьох випадках інвестиції у людський капітал не здійснюються. Причиною є відсутність у керівника підприємства усвідомлення доцільності і ефективності затрат на навчання персоналу. Для цього необхідно проводити практичні розрахунки. На кожному етапі економічна ефективність навчання визначається співвідношенням витрат і результатів.

Результатом інвестицій у людський капітал варто вважати підвищення продуктивності праці.

Підприємство зацікавлене у амортизації витрат на підготовку персоналу, що прямопропорційна об'єму інвестування у людський капітал і залежить від його специфіки. Амортизація витрат можлива у разі перебування працівника на підприємстві якнайдовше з метою ефективного і раціонального використання його професійного потенціалу. Це можна досягти за рахунок дієвої системи мотивації і стимулювання діяльності. На сьогоднішній день на особливу увагу заслуговує мотивація на основі системи «кафе».

Впровадження такої системи забезпечує підприємство кваліфікованими працівниками і сприяє підвищенню економічної ефективності інвестицій у людський капітал. Ефективне використання людського капіталу стає на сучасному етапі одним з найбільш потужних резервів

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підвищення економічної ефективності підприємства, а інвестиції в людину – найбільш вигідними [26]. Проте, особливої уваги і актуальності набуває оцінка людського капіталу, основні методи якої запозичені із західної практики і не завжди адаптовані до умов вітчизняної економіки.

Питанню оцінки людського капіталу підприємства присвячено ряд досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних учених, аналіз яких показує різноманітність існуючих підходів у кількісному і якісному вимірі. Розглянемо методику, яка стосується кількісної оцінки людського капіталу.

Для оцінки пропонується модель індивідуальної вартості працівника, розроблена ученими з університету Мічігану, яка базується на умовній вартості [25]. Відповідно до такої моделі індивідуальна цінність працівника визначається об'ємом послуг, що працівник надасть або реалізує, працюючи на даному підприємстві.

Цінність працівника з урахуванням, що він залишиться працювати на підприємстві протягом певного часу, визначає очікувану вартість, що реалізовується, і складається з двох елементів: очікуваної умовної вартості і ймовірності продовження перебування на підприємстві (мається на увазі, що керівник знаходиться в очікуванні того, яка частина цих доходів буде реалізована на підприємстві до передбачуваного звільнення працівника).

У зв'язку з тим, що вартість людських ресурсів є ймовірнісною величиною, це може означати, що не завжди працівник з найбільшим потенціалом буде найбільш корисний компанії [27]. Тому дана методика дозволяє лише здійснити лише приблизний прогноз щодо індивідуальної вартості працівника. Це пояснюється тим, що вартість людських ресурсів є ймовірнісною величиною (точне визначення часу, що працівник буде працювати на даному підприємстві неможливе, оскільки це залежить від ряду факторів, які не завжди піддаються виміру).

Інший підхід до оцінки людського капіталу запропоновано І. Фішером [24]. Суть полягає в тому, що використання капіталу означає отримання відсотка доходу у будь-якій формі (заробітної плати, прибутку, ренти). Сума майбутніх доходів, що дисконтуються, складає величину вживаного капіталу.

Дана методика оцінки людського капіталу є частково обмеженою, оскільки відображає лише дохід, який буде отриманий в майбутньому. Вона не враховує інвестиції в людський капітал, оцінку професійного рівня, рівня розвитку і формування персоналу, витрати на наукові розробки, охорона здоров'я, додаткові витрати тощо.

Зарубіжний досвід свідчить про існування безлічі методик оцінки людського капіталу. Зокрема, Г. Беккером спільно з іншими науковцями була розроблена єдина формула для розрахунку доходів власників як людського, так і фізичного капіталу, яка дорівнює сумі доходів після завершення інвестування в людський капітал і доходів, отриманих від його первинного людського капіталу» [3]. Перевагою даної методики є те, що враховуються як заробітна плата, так і доходи на інвестиції в людський капітал. Проте, тільки цих показників недостатньо для повного аналізу людського капіталу.

У роботі Гриценко А. А. зазначено, що М. Фрідмен [28] розглядає людський капітал як такий, що забезпечує перманентний (постійний, безперервний) дохід, і є середньозваженою величиною очікуваних майбутніх надходжень доходу. Майно і дохід розглядаються як взаємопов'язані явища. При цьому майно може бути виражене у вигляді капіталізованої вартості майбутнього потоку доходів, яка визначається за допомогою дисконтування.

Особливістю даної методики є те, що вона дозволяє враховувати сукупний дохід людини від майна. А недолік – не відображає частину показників, які використовуються для аналізу людського капіталу та не враховує ряд додаткових витрат на людський капітал.

Теодор Вітстейн [29] розглядав людей як основні фонди і використовував підходи до оцінки людського капіталу, розроблені У. Фарром (капіталізований заробіток) [30] і Е. Енгелем

(ціна виробництва) [31]. Т.Вітстейном виведено ряд формул для визначення вартості людського капіталу підприємств та їх оцінки.

Він припустив, що величина зароблених коштів за період життя людини це є сума витрат на його зміст і витрат на освіту. Даний підхід до оцінки людського капіталу також не є оптимальним, оскільки не тільки не враховуються багато показників, що характеризують людський капітал, але і сама методика достатньо суперечлива, зокрема той факт, що зароблені кошти за годину життя людини і витрати на його зміст однакові.

Американські економісти і соціологи Луїс Дублін та Альфред Лотка [32], працюючи у сфері страхування життя, відзначили цінність підходів У. Фарра і Т. Вітстейна до обчислення людського капіталу для визначення рівня коштів при страхуванні життя. На думку деяких авторів [29-32] їх підхід є одним з найбільш досконалих викладів цього методу. Проте, отримати точні результати грошової вартості людини певного віку можна тільки в тому випадку, якщо існують необхідні для розрахунків дані. Це часто проблематично, особливо для підприємств з великою кількістю персоналу унаслідок відсутності реальної інформації.

Фітценц Я. пов'язує людський капітал з доданою економічною вартістю, та на основі системи збалансованих показників, яка створена Р. Капланом і Д. Нортон (1996 р.) [32], був запропонований зразок системи збалансованих показників корпоративного людського капіталу, що включає:

- фінансові показники (прибуток від людського капіталу, витрати на людський капітал, додану вартість людського капіталу, ринкову вартість людського капіталу);
- показники, що враховують людський фактор (відсоток працівників з нормованим робочим днем, відсоток непостійної робочої сили, показник приросту робочої сили, загальний відсоток прибутку від усіх витрат на робочу силу, інвестиції в розвиток працівників.

Для визначення вартості людського капіталу Фітценц Я. пропонує матрицю, яка стосується чотирьох основних видів діяльності у сфері людських ресурсів: придбання, зміст, розвиток і збереження, на основі чого і сформована модель оцінки управління людським капіталом [33].

Дана методика оцінки людського капіталу є найбільш оптимальною і широко застосованою. Проте слід також відзначити специфіку окремих показників людського капіталу вітчизняного підприємства, які в початковому вигляді не можуть бути оцінені за цією методикою. У такому випадку її можна адаптувати і брати за основу при оцінці людського капіталу українського підприємства.

У вітчизняній економічній науці підходи до оцінки людського капіталу також далеко не однозначні.

1. Алавердян В. [34] пропонує методику розрахунку вартості людського капіталу підприємства, суть якої полягає в наступному: вартість людського капіталу підприємства – це сукупність вартості людського капіталу всіх працівників підприємства. Оцінена вартість людського капіталу – розрахункова величина, яка визначається добутком виплачуваної або передбачуваної заробітної плати працівника на коефіцієнт $\Gamma_{\text{кл}}$ (гудвіл кадрового потенціалу).

Особливістю даної методики є облік гудвілу кадрового потенціалу працівника, що дозволяє найбільш точно обчислити вартісну оцінку його людського капіталу. Дослідження показали, що параметри для розрахунку гудвілу представлені не в повному обсязі – необхідно включити в оцінку вартості працівника інвестиції у людський капітал.

2. Царьов В. В., Євстратов А. Ю. пропонують свій погляд на методику оцінки індивідуальної вартості працівника підприємства. Комплексна оцінка вартості людського капіталу окремого працівника (менеджера) здійснюється розрахунковим шляхом [35]:

Інвестиції у освіту прирівнюються до капітальних вкладень. Аналіз даної методики оцінки людського капіталу показує її ґрунтовність. Проте, на об'єктивність оцінки чинить вплив забезпеченість достовірними початковими даними. Тому отримання прогнозованої оцінки людського капіталу є досить складним процесом.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

У результаті аналізу існуючих методів оцінки людського капіталу можна зробити висновок, що універсальної методики на сьогоднішній день немає. Деякими авторами пропонується в основу методики розрахунку вартості людського капіталу підприємства покласти методику, запропоновану В. Алавердян, включивши в оцінку вартості людського капіталу працівника інвестиції в нього і змінивши порядок розрахунку гудвілу людського капіталу.

Якісна оцінка людського капіталу здійснюється на основі експертних методів, що дозволяють використовувати в оцінці не тільки групові, але і індивідуальні характеристики працівників [36].

Отже, єдиної методики оцінки вартості людського капіталу не існує, проте, пропонується декілька узагальнюючих методів, до яких належать:

1. Оцінка знань людини розглядається з погляду витратного і прибуткового підходів. Для витратного підходу – це витрати на навчання, витрати людини у період навчання, вартість втраченої вигоди (скільки студент недоотримав грошей при навчанні у порівнянні до того, якщо би він влаштувався на роботу, наприклад, шофером).

Прибутковий підхід розглядається з позицій – доходи, які людина може отримати за свою освіту. Вважається, що після навчання у вищому навчальному закладі людина працюватиме на престижній роботі з відповідною оплатою праці. У такому випадку людина розглядається як інвестиційний проект, де витрати – це витрати на навчання, а доходи – це величина заробітної плати після закінчення навчання.

2. Експрес-методи оцінки – є спрощеними, проте, дають можливість отримати оцінку у вартісному виразі. Для оцінки необхідно проаналізувати вартість навчання середнього фахівця (працівника) за рік. Після навчання, людина зазвичай працює певний час, який і є періодом амортизації витрат на навчання з позиції підприємства (за винятком випадків, коли плінність кваліфікованих працівників нижча за період морального застарівання знань, що отримуються на курсах підвищення кваліфікації. У таких випадках повинні враховуватися тільки витрати на отримання тих знань і навиків, які на момент оцінки морально не застаріли. Поки людина не звільнилася, то вона як актив (а людський капітал є віддільним активом) використовується даною компанією упродовж певного часу.

Отже, вартість людського капіталу з позиції витратного підходу є неамортизована частина витрат на навчання. З позиції прибуткового підходу – цінність людського капіталу компанії може бути виявлена як надмірний дохід (підвищена рентабельність), що отримується підприємством у порівнянні з іншими співставними за розміром підприємствами, що функціонують у аналогічній галузі.

3. Окрема увага при оцінці людського капіталу приділяється вартісному виміру оцінки людського життя, що здійснюється за необхідності. Наприклад, вимірювання вартості життя при виплаті страховок у авіаційних катастрофах. У концепції вартості людського життя, серед дослідників даної проблеми існує переконання, що вартість життя набагато вища, ніж вартість зароблених ним коштів для підприємства за період його життя. Життя самоцінне, і не полягає тільки у отриманні доходів, тому навіть якщо людина не отримує економічних вигод на протязі життя, то його величина залишається позитивною сама по собі.

Питання методології оцінки людського капіталу залишаються одним з найбільш складних і перспективних наукових проблем. Останніми роками поширення набули різні методи оцінки людського капіталу підприємства. При всіх їх відмінностях, від найбільш простих, оцінюваних на основі створюваних прибутків та їх активів, до «більш тонких» оцінок – що включають «гудвіл» [37] («goodwill») – премію, яку готовий заплатити покупець компанії за її репутацію, досвід, торговий знак, ділові контакти тощо – оцінка людського капіталу або занижується, або не враховується взагалі. Одночасно занижується і оцінка інтелектуальної власності. Інтелектуальні активи підприємства, при всій їх значущості, є недооціненими, хоча саме вони в сучасних умовах є головним джерелом економічного зростання.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Отже, успішне функціонування будь-якого підприємства неможливе без його ключового елементу – людського капіталу. Проте лише наявність його не забезпечить ефективності будь-якої структури. Необхідно сформувати цілі, завдання і напрямки їх реалізації, утворити систему, виокремивши у ній складові людського капіталу та форми прояву, і розробити механізми управління ним. Вирішення даних проблем дасть можливість ефективно використовувати людський капітал, забезпечуючи при цьому розвиток підприємства та національної економіки в цілому.

Література:

1. Schultz Theodore W. *Investment in Human Capital; The Role of Education and of Research* / Schultz Theodore W. – New York, The Free Press, 1971. – 272 p.
2. Корицкий А. В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала / А. В. Корицкий // Креативная экономика. – 2007. – № 5(5). – С. 3–10.
3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход: [избранные труды по экономической теории] / Пер. с англ., сост., науч. ред. послесловия Р. И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
4. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М.: Прогресс, 1978. – 274 с.
5. Ben-Porath Y. Production of Human Capital and The Life Cycle of Earning / Y. Ben-Porath // The Journal of Political Economy, 1967. – August. – P. 363–374.
6. Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы (критический анализ) / Р. И. Капелюшников. – М.: Наука, 1981. – 287 с.
7. Грішнова О., Тертична Л. Економічна природа і значення категорії людський капітал / О. Грішнова, Л. Тертична // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 7. – С. 33–37.
8. Близнюк В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. Близнюк // Економіка та прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–78.
9. Критский М. М. Человеческий капитал / М. М. Критский. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. – 120 с.
10. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала / С. А. Дятлов. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994. – 160 с.
11. Адрианова В. В. Расчёт человеческого капитала предприятий / В. В. Адрианова // Экономика и управление. – 1998. – № 2. – С. 4–6.
12. Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 2. – С. 39–45.
13. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: [учебн. для вузов] / Б. М. Генкин. – 7 изд. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
14. Соколова О. С. Экономические основы формирования человеческого капитала на морском транспорте: Дис... канд. экон. наук: 08.07.04 / Одесский национальный морской ун-т. – О., 2005. – 283 с.
15. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х.: ХНЕУ, 2004. – 284 с.
16. Ковалевська В. В. Регулювання якості робочої сили в системі управління людськими ресурсами: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.07 / В. В. Ковалевська; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2009. – 20 с.
17. Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.
18. Экономика и социология труда: [учен.] / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 584с.
19. Егоршин А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – 2-е изд. – Н.-Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
20. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13.
21. Мельник Л. Г., Ткаченко Г. В., Лінник Ю. В. Ефективне використання людського капіталу як шлях до економічного зростання / Л. Г. Мельник, Г. В. Ткаченко, Ю. В. Лінник // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2010. – № 2. – С. 104–108.
22. Кирич Н. Роль людського фактора у підвищенні ефективності роботи підприємства / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 46–49.
23. Косарев О. Й., Захаров О. І., Рибак О. М. Людський капітал як ключовий чинник забезпечення економічної безпеки підприємства / О. Й. Косарев, О. І. Захаров, О. М. Рибак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9 (87). – С. 104–113.
24. Fisher I. The Nature of Capital and Income / I. Fisher. – L., 1927. – P. 51–52.
25. Питерс Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний / Т. Питерс, Р. Уотермен: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 418 с.
26. Ушенко Н. В. Ринкова капіталізація людського потенціалу / Н. В. Ушенко // Вісник Бердянського університету економіки і бізнесу. – 2010. – № 1(9). – С. 90–95.
27. Гриценко А. А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе / А. А. Гриценко // Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Вип. 15. – 2009. – С. 191–195.
28. Хромов М. І. Розвиток людського капіталу в контексті ефективності управління капіталізацією та конкурентоспроможністю вітчизняної економіки / М. І. Хромов // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. – Серія «Економічні науки». – 2010. – № 2 (24). – С. 33–40.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

29. Близнюк В. В. Методологічні підходи до оцінки персоналу / В. В. Близнюк // Наукові записки НаУ-КМА. – Т. 44: Економічні науки. – 2005. – С. 88–93.
30. Тугускина Г. Методика оценки человеческого капитала предприятий / Г. Тугускина // Управление персоналом. – 2009. – №5. – С. 2–46.
31. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – Олимп-Бизнес, 2010. – 320 с.
32. Грішнова О. А. Людський розвиток: [навч. посібн.] / О. А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
33. Алавердян В. Оценка стоимости «кадрового потенциала» предприятия / В. Алавердян // Вопросы экономики. – 2009. – №4. – С. 54–60.
34. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №4. – С. 22–25.
35. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: [монографія] / О. В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
36. Кокизюк С. Корпорации в XXI веке / С. Кокизюк // Мировые дискуссии. – 2000. – № 29. – 11–17 сентября. – С. 7–9.

Економічна оцінка територіального розміщення об'єктів готельного бізнесу

С.В., Сидорук, Н.Є. Циганюк

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

В умовах все більшої самостійності управління регіонами постає необхідність обґрунтування територіального розміщення готельних послуг. При вдосконаленні територіальної організації готельних послуг, потрібно, виходити з наукового обґрунтування потреб в обсягах і типах готельних послуг. При визначенні цієї потреби необхідно керуватися інтересами рівномірного розміщення готельних закладів в регіоні, раціональним використанням матеріальної бази, забезпечення однакових умов для користування готельними послугами усіх верств населення.

Готельний комплекс України знаходиться у стані масштабних структурних трансформацій, зумовлених ринковою реорганізацією. Ці трансформації охопили не лише окремі аспекти функціонування готельних закладів регіону, в кінцевому рахунку вони ведуть до змін у територіальній організації готельних послуг. З одного боку, відзначаємо процес концентрації сервісу у найбільших готельних центрах, з іншого – спрощення територіальної структури через закриття десятків готелів у периферійних районах. Головним завданням удосконалення територіальної організації готельних послуг є орієнтація на збалансоване поєднання суб'єктів ринку готельних послуг на різних територіальних рівнях для якісного та повного задоволення потреб і попиту на готельні послуги цільових груп споживачів готельних послуг (організованих, неорганізованих).

Територіальне розміщення готельних закладів є поширеними та актуальними в наш час, і має індивідуальний характер. Від місця розташування готельних закладів залежать затрати часу споживачів на отримання готельної послуги, а отже й їх бажання відвідувати той чи інший готельний заклад в регіоні, що в свою чергу обумовлює рівень рентабельності їх діяльності. Наприклад, готельні заклади, заклади громадського харчування, побутового обслуговування, поштові відділення тощо повинні розташовуватися так, щоб споживачі могли отримувати відповідні послуги з певним ступенем доступності, і, з цього погляду, що більше їх, то краще.

З іншого боку, чим менше таких закладів в регіоні, тим вони більші і, отже, собівартість їх утримання нижча, тобто існує певна суперечність між доступністю і рентабельністю. Критерії розміщення готельних закладів не є поширені, класифікація їх не розроблена. Отже, варто сформулювати критерії оцінки територіальної організації готельних послуг для туристів, транзитників, бізнесменів, проте для початку визначимо доступність готельних закладів для туристів, транзитників, бізнесменів.

Розглянемо детальніше доступність готельних закладів для туристів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Основою формування туристичних об'єктів є ареали групового розміщення – зони концентрації об'єктів історико-містобудівної спадщини, які виділяються за умов, якщо їх територія складає не менше 1 тис. га. Проектні межі зон концентрації об'єктів історико-містобудівної спадщини визначаються з урахуванням: місцезнаходження об'єктів (на території поселення чи поза територією поселення), площі земельних ділянок пам'яток та території їх охоронних зон, наявності ландшафтно-рекреаційних територій в межах впливу пам'яток, транспортної доступності для туристів.

Їх доцільно проводити згідно з планувальними (дороги, території, пам'ятки) та природними межами (каньйони, береги річок тощо), що історично склалися. Орієнтовні значення радіусів доступності зон концентрації пам'яток для туристичних цілей при використанні різних видів транспорту становлять: для індивідуального транспорту – 60–70 км, автобусного – 35–40, залізничного – 50–75, водного – 15–20 км.

Пропонуємо розрахувати доступність готельних закладів для туристів за такою формулою:

$$T_{yd} = \frac{V_{ty}/n}{0,5\sqrt{P}-1}, \quad (1)$$

де T_{yd} – доступність готельних закладів для туристів;

V_{ty} – середня відстань від готельного закладу до туристичного центру;

P – площа території дослідження;

n – кількість готельних закладів, які аналізувалися в процесі дослідження.

Розглянемо детальніше доступність готельних закладів для транзитників.

Доступність готельних закладів транзитниками відображає відстань, порядок транспортного сполучення між об'єктами. У цілому, для визначення даного показника використовуватимемо – метод графів в такому порядку:

1) на карті позначити необхідні об'єкти (вершини графу);

2) з'єднати між собою прямими лініями (ребра графу) ці вершини;

3) цифрувати в довільному порядку вершини графу;

4) розрахувати індекси доступності для кожної вершини шляхом побудови матриці найкоротших відстаней, де по вертикалі і горизонталі відкласти номери (чи назви) вершин, а в самій матриці зазначити ту кількість ребер (чи відстань виражену в умовних кілометрах) між відповідними вершинами, що становить найкоротший шлях між ними.

Вершина із найменшим значенням і є центральною на графі. Елементарна оцінка транзитної доступності зводиться до виявлення наявності (1) чи відсутності (0) прямих зв'язків між вершинами графу. Більш доступним при цьому є той об'єкт, якому відповідає вершина, що має найбільшу сумарну кількість прямих зв'язків [3-5].

Оскільки, транзитна доступність готельних закладів може визначатися за різними параметрами, необхідно виділяти території, що доступні чи потенційно доступні, тобто виділяти (картографувати) поля транспортної доступності певного виду. Це дає змогу здійснювати вибір маршруту без ускладнення самого переміщення (тобто без залучення іншого виду транспорту чи способу переміщення) та полегшить зонування транзитної доступності.

Поле транзитної доступності обмежене транспортними шляхами. Транспортну доступність краще визначати із урахуванням якості дорожнього покриття та типу дороги. Підбір коефіцієнтів здійснювався емпірично, але він ускладнився неоднозначною якістю дорожнього покриття в межах конкретного відрізка автошляху (ділянки з різними підвищувальними коефіцієнтами чергуються). Тому було використано таке припущення: взято середні значення коефіцієнта автодороги з гравійним покриттям та бруківкою – 3,5 і ґрунтової піщаної (польової) та лісової ґрунтової дороги – 6,5 (табл. 1).

Таблиця 1

Значення локальних підвищувальних коефіцієнтів K_a *, **

Номенклатура автошляхів згідно з легендою топографічної карти масштабом 1:200000	Значення підвищувального коефіцієнту K_a
Автомагістралі	1
Автошляхи з удосконаленням покриттям	2
Автошляхи з покриттям	3,5
Ґрунтові дороги	5
Польові, лісові дороги і просіки	6,5

* сформовано автором

** Наявні автошляхи також порівнювалися із картою автошляхів масштабом 1:250000

Отже, транзитна доступність готельного закладу протяжного визначається як відносний показник транзитної доступності контуру населених пунктів. У випадку, коли лише один населений пункт тяжіє до об'єкта, то його транзитна доступність прирівнюється до транзитної доступності цього населеного пункту. Якщо населені пункти знаходяться в межах об'єкта, то транзитна доступність визначається з врахуванням, як і зовнішнього контуру, так і населених пунктів усередині об'єкта.

Найбільш топологічно доступними транзитними пунктами цього графу є:

- інваріант графу (незмінна частина) – це ділянка графу, в якій при інтеграції з іншою графовою мережею не змінюються;
- периферійна зона – це периметр графу;
- активні вершини – це вершини периферійної зони, що мають один чи більше зв'язків із периферійною зоною іншої графової мережі, з якою вона інтегрується;
- сполучні ребра – це окремі зв'язки, що сполучають активні вершини декількох суміжних периферійних зон.

Враховуючи те, що навколо готельних закладів може знаходитися по декілька населених пунктів, і тому визначення автомобільної транспортної доступності для них характеризується певною специфікою. У графовій мережі всі населені пункти, які безпосередньо прилягають до протяжного готельного закладу, сполучаються замкненою лінією, утворюючи контур. Реальні топологічні зв'язки між ними не враховуються. Ті зв'язки, які виходять за межі контуру, враховуються за умови, коли вони не сполучаються із однією і тією ж вершиною (сукупність зв'язків, що сполучаються з однією і тією ж вершиною, вважається одним зв'язком) [1,7].

Розрахуємо доступність готельних закладів для транзитників (враховуючи коефіцієнт автодороги з різними варіантами покриття):

$$Trd = \frac{Vtn/n}{0,5\sqrt{P} \times Ka - 1}, \quad (2)$$

де Trd – доступність готельних закладів для транзитників;

Vtn – середня відстань від готельного закладу до транспортного розгалуження;

P – площа території дослідження;

Ka – коефіцієнт автодорожнього покриття;

n – кількість готельних закладів, які аналізувалися в процесі дослідження.

Доступність готельних закладів для бізнесменів:

$$Tbd = \frac{Vb/n}{0,5\sqrt{P} - 1}, \quad (3)$$

де Tbd – доступність готельних закладів для бізнесменів;

Vb – середня відстань від готельного закладу до місця розташування бізнес-центру;

P – площа території дослідження;

n – кількість готельних закладів, які аналізувалися в процесі дослідження.

Доступність готельного закладу для споживачів готельних послуг відповідає мінімальному значенню функції доступності готельних закладів. Такий підхід дає можливість знайти мінімальну відстань від споживача до готельного закладу:

$$D_{j'} = \min_{j'} \{D_{j''}\} = \min_{j''} \sum_{i=1}^n L_i t_{ij} \delta_i, \quad (4)$$

де δ – значення вагового коефіцієнта, який відповідає цільовій групі споживачів готельних послуг;

L – споживачі готельної послуги (турист, бізнесмен, транзитник) це число є зазвичай меншим, ніж загальна чисельність населення міста (регіону);

t – затрати, які необхідні для того, щоб дістатися готельного закладу.

Розрахунок запропонованого автором підходу до розрахунку радіуса доступності готельних закладів для цільових груп споживачів готельних послуг, дасть можливість полегшити доступність готельних закладів в регіоні, а також визначить відстань, яку необхідно подолати, щоб отримати готельну послугу. Для туристів, це буде відстань від готельного закладу до туристичного центру; бізнесменів – відстань від готельного закладу до бізнесового центру; транзитників – відстань від готельного закладу до автомагістралі чи транспортного розгалуження.

Практичне значення розрахунку радіуса доступності готельних закладів, передбачає подолання диспропорції у темпах і масштабах розвитку різних видів доступності готельних закладів для споживачів готельних послуг, а також сприяє розробці та прорахуванні доцільності розташування готельних закладів в регіоні. Це стане стимулом для проектування готельної інфраструктури, таким чином, щоб складався «профіль» дороги, який передбачає фіксуванням покілометрово всіх об'єктів автошляху для складання реальної картини забезпечення автошляху об'єктами технічного обслуговування автотранспорту, туристичними центрами, готельними закладами, бізнес-центрами та пунктами громадського харчування, які можуть в подальшому використовуватися туристами, транзитниками та бізнесменами.

Наступний показник передбачає оцінку категоризації готельних закладів в регіоні через визначення коефіцієнта локалізації послуг розміщення (місць в готельних закладах на 1000 осіб).

$$I_h = \frac{K_{hi}}{K_{hey}}, \quad (5)$$

де I_h – індекс локалізації готельних закладів;

K_{hi} – співвідношення між коефіцієнтом локалізації послуг розміщення в країні (регіоні);

K_{hey} – середньоєвропейський показник = 14,18.

Індекс локалізації закладів розміщення регіонів України низький, оскільки кількість готелів та їх місткість однозначно є недостатньою порівняно з кількістю населення. Потік споживачів готельних послуг до регіонів України та внутрішньо регіональні переміщення не забезпечуються розвиненою мережею закладів розміщення (I_h майже в 10 разів нижче середньоєвропейського). Коефіцієнт локалізації послуг закладів розміщення (K_h) в Україні становить 25,0% від середньоєвропейського, основною причиною цього є низька якість пропозиції послуг розміщення решти територій та незначний споживчий потік. Найвище значення даного показника характерне для Львівської, Одеської областей, АР Крим, м. Київ.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Заключними показниками оцінки територіальної організації готельних послуг є визначення функції попиту залежно від можливого місця розташування готельного закладу. Для того, щоб визначити чи користуються готельні послуги попитом серед споживачів готельних послуг, ми розраховували функцію попиту залежно від можливого місця розташування готельного закладу. Вибір місця розташування готельного закладу є надзвичайно важливим рішенням стосовно отримання прибутку від надання готельних послуг. Щоб зробити правильний вибір, потрібно спочатку вивчити загальний район, де буде розміщений готельний заклад, а потім визначити, як враховується попит споживачів на позитивне положення самого вибраного місця розташування. Математичне моделювання дозволило виявити позитивні тенденції розвитку РРГП у Дніпропетровській, Донецькій, Львівській, Одеській, Київській, Запорізькій, Закарпатській, Харківській областях та м. Києві. Проте, в решті інших регіонів готельні послуги не користуються високим попитом, про це свідчить те, що місця розташування готельних закладів в регіоні є неефективним, не зручним для транспортного сполучення і готельний бізнес у них є малоприбутковим видом діяльності.

Функція пропозиції готельних послуг характеризується співвідношенням «якість – ціна – результативність» відбувається постійно. Це дає основу говорити про необхідність використання в управлінні якістю готельних послуг такого поняття, як «якість ціни». Сприйняття споживачем якості готельного обслуговування – це формування у свідомості гостя образу відмінностей між очікуваним і фактично отриманим обслуговуванням з подальшим переростанням цього образу в емоційний настрій. Сильний позитивний настрій – високий ступінь задоволеності, висока якість. Сильний негативний настрій – високий ступінь незадоволеності, низька якість. Кількісна характеристика цього настрою є оцінкою якості [6].

Обґрунтування функції пропозиції готельних послуг відносно вибору оптимального місця розташування готельного закладу, слід розпочати із забезпечення порівнюваності цих варіантів. Таким чином, важлива роль при визначенні вибору оптимального місця розташування готельного закладу відіграє скорочення числа потенційних точок розміщення нового будівництва готельних закладів. Очевидно, що чим більше таких точок прийнято у розрахунок, тим більше обґрунтовані його результати, оскільки менший ризик пропустити, якийсь вигідний варіант. Але, з іншої сторони, надмірне захоплення відбором таких місць розміщення готельних закладів призведе до серйозних труднощів з отриманням надзвичайно великої кількості дозволів, необхідної для побудови готельних закладів з врахуванням, також регіональної диференціації умов транспортування споживачів готельних послуг до готельних закладів. З метою обмеження числа точок потенційного розташування готельних закладів їх попередній відбір виконують, користуючись напрацюваннями, так званої «описової школи» в економічній географії, яка «колекціонувала» ознаки сприятливого розміщення тих чи інших об'єктів, фіксуючи, оптимальне поєднання ціни, якості та норм витрат саме яких ресурсів зумовлюють високоприбуткове функціонування готельних закладів в регіоні. Коли досліджували функцію пропозиції готельних послуг відносно вибору оптимального місця розташування готельного закладу, то площа місця розташування готельного закладу має бути достатньою не лише будівництва споруди, але й для розвитку інфраструктури (відкритого ресторану, паркінгу, невеликого газону, сприятливого екологічного середовища, а саме важливе враховувати потребу і рівень якості готельних послуг), ділянка повинна міститися неподалік зупинок громадського транспорту, подалі від промислових зон і джерел шуму. Очевидно, що привабливими для розміщення готельних закладів є місця, де прибуток від функціонування відповідних готельних закладів буде вищим у порівнянні з іншими місцями. Орієнтація готельних закладів на ті чи інші місця залежить від відповідності певних параметрів, самої готельної послуги, їх необхідності цільовим групам споживачів готельних послуг.

Причиною тяжіння готельних закладів до певних місць є те, що різні місця регіону мають різну привабливість із точки зору доцільності розміщення там готельних закладів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Така відмінність пояснюється причинами: просторової диференціації витрат на реалізацію готельних послуг (в різних місцях розміщення готельних закладів очікуються різні витрати на реалізацію готельних послуг) та просторовою диференціацією витрат на доступність готельних послуг цільовими групами споживачів (в різних місцях розміщення очікуються різні витрати на доставку споживачів до готельних закладів) (рис. 1).

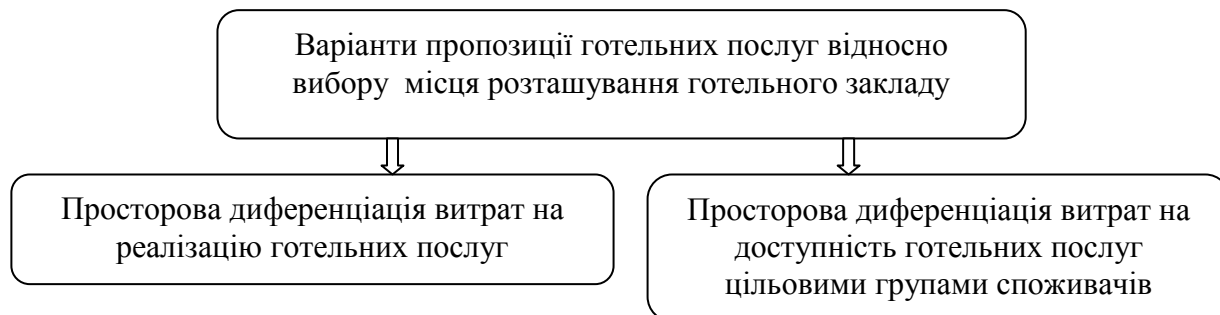


Рис. 1. Варіанти пропозицій готельних послуг відносно вибору оптимального місця розташування готельного закладу *

* складено автором

Причиною просторової диференціації витрат, пов'язаних із реалізацією готельних послуг в певному місці й у необхідному обсязі у свою чергу є:

- ціна на земельну ділянку, призначена для розміщення готельного закладу;
- ціна готельних послуг в регіоні;
- потреба у готельних послугах;
- фактор культурної близькості з клієнтом (орієнтація під час розміщення на споживачів з причини необхідності забезпечити культурну близькість. Так, туристичні компанії, які займаються реалізацією готельних послуг за допомогою телефону чи Інтернету, розміщуються в Угорщині та Болгарії, де витрати на ведення відповідного бізнесу будуть більшими, ніж, наприклад, в Індії, але не виникатимуть проблеми істотної відмінності у менталітеті між працівниками та клієнтами);
- якість готельних послуг, що зумовлює диференціацію витрат при їх реалізації.

В табл. 2 наведена модель залежності витрат на реалізацію готельних послуг B від місця розташування готельного закладу M . При цьому враховується ще й можливість реалізації готельних послуг за допомогою різних умов. Так, вартість реалізації готельних послуг в регіоні $M1$ становитиме $B11$ (при застосуванні умов $U1$), а в регіоні $M2$ - $B12$ (при застосуванні цієї ж умови $U1$) і т.д.

Таблиця 2

Модель залежності витрат на реалізацію готельних послуг від місця розташування готельного закладу *

Характеристика умови реалізації готельних послуг	Код можливого місця розташування готельного закладу			
	M1	M2	*****	Mn
U1	B11	B12	*****	B1n
U2	B21	B22	*****	B2n
*****	*****	*****	*****	*****
Un	Bm1	Bm2	*****	Bmn

* складено автором

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Сфера готельного обслуговування характеризується, тим, що ці послуги не можуть бути надані через Інтернет. Розміщення готельних закладів має свої особливості. Так, туристичні готелі або мотелі споруджуються на околицях регіону; неподалік аеропорту чи автомагістралі; курортний готель має бути розташований біля рекреаційного чинника (моря, річки, джерела мінеральної води). Таким чином, пропозиція готельних послуг з точки зору тяжіння їх до певних регіонів розташування (де забезпечується максимум їх прибутковості) залежить від особливостей готельних послуг регіону.

Для готельних підприємств не менш важливим є встановлення найбільш важливих для споживача складових елементів обслуговування та оцінка ступеня задоволеності споживачів наданими послугами. З цією метою, на нашу думку, доцільно запропонувати методику визначення карти якості обслуговування (еталонна) споживачів готельних послуг (табл.3).

Таблиця 3

Карта якості обслуговування цільових груп споживачів готельних послуг *

Зміст і характеристика елемента обслуговування	Оцінка сприйняття елемента обслуговування		
	Відсутній	Виконаний неправильно	Виконаний правильно
<i>Розділ 1. Критичні елементи обслуговування</i>			
1.1. Безпечне проживання в готелях регіону			
1.2. Якість харчування в готелях регіону			
<i>Розділ 2. Елементи, що приносять задоволення</i>			
2.1. Місце розташування готелів в регіоні відносно споживачів готельних послуг			
2.2. Екологічний моніторинг впливу автомобільних доріг на навколишнє природне середовище, де розміщений готель			
<i>Розділ 3. Елементи обслуговування, що приносять розчарування</i>			
3.1. Стан у придорожніх територій неподалік готелів в регіоні			
3.2. Інформаційно-аналітична підтримка прийняття рішень у галузі охорони довкілля, раціонального використання готельних закладів та екологічної безпеки			
<i>Розділ 4. Нейтральні елементи обслуговування</i>			
4.1. Колірна гама готелю із зовнішньої сторони			
4.2. Наявність вивіски готелів, що полегшує його транспортну видимість			

* складено автором

Математичне моделювання функції пропозиції готельних послуг залежно від можливого місця розташування готельного закладу (з врахуванням низьких витрат на реалізацію готельних послуг) характеризується позитивною тенденцією для Вінницької, Волинської, Запорізької, Луганської, Чернівецької, Кіровоградської, Чернігівської областей та м. Києва.

Стратегічна мета розвитку готельного бізнесу в Україні полягає у створенні високоякісних готельних послуг, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити потреби споживачів, забезпечити на цій основі комплексний розвиток галузі. Для цього необхідна постійна, цілеспрямована діяльність готельних закладів з метою формування системи якісних готельних послуг. Погіршення якості веде до появи негативних тенденцій: зменшення кількості клієнтів та обсягів реалізації прибутку та

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

рентабельності. Звідси випливає необхідність постійної, цілеспрямованої, клопіткої роботи готельних закладів в регіоні з підвищенням якості готельних послуг.

Для територіальної організації готельних послуг важливим є показник частоти попиту на готельні послуги, що обумовлено головним чином циклічністю життєдіяльності людини. З 90-х рр. у вітчизняному містобудуванні послуги систематизують за періодичністю та регулярністю попиту на них. До другого ступеня віднесені готельні послуги, якими населення користується періодично-один раз на тиждень або на місяць. Для ефективної територіальної організації готельних послуг визначимо функцію попиту залежно від можливого місця розташування готельного закладу і це дозволить виявити групу найбільш значимих індикаторів, які впливають на розміщення готельного закладу в регіоні.

До основних індикаторів віднесемо наступні:

1. Відстань в межах регіону до потенційних клієнтів $|M_i P_j| = S_{ij}$, $i = 1, 2, \dots, I$, $j = 1, 2, \dots, J$. Залежність функції попиту від даного фактора будемо вважати лінійною, спадною при збільшенні відстані.

2. Кількість населення і працівників (готельної сфери) у кожному регіоні P_1, P_j . Залежність функції попиту будемо вважати лінійною, прямо пропорційною до кількості населення і працівників у кожному регіоні.

3. Кількість конкуруючих готельних закладів $G_1, G_2, \dots, G$. Залежність функції попиту від даного фактора будемо вважати лінійною, обернено пропорційною до кількості конкуруючих готелів.

4. Щільність потоку споживачів готельних послуг λ_i – кількість людей, які є потенційними клієнтами. Залежність функції попиту будемо вважати лінійною, зростаючою при збільшенні щільності потоку клієнтів.

Позначимо через $Z_1, Z_2, \dots, Z_J$ – будь-яке місце зосередження потенційних клієнтів, а місця можливого розташування готельного закладу – через $M_1, M_2, \dots, M_I$.

У даному методі обмежимося перерахованими вище групами індикаторів. Тоді функція попиту матиме вигляд:

$$y = f(S_{nm}, P_m, G_i, \lambda_j) \quad (6)$$

де $n = 1, 2, \dots, I$; $m = 1, 2, \dots, J$; $i = 1, 2, \dots, J$; $t = 1, 2, \dots, K$.

Обчислення функції попиту будемо виконувати в три етапи:

1. Розрахуємо попит на послуги n -ї точки готельного закладу, в умовах відсутності конкурентного середовища. Функція попиту в кожній з точок M_i має вигляд:

$$y_n^1 = \sum_{p=1}^j a_{pn} \times P_p \quad (7)$$

де a_{pn} – коефіцієнт привабливості n -ого регіону готельними закладами

$$a_{pn} = \frac{\max_{i,j} S_{ij} - S_{pn}}{\max_{i,j} S_{ij} - \min_{i,j} S_{ij}}. \quad (8)$$

2. Розрахуємо попит на послуги n -ї точки готельного закладу при наявності конкуренції. За цих умов функція попиту має вигляд:

$$y_n^2 = y_n^1 - \max(\sum_{p=1}^k a_{pn} \times P_p). \quad (9)$$

3. Функція попиту на послуги готельного закладу з обліком щільностей споживчих потоків готельних послуг у n -го місця розміщення має вигляд:

$$y^2 = \max(y_n^2 + \lambda_n). \quad (10)$$

де $n = 1, 2, \dots$

Функція попиту на послуги готельного закладу з обліком щільності споживчих потоків у n -му місці розміщення готельного закладу дає змогу оцінити зручність зв'язків від місця знаходження споживача готельних послуг до місця знаходження готельного об'єкта. Представимо графічну інтерпретацію методу, що пропонується для визначення функції попиту залежно від можливого місця розташування готельного закладу в регіоні зображено на рис. 2.

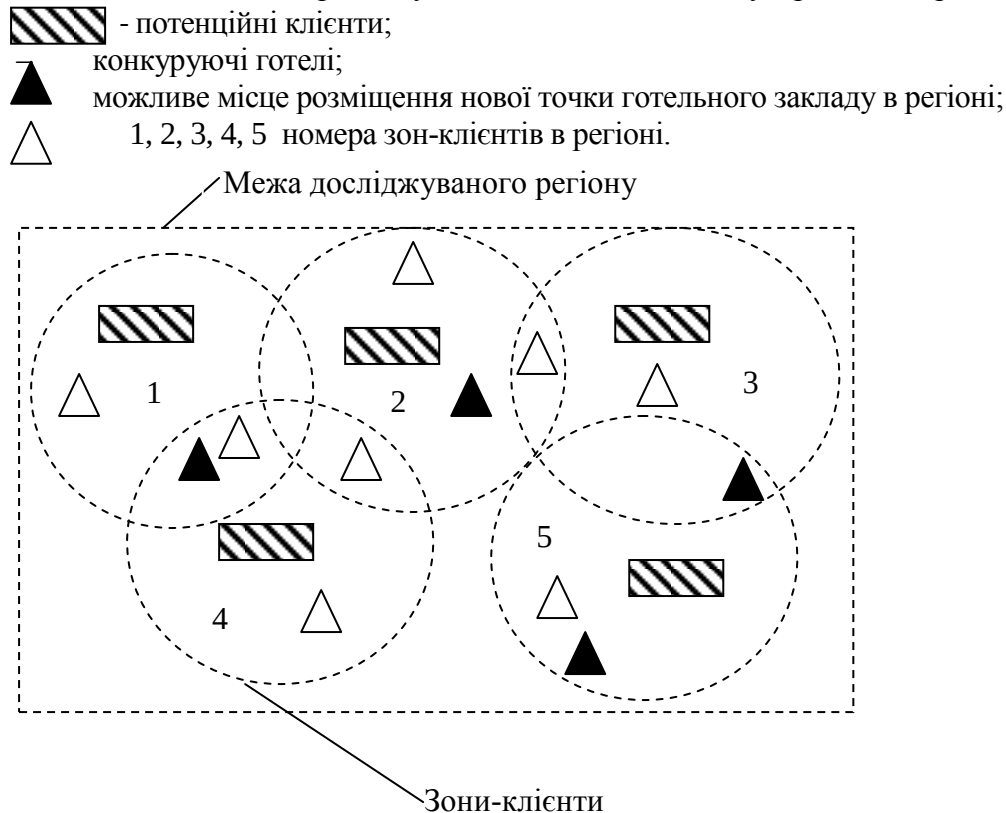


Рис. 2. Графічне зображення функції попиту залежно від можливого місця розташування готельного закладу *

* сформовано автором

Для реалізації моделі потрібна база даних з необхідними параметрами (вище наведені) готельних закладів для регіону, який досліджується. Запропонована методика є досить простою з математичної точки зору, але використовує найбільш значимі індикатори, які впливають на вибір оптимального місця розташування нової точки готельного об'єкта, і дає досить точні результати.

Дана методика може бути використана як підприємцями, зайнятими у сфері готельного забезпечення, так і регіональними органами влади при територіальному плануванні або регулюванні конкуренції в сфері готельного обслуговування.

Обґрунтування вибору пропозиції готельних послуг в регіоні визначається порівнянням (зіставленням) критеріїв. Першим критерієм порівняння різних місць розміщення готельних закладів є якість та насиченість готельних закладів для забезпечення потреб клієнтів, враховуючи місткість території придатної для розміщення готельного закладу. Таким критерієм може бути унікальність готельних послуг.

Другим критерієм є висока привабливість в місці розташування готельного закладу. Інформацію про можливі ситуації порівняння різних місць розташування готельних закладів, враховуючи якість готельних послуг та потребу в готельних послугах наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Можливі ситуації у разі порівняння різних місць розташування готельних закладів в регіоні відносно функції пропозиції *

№ можливої ситуації	Якість готельних послуг в регіоні		Розташування готельних закладів в регіоні відносно потреб у готельних послугах	
	Однакова	Відмінна	Однакова	Відмінна
1	+	-	+	-
2	+	-	-	+
3	-	+	+	-
4	-	-	+	+
5	+	+	-	-

* сформовано автором

Економічне обґрунтування функції пропозиції готельних послуг залежно від місця розташування готельного закладу передбачає такі основні етапи:

Етап 1. Економічне оцінювання якості готельних послуг в регіоні.

Етап 2. Економічне оцінювання розташування готельних закладів в регіоні відносно потреб в готельних послугах.

Етап 3. Визначення обсягу пропозиції готельних послуг в регіоні з високою якістю готельних послуг та високою необхідністю у готельних послугах.

Для визначення обсягу пропозиції готельних послуг з високою якістю готельних послуг та високою необхідністю у готельних послугах:

$$Q_c = N_{\text{я}} + N_{\text{пр}}, \quad (11)$$

де $N_{\text{я}}$ – числові значення, які характеризуються високою якістю готельних послуг;

$N_{\text{пр}}$ – числові значення, які характеризуються високою необхідністю у готельних послугах.

Якість готельних послуг в регіоні:

$$U = \frac{(\text{комф. переб} \times \text{ціна г.п})}{H} \times 100, \quad (12)$$

де H – кількість параметрів, що характеризують готельні послуги в регіоні.

Комфортність перебування споживачів у регіоні (комфр.):

$$K_p = \frac{P_{\text{ж.}}}{O_{\text{т.п.}}}, \quad (13)$$

де $P_{\text{ж.}}$ – кількість постійних жителів регіону;

$O_{\text{т.п.}}$ – максимально одночасна чисельність отримувачів готельних послуг, які можуть перебувати на даній території.

Ціна готельних послуг в регіоні (ціна г.п.):

$$\text{Ціна г. п.} = \frac{O_{\text{р.п.}}}{K_{\text{спож.}} \times T_{\text{сер. пер. сп}}}, \quad (14)$$

де $O_{\text{р.п.}}$ – обсяг реалізованих готельних послуг в регіоні;

$K_{\text{спож.}}$ – кількість споживачів готельних послуг в регіоні;

$T_{сер.пер.сп.}$ – середня тривалість перебування споживачів в готельних закладах регіону.

Функція пропозиції готельних послуг залежно від можливого місця розташування готельного закладу, має вигляд:

$$j = \max (h^2 + un), \quad (15)$$

де h^2 – якість готельних послуг в регіоні;

un – потреба у готельних послугах.

Причиною тяжіння готельних закладів до певних місць є те, що різні місця регіону мають різну привабливість із точки зору доцільності розміщення там готельних закладів. Така відмінність пояснюється причинами: просторової диференціації витрат на реалізацію готельних послуг (в різних місцях розміщення готельних закладів очікуються різні витрати на реалізацію готельних послуг) та просторовою диференціацією витрат на доступність готельних послуг цільовими групами споживачів (в різних місцях розміщення очікуються різні витрати на доставку споживачів до готельних закладів) (рис 4).

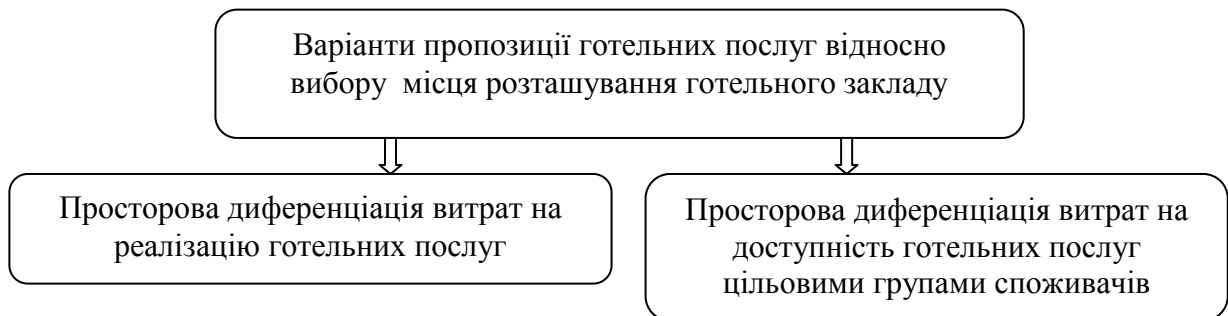


Рис. 4 – Варіанти пропозицій готельних послуг відносно вибору оптимального місця розташування готельного закладу *

* складено автором

Причиною просторової диференціації витрат, пов'язаних із реалізацією готельних послуг в певному місці й у необхідному обсязі у свою чергу є:

- ціна на земельну ділянку, призначена для розміщення готельного закладу;
- ціна готельних послуг в регіоні;
- потреба у готельних послугах;
- фактор культурної близькості з клієнтом (орієнтація під час розміщення на споживачів з причини необхідності забезпечити культурну близькість. Так, туристичні компанії, які займаються реалізацією готельних послуг за допомогою телефону чи Інтернету, розміщуються в Угорщині та Болгарії, де витрати на ведення відповідного бізнесу будуть більшими, ніж, наприклад, в Індії, але не виникатимуть проблеми істотної відмінності у менталітеті між працівниками та клієнтами);
- якість готельних послуг, що зумовлює диференціацію витрат при їх реалізації.

В табл. 5 наведена модель залежності витрат на реалізацію готельних послуг B від місця розташування готельного закладу M . При цьому враховується ще й можливість реалізації готельних послуг за допомогою різних умов. Так, вартість реалізації готельних послуг в регіоні $M1$ становитиме $B11$ (при застосуванні умов $U1$), а в регіоні $M2$ – $B12$ (при застосуванні цієї ж умови $U1$) і т.д.

Таблиця 5

**Модель залежності витрат на реалізацію готельних послуг
від місця розташування готельного закладу ***

Характеристика умови реалізації готельних послуг	Код можливого місця розташування готельного закладу			
	M1	M2	*****	Mn
Y1	B11	B12	*****	B1n
Y2	B21	B22	*****	B2n
*****	*****	*****	*****	*****
Yn	Bm1	Bm2	*****	Bmn

* складено автором

Сфера готельного обслуговування характеризується, тим, що ці послуги не можуть бути надані через Інтернет. Розміщення готельних закладів має свої особливості. Так, туристичні готелі або мотелі споруджуються на околицях регіону; неподалік аеропорту чи автомагістралі; курортний готель має бути розташований біля рекреаційного чинника (моря, річки, джерела мінеральної води). Таким чином, пропозиція готельних послуг з точки зору тяжіння їх до певних регіонів розташування (де забезпечується максимум їх прибутковості) залежить від особливостей готельних послуг регіону.

Проведений аналіз територіальної організації готельних послуг свідчить про те, що розміщення готельних закладів регіонів України не дозволяє забезпечувати усі регіони готельними послугами в належній кількості. Високий індекс оцінки територіальної організації готельних послуг характерний для Закарпатської, Вінницької, Львівської, Запорізької, Кіровоградської, Одеської, Чернівецької областях та м. Київ, це зумовлено специфікою розміщення готельних закладів відносно споживачів готельних послуг, особливостями пропозиції готельних послуг в регіоні. Низьке значення індексу оцінки територіальної організації готельних послуг характерне для Житомирської, Луганської, Миколаївської, Черкаської областей, це зумовлене тим, що розміщення готельних закладів в цих областях не враховує попит споживачів на готельні послуги, а також низька якість готельних послуг, свідчить про низький рівень потреб у готельних послугах.

Зважаючи на проведені аналітичні дослідження, можна зробити висновок про значну неоднорідність територіальної організації готельних послуг, що вимагає розробки критеріїв оцінки територіальної організації готельних послуг залежно від цільових груп споживачів готельних послуг. На основі проведеного аналізу в подальшому сформуємо ознаки, за якими будуть виділятися критерії оцінки територіальної організації готельних послуг.

Література:

1. Євдокименко В. К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування. Механізм реалізації) / В. К. Євдокименко. – Чернівці: Прут, 1996. – 288 с.
2. Маслова И. С. Экономические вопросы перераспределения рабочей силы при социализме / И. С. Маслова. – М., 2001.
3. Мобильность кадров на промышленном предприятии. – К.: Наук. думка, 2008.
4. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf
5. Семіколенова С. В., Галицька Е. В. Оцінка інвестиційної привабливості готельного господарства регіонів України / С. В. Семіколенова, Е. В. Галицька // Культура народов Причерноморья. – №80. – 2006. – С. 133–136.
6. Браймер Р. А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р. А. Брай-мер; [пер. с англ.]. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 382 с.
7. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристичні ресурси України: методологія та методи аналізу, термінологія, районування / О. О. Бейдик. – К.: ВПЦ «Київ. ун-т», 2001. – 395 с.

Особливості розвитку кадрового менеджменту в умовах сьогодення

*Л.В. Стрижеус, А.О. Тендюк, В. Б. Здрілюк
Луцький національний технічний університет, м. Луцьк*

Науково-технічний прогрес і пов'язане з ним різке збільшення частки наукомістких технологій обумовлює ріст вимог до професійних, соціально-психологічних якостей і культурного рівня працівника. Кадровий менеджмент в складній політичній і соціально-економічній ситуації України почав набувати важливого значення, оскільки саме він створює необхідні передумови для реалізації можливості адаптації працівника до умов зовнішнього середовища та набуває дедалі більшого значення як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Кадровий менеджмент – це система принципів, методів, засобів, функцій і форм управління, що спрямовані на оптимальне використання персоналу з метою досягнення цілей підприємства.

Головна мета кадрового менеджменту – забезпечення підприємства кадрами, організація їх ефективного використання, професійного і соціального розвитку, а також самореалізація кожного працівника в рамках певного підприємства.

Предметом кадрового менеджменту є загальні закономірності та особливості формування, функціонування і розвитку персоналу організації; підходи до управління кар'єрою працівників; принципи організації кадрової служби на підприємстві, її функції, місце в системі управління; значення і зміст соціальної роботи в організації;

Основними завданнями системи кадрового менеджменту є:

- розробка кадрової концепції і політики, створення умов упевненості всього персоналу і кожного працівника в завтрашньому дні;
- створення ефективної кадрової системи;
- управління соціальним розвитком трудового колективу;
- організація набору і відбору персоналу у конкретних умовах;
- атестація персоналу та використання її результатів;
- вдосконалення методів оцінки персоналу, управління внутрішніми переміщеннями і кар'єрою працівників;
- оцінювання ефективності та результативності системи кадрового менеджменту [13 с. 38-39].

Термін «кадровий менеджмент» виник в 60–70-ті роки ХХ ст. У становленні кадрового менеджменту як професійної діяльності протягом ХХ ст. виділялись чотири підходи, що внесли суттєвий внесок у розвиток теорії та практики кадрового менеджменту, а саме: підхід з позицій виділення наукових шкіл в управлінні, процесний, системний, ситуаційний підходи [24, с. 410].

Еволюція кадрового менеджменту відбувалась у декілька етапів. Спочатку існувала теорія управління робочою силою, що визначала людину та її працю як засіб виробництва. Відповідно до даної теорії головним є те, що замість людини у виробництві розглядалась лише її функція – праця, вимірювана витратами робочого часу і заробітної плати.

Згодом з'явилося поняття «трудові ресурси», яке донедавна ототожнювалося із робочою силою. Введення поняття «трудові ресурси» було пов'язано з необхідністю вимірювати показники відтворення робочої сили в умовах планової централізованої економіки і забезпечення нею народного господарства.

Згідно теорії «трудових ресурсів» для більшості людей праця приносить задоволення, людям важливо реалізовувати свої здібності до творчості, самоконтролю, до відповідальності, а також прагнути до більш високого рівня ієрархії, ніж той, який вони зараз займають.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Останнім часом питання кадрового менеджменту стають усе більш важливими в діяльності організацій, а саме поняття «управління персоналом» почало розглядатися в широкому розумінні як менеджмент персоналу організації.

Управління персоналом визначають як діяльність, що спрямована забезпечення співробітництва між усіма членами трудового колективу для досягнення поставленої мети з використанням елементів навчання, мотивації та інформування працівників.

За сучасного підходу робиться акцент на внеску персоналу, задоволеного роботою, у досягненні корпоративних цілей, таких, як лояльність споживачів, економія витрат і рентабельність. В його межах виділяють концепцію управління людиною, в якому людина – головний суб'єкт організації та особливий об'єкт управління, який розглядається як найбільша цінність, найважливіший ресурс підприємства. Відповідно до бажань і здібностей людини мають будуватись стратегія та структура організації [4, с. 90].

На відміну від управління персоналом кадровий менеджмент переорієнтовано з потреб працівників на потреби самої організації в працівниках, а пріоритети кадрового менеджменту визначаються в першу чергу результатами функціонального аналізу наявних і проєктованих робочих місць, а не існуючим кадровим потенціалом організації; кадрова політика з реактивної політики в управлінні персоналом перетворюється в активну стратегію, що вищим ешеленом менеджерів інтегрується в загальну політику всієї організації.

Сутність філософії кадрового менеджменту полягає в тому, що працівники мають можливість задовольнити свої особисті потреби, працюючи на даному підприємстві. Філософія системи кадрового менеджменту розглядає процес управління персоналом з логічної, психологічної, соціологічної, економічної, організаційної й етичної точок зору [8, с. 90].

Важливе значення має суть двох підходів (класичного і нового) до управління людьми в умовах професійної діяльності (табл.1).

Таблиця 1

Характерні особливості підходів до управління людьми в організації

Класичний підхід	Новий підхід (з позицій кадрового менеджменту)
Людина як фактор виробництва	Людина як фактор реалізації політики підприємства
Людина як стаття витрат	Людина як джерело доходів
Кадрова політика як щось другорядне	Кадровий менеджмент як щоденна необхідність
Кадрова політика – справа адміністративних служб	Проблема кадрів як частина спільної взаємодії лінійного менеджменту і адміністративних служб
Відсутність системи кадрового менеджменту	Науково обґрунтований кадровий менеджмент
Мінімальні витрати на навчання	Витрати на навчання визначаються за критерієм «вартість – вигода»
Жорстка регламентація виконавців	Різна ступінь свободи в організації праці
Мотивація за рахунок матеріального стимулювання та загрози покарань	Поєднання економічних і морально-психологічних стимулів
Переважно облікові і технічні функції кадрових служб	Переважно аналітичні та організаторські функції кадрових служб

В цілому підхід з позицій кадрового менеджменту характеризується певними особливостями [3]:

1. Менеджмент персоналу є двоорієнтованим. Ефективне управління персоналом спрямоване скоріше на практичні дії, ніж на різні канцелярські процедури або правила. Звичайно тут використовуються правила й записи, але превалюють все-таки дії.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

2. Кадровий менеджмент є індивідуально-орієнтованим. Наскільки це можливо, кожний робітник розглядається як особистість, і пропонуються послуги і програми, спрямовані на задоволення індивідуальних потреб.

3. Кадровий менеджмент є перспективно орієнтованим. Він має забезпечити підприємство компетентними і зацікавленими в результатах своєї праці службовцями. Таким чином, у довгострокових стратегіях підприємств слід обов'язково враховувати людський фактор.

У практичній діяльності керівники знаходяться в постійному контакті із середовищем, що змінюється, і зобов'язані приймати рішення з урахуванням випадкових явищ і конкретних ситуацій, спираючись на власний досвід та інтуїцію. Творчі пошуки оптимального, нетривіального рішення надають управлінню рис мистецтва, адже адже вміння знайти розумний компроміс з мінімальними втратами є проявом мистецтва керуючого [3].

Головне в кадровому менеджменті - вміння працювати з людьми, домагатися їх зацікавленості у підвищенні свого кваліфікаційного рівня з метою послідовного поліпшення економічних результатів діяльності організації [4, с. 121].

Кожне підприємство проходить певні стадії розвитку. На стадії формування кадровий менеджмент полягає у проектуванні організаційної структури, визначенні потреби персоналу, формуванні кадрової стратегії, розробці системи збору і використання кадрової інформації, визначенні критеріїв оцінки для підбору персоналу, адаптації новачків [2, с. 22].

На стадії розвитку кадровий менеджмент орієнтований на залучення нових співробітників, оцінку кандидатів при прийомі на роботу, підтримку організаційної культури в нових підрозділах [2, с. 49].

На стадії стабілізації кадровий менеджмент зосереджується на нормуванні праці, створенні системи стимулювання, атестації і навчання персоналу [1, с. 69].

На стадії спаду кадровий менеджмент вирішує проблеми адаптації керівника до нової професійної діяльності і оновлення кадрового потенціалу кризового підприємства [2с. 102].

Головним елементом всієї системи управління є кадри, які одночасно можуть бути як об'єктом, так і суб'єктом управління. Працівники підприємства, організації є об'єктом управління, оскільки вони являють собою продуктивну силу, головну складову будь-якого виробничого процесу [8, с. 92].

Таким чином, під системою кадрового менеджменту (менеджменту персоналу) розуміється сукупність керівного персоналу, підрозділів служби управління персоналом, засобів і методів управління персоналом, за допомогою яких здійснюється кадрова політика на підприємстві, формується сприятливе середовище, в якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються здібності; люди отримують задоволення від виконаної роботи і суспільного визнання своїх досягнень.

Система кадрового менеджменту є складовою системи управління підприємством в цілому.

На думку Д.О. Корсакова доцільно виділити наступні підсистеми системи кадрового менеджменту підприємства:

- підсистема аналізу та планування персоналу;
- підсистема найму та обліку персоналу;
- підсистема мотивації персоналу;
- підсистема оцінки персоналу;
- підсистема управління розвитком персоналу;
- підсистема створення умов праці;
- підсистема інформаційного забезпечення системи управління персоналом;
- підсистема розвитку організаційної структури управління;
- підсистема правового забезпечення [10].

Л.Б. Пошелюжна вважає, що система кадрового менеджменту, яка склалась на

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

провідних вітчизняних підприємствах, включає наступні підсистеми: аналіз та планування персоналу, підбір та наймання персоналу, оцінювання персоналу, організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу, атестація і ротація кадрів, мотивація персоналу, облік співробітників підприємства, організація трудових відносин на підприємстві, створення умов праці, соціальний розвиток та соціальне партнерство, правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом [14].

Система кадрового менеджменту являє собою формування цілей, функцій, організаційної структури управління персоналом, вертикальних й горизонтальних функціональних взаємозв'язків керівників й спеціалістів у процесі обґрунтування, розробки, прийняття й реалізації управлінських рішень [7, с. 40-43].

На основі узагальненого вище схематично представимо функціональні підсистеми системи кадрового менеджменту підприємства (рис. 1).

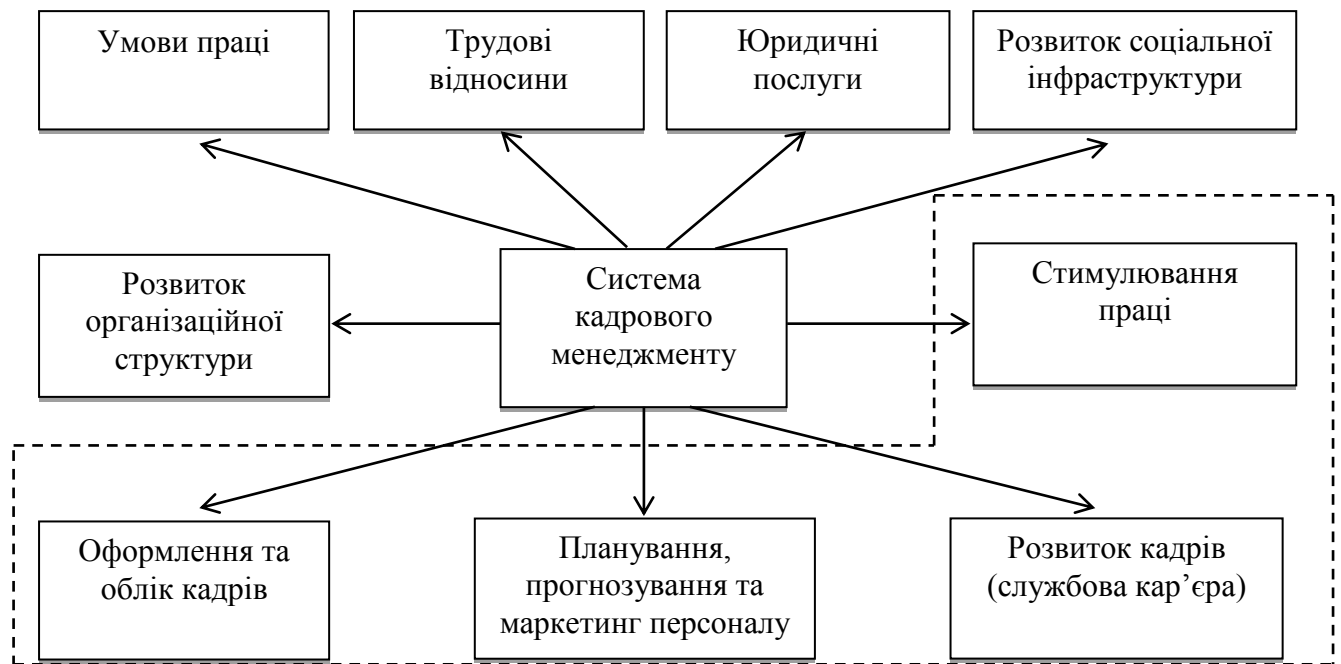


Рис. 1. Функціональні підсистеми системи кадрового менеджменту

Отже, основними функціональними підсистемами системи кадрового менеджменту вважаються:

- підсистема управління умовами праці;
- підсистема управління трудовими відносинами;
- підсистема управління умовами праці;
- підсистема управління соціальним розвитком;
- підсистема управління розвитком організаційних структур управління;
- підсистема управління правовим, інформаційним забезпеченням системи кадрового менеджменту, що надає юридичні послуги.

Поряд із тим такі підсистеми як підсистема стимулювання та мотивації праці; планування, прогнозування і маркетинг персоналу; оформлення та облік кадрів, а також розвиток кадрів формують кадрову політику підприємства – важливу складову, в рамках якої реалізуються цілі та завдання кадрового менеджменту.

Для свого функціонування система кадрового менеджменту підприємства потребує організаційного, інформаційного та технічного забезпечення, нормативно-методичного та правового забезпечення [8 с. 128].

Система кадрового менеджменту вміщує не тільки функціональні підрозділи, які

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

займаються роботою з персоналом, але й вище керівництво, а також керівництво функціональних підрозділів, що виконують функції науково-технічного, виробничого, економічного керівництва, управління зовнішніми господарськими зв'язками й кадрами, ось чому її неможливо відокремити від системи управління підприємством.

Система кадрового менеджменту є ключовим базисом побудови системи управління підприємством. Підсистема кадрового менеджменту, будучи головним елементом системи управління підприємством, розробляє та реалізує кадрову політику підприємства, основою якої є процес кадрового забезпечення.

Кадрове забезпечення, інтегруючись у кадрову політику, охоплює низку її найважливіших складових – залучення, відбір та наймання персоналу; підбір та розміщення персоналу; професійну орієнтацію та адаптацію персоналу; мотивацію та стимулювання персоналу; професійне навчання, атестацію персоналу та просування по службі; управління діловою кар'єрою персоналу [26, с. 46].

Вчені та практики по-різному розкривають суть кадрової політики (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення категорії «кадрова політика підприємства» за різними авторами

Автор	Визначення
А. П. Егоршин	Кадрова політика визначає генеральну лінію та принципові настанови в роботі з персоналом на довготривалу перспективу [5].
А. Я. Кібанов	Кадрова політика – генеральний напрям кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм, організаційного механізму для формування цілей і завдань, що спрямовані на збереження, зміцнення та розвиток кадрового потенціалу, створення відповідального та високопродуктивного згуртованого колективу, який здатен своєчасно реагувати на мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації [9].
О. В. Крушельницька	Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання [11].
Є.В. Маслов	Кадрова політика – головний напрям роботи з кадрами, набір основоположних принципів, які реалізуються кадровою службою підприємства. Це усвідомлена, цілеспрямована діяльність для створення трудового колективу, який найкраще сприяв би поєднанню цілей підприємства та його працівників [12].
А. К. Саакян, Г. Г. Зайцев, Н. В. Лашманова	Кадрова політика - це система цілей, принципів та форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, які з них впливають, причому поширюється це положення на весь колектив зайнятих, у межах якого здійснюється управління [15].
В. А. Співак	Кадрова політика підприємства – діяльність, що пов'язана з відносинами між суб'єктами організації (соціальними та професійно-кваліфікаційними групами, особистостями та організацією в цілому). Основна проблема кадрової політики – організація відносин «влада-підпорядкування» та спільної діяльності, визначення ролей суб'єктів організації у справах підприємства, визначення форм, завдань, змісту діяльності суб'єктів організації, принципів та методів їх взаємодії [20].
В. В. Травін	Кадрова політика є єдністю таких заходів: забезпечення всіх ділянок виробництва необхідною робочою силою та створення мотивації працівника на високопродуктивну працю [22].

Г. В. Щокін	Кадрова політика являє собою розраховану на довготривалу перспективу лінію удосконалення кадрів, генеральний напрям у роботі з персоналом [25].

Отже, варто відзначити, що основною метою кадрової політики є забезпечення оптимального балансу процесів відновлення та збереження кількісного і якісного складу кадрів відповідно до потреб самої організації, вимог чинного законодавства й становища на ринку праці, а також створення високопродуктивного і високопрофесійного відповідального колективу, здатного гнучко й адекватно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища задля забезпечення належної роботи підприємства.

Ефективна реалізація кадрової політики є визначальним завданням у системі кадрового менеджменту підприємства, яке складається із багатьох етапів та реалізується за участю всіх адміністративних та організаційних одиниць підприємства [12. с. 48].

На рис. 2 схематично визначено місце кадрової політики підприємства в системі кадрового менеджменту підприємства.



Рис. 2. Місце кадрової політики в системі кадрового менеджменту підприємства

Кадрова політика має за головну мету забезпечення сьогодні та у майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації, а також формування та оптимальне використання кадрів для досягнення цілей підприємства.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Формування кадрової політики в нашій країні здійснюється на основі Декларації прав людини, Конституції України, Цивільного кодексу України, Кодексу законів про працю України та інших нормативно-правових актів. Кадрова політика розробляється вищим керівництвом підприємства і кадровими службами. Кадрова політика визначається формами і методами роботи з персоналом в організаціях-конкурентах. Її дослідження здійснюється з метою розробки власної стратегії поведінки спрямованої на зміну кадрової політики, підвищення ефективності розвитку персоналу [16, с. 69].

Таким чином, формування ефективної кадрової політики на будь-якому підприємстві має важливе значення, адже добре організована кадрова політика забезпечує своєчасне комплектування кадрами робочих місць, безперебійне функціонування виробництва, своєчасне освоєння нової продукції, формування необхідного рівня трудового потенціалу підприємства.

Серед основних завдань кадрового менеджменту є управління людським потенціалом, від якого залежать можливості розвитку організації. Сьогодні аспекти діяльності підприємства пов'язані з персоналом, як його основним стратегічним ресурсом в конкурентній боротьбі, повинні оперувати ефективними технологіями управління людськими ресурсами. Це дозволить керівникам підприємств приймати обґрунтовані управлінські кадрові рішення. Слід зазначити, що технології управління людськими ресурсами ще достатньо не розроблені і потребують подальшого розвитку.

Отже, у процесі підготовки фахівців виникає потреба в наданні майбутнім фахівцям практичного та методологічного інструментарію, яким володіє сьогодні HR менеджмент - наука, яка головну увагу приділяє людським ресурсам, їх формуванню, розвитку і відповідності стратегічної мети підприємства.

Враховуючи стан людського капіталу та людського потенціалу в Україні та ряд політичних, економічних і соціальних факторів, впровадження сучасних концепцій і моделей управління людськими ресурсами в практику діяльності підприємств та організацій є досить проблематичним. Але з іншого боку, вкрай несприятлива ситуація в Україні є чинником активізації політики підприємств в галузі управління людськими ресурсами, а HR-технології набувають особливої актуальності [21, с. 59].

Природно, що вся діяльність HR-менеджера спрямована на забезпечення високої ефективності праці як колективу, так і окремо взятої особистості з метою досягнення максимального прибутку. Тому важливим аспектом в роботі кадрового менеджменту виступають сучасні (новітні) персонал-технології, спрямовані на підвищення ефективності кадрових процесів в організації.

Разом з тим, слід зазначити, що серед вчених і практиків триває дискусія щодо змісту поняття «персонал-технології». Однак більшість з них сходяться на думці, що в основному персонал-технології являють собою ефективні засоби / методи кадрового менеджменту.

Основними завданнями HR - менеджменту як науки - визначити і дати відповіді на проблемні питання сутності та соціальної значущості людських ресурсів організації в сучасних умовах; сформулювати HR-теорію, методологію, технології та найкращі практики, які сприяють організаційній стійкості і досягненню стратегічної мети; визначити виклики, що стоять перед HR в контексті глобалізації; розглянути можливості реформування управлінських відносин в Україні.

Місією HR-менеджера і всієї системи кадрового менеджменту підприємства в сучасних умовах є пошук і вирішення транспрофесіоналов, формування з них різнопрофільних команд та забезпечення успішного вирішення ними комплексних проблем.

Основні фактори, які впливають на управління персоналом та людськими ресурсами:

1. Економіки різних країн розвиваються глобально, а світові взаємини визначають умови діяльності організацій.

2. Нові ринки збуту, що вимагають спеціальних продуктів і послуг, ставлять

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

відповідні вимоги і до рівня підготовки персоналу.

3. Конкурентні переваги більшою мірою визначаються знаннями й уміннями персоналу, ніж іншими факторами.

4. Постійне підвищення кваліфікації є життєво необхідною умовою для персоналу на всіх рівнях організації.

5. Спостерігається вектор до створення гнучких умов праці.

6. Стратегічний розвиток стає пріоритетним напрямком, а нові організаційні структури потребують яскравіше вираженого лідерства на рівні топ-менеджменту для того, щоб заслужити визнання персоналу і досягти його віри у досягнення корпоративних завдань.

7. Застосування та адаптація інформаційних технологій є важливими компонентами доданої вартості, яку створюють працівники в процесі роботи;

8. Досягнення переваги в задоволенні споживачів буде і надалі складати невід'ємну частину будь-якого стратегічного плану.

9. Функцією відділу персоналу є створення умов, в яких члени організації роблять максимальний внесок в успіх бізнесу.

Основними моделями кадрового менеджменту на сьогоднішній день є:

Модель «7S» (модель консалтингової компанії «Мак-Кинзи»). Для визначення основних складових успішної HR - політики організації засосовують сім факторів: Strategy - стратегія; Skills - вміння, навички, компетенції; Shared values- загальні цінності; Structure - структура; Systems - системи, регламенти; Staff - співробітники; Style - стиль керівництва).

Модель «5C» (модель Макарової). Російська дослідниця Ірина Макарова на основі моделі «Мак-Кинзи» запропонувала модель «5C», в якій визначила ключові фактори успішної управлінської діяльності підприємства:

1. Стратегія управління людськими ресурсами.

2. Система управління людськими ресурсами: її цілі, функції, структури і оцінка ефективності.

3. Співробітники: їх підбір, адаптація, оцінка, розвиток, звільнення.

4. Стимулювання - навички менеджерів в мотивації та стимулюванні персоналу.

5. Загальні цінності: формування та підтримка корпоративної культури та управління нею.

Набір завдань і функцій HR-менеджера українських компаній сьогодні потребує переосмислення і розстановки нових акцентів. Все це безпосередньо стосується роботи служби HR, впливає на її роль в компаніях, а також на вибір і використання різних HR-інструментів і технологій [6, с. 126].

Зростає розуміння важливості «нетехнічних» елементів управління персоналом (культура, лідерство). Набувають справжнього значення такі поняття як людський капітал, талант, кар'єрні прив'язки, потенціал персоналу, аналіз ролей.

Крім аналізу робіт і аналізу компетенцій, які більшість українських HR-менеджерів вже освоїли і успішно впроваджують, важливим є правильне визначення ролей для самого HR-менеджера для всіх топ-менеджерів, а в майбутньому і для будь-якого менеджера в компанії. Навчити розуміти і правильно виконувати свою роль у контексті організації - одне із завдань HR-менеджера на найближче майбутнє. Для пояснення стратегічної ролі та аналізу сфери діяльності середньостатистичної HR-служби доцільно використовувати модель «П'ять рівнів внеску HR» Джона Саллівана, яка, як вважають більшість учених, краще (у порівнянні з іншими моделями) описує всі рівні функціонування HR-служби [17].

В системі сучасного HR-менеджменту найбільший розвиток отримали наступні технології управління:

- Лінійна технологія управління (характеризується чіткою послідовністю окремих управлінських фаз, що взаємно впливають одна на одну і змінюються відповідно до заздалегідь прийнятого плану. Головний недолік такої технології – низький рівень адаптації

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підприємства до мінливих умов навколишнього середовища);

- Управління за відхиленнями (здійснюється шляхом фіксації відхилень від запланованих дій та впровадження заходів щодо усунення небажаного впливу Ефект даної технології проявляється в концентрації часу на більш важливих напрямках в галузі управління, фільтрації і розподілі інформації для прийняття управлінських рішень, підвищенні обґрунтованості прийнятих рішень і скороченні їх кількості, зростанні продуктивності праці персоналу та взаємодії функціональних підрозділів);

- Управління за результатами (полягає в уточненні поступових управлінських дій залежно від ступеня досягнення запланованих результатів на попередній фазі Завдяки даній технології підприємство має гарантію, що всі процеси, продукти та послуги сприяють досягненню бажаних результатів Управління за результатами ґрунтується на чітко встановленій відповідальності персоналу, потребують систематичного моніторингу всіх процесів на підприємстві);

- Управління за цілями (характеризується як систематичний і організований підхід, який дозволяє менеджерам сконцентруватися на поставлених цілях і досягненні найкращих результатів Важливим елементом є вимірювання і порівняння поточної ефективності діяльності персоналу з прийнятими стандартами.);

- Управління за ситуацією (оперативне управління, яке здійснюється як доповнення до стратегічного і перспективного Зміст даної технології полягає у прийнятті управлінських рішень по ходу виникнення проблем відповідно до ситуації, що склалася на підприємстві Використання технології управління по ситуації здійснюється в кілька етапів: аналіз поточного стану підприємства, оцінка особливостей існуючих моделей управління, вибір прийнятної ефективної моделі в конкретній ситуації) [18].

На сучасному етапі для вирішення задач кадрового менеджменту використовують такі сучасні технології кадрового менеджменту, що відображені у таблиці 3.

Таблиця 3

Сучасні методи HR-менеджменту на підприємстві

Название метода	Сущность метода
Командоутворення (teambuilding)	Включає роботи по формуванню команди, визначенню ролі кожного співробітника у результатах діяльності компанії. Результатом є досягнення ефективної групової взаємодії. Цей метод дозволяє встановити баланс особистих цілей з цілями та задачами підприємства, посилити інноваційність, креативність підходів, сприяє поліпшенню психологічного клімату.
Корпоративна культура	Є інструментом стратегічного кадрового менеджменту, що забезпечує єдність напрямку дій усіх працівників підприємства. Розвиває ініціативність, єдність корпоративних та особистих інтересів. Позитивно впливає на комунікації та психологічний клімат у колективі.
Коучинг (coaching)	Метод інноваційного розвитку персоналу, що сприяє розкриттю потенціалу його співробітників, їх саморозвитку та професійному зростанню, амоорганізації, підвищенню продуктивності праці. Результатом є розвиток онкурентних переваг підприємства за рахунок високої якості кадрового потенціалу підприємства.
Гейміфікація	Метод мотивації, перетворює рутинну роботу в певний ігровий процес. Гейміфікація стала можливою і настільки ефективною, тому що сучасному поколінню співробітників ігри, в різних їх проявах, цікаві навіть у дорослому віці. Захоплені ігровим процесом співробітники будуть вирішувати поставлені задачі, не помічаючи того, скільки зусиль на це затрачається.

продовження таблиці 3

E-learning	Система електронного навчання, синонім таких термінів, як електронне дистанційне навчання, навчання з застосуванням комп'ютерів, мережеве навчання, віртуальне навчання, з допомогою інформаційних, електронних технологій.
Secondment (командование)	Різновид ротації персоналу, при якій співробітника «відправляють» на інше місце роботи на час, а потім він повертається до своїх попередніх обов'язків.
Shadowing	Цей метод передбачає, що до співробітника прикріплюють «тінь» (shadow - тінь (англ.)). Це може бути випускник вузу, що хоче працювати на цьому підприємстві, або людина, котра пропрацювала в компанії певний час та хоче змінити відділ чи зайняти цікаву для себе посаду. Працедавець робить його тінню на кілька днів, щоб виявити, чи залишиться мотивація у цієї людини чи ні. Цей метод широко застосовують підприємства щоб скоротити витрати.
Лізинг персоналу -	Оренда персоналу на довгостроковій основі. Компанія-наймач оплачує тільки послуги агентства-лізингодавача, не пов'язуючи себе із співробітником юридичними відносинами.
Temporary staffing	Метод, що передбачає набір персоналу на короткостроковий період (звичайно до трьох місяців). Використовується при проведенні маркетингових заходів реалізації певних незначних проектів.
Аутстафінг персоналу	Метод виведення персоналу зі штату підприємства, при якому аутсорсінгова компанія приймає в свій штат фахівця, який вже працює в клієнтській компанії. Дозволяє скоротити витрати, при збереженні високої якості виконуваних функцій.

Ефективна технологія сучасного кадрового менеджменту покликана здійснити раціоналізацію процесу управління шляхом вибору оптимальних методів і прийомів для досягнення мети в кожній функціональній підсистемі. Отже, ефективні технології кадрового менеджменту забезпечують менеджерів нетрадиційними інструментами для виявлення, використання та розвитку прихованих можливостей підприємства [19].

Таким чином, розвиток HR-менеджменту належить до такого типу технологій управління, як формування управлінської та соціально-технологічної культури сучасного зразка. Процес формування сучасних технологій персонал менеджменту продовжується в умовах високо динамічного та конкурентного ринкового середовища. Відбувається адаптація кадрової політики підприємств, активізація технологій кадрового менеджменту в напрямку формування та реалізації інтелектуального та творчого потенціалу працівників поряд із підвищенням ефективності використання персоналу.

Література:

1. Александрова Т. Г. Управление персоналом: методические указания к практическим занятиям / Т. Г. Александрова. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2005. – 63 с., с. 69
2. Базаров Т. Ю. Управление персоналом развивающейся организации / Рос. акад. гос. службы / Т. Ю. Базаров. – М.: ИПК госслужбы, 2009. – 151 с., с. 102
3. Бондаренко Н. В. Формування сучасних систем управління персоналом підприємства. Комунальне господарство міст / Н. В. Бондаренко, М. С. Пантелеев, М. В. Овод. – Харків, 2013. – С. 267-272. – ISSN 0869-1231., с. 267-272
4. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / Н. Л. Гавкалова. – Х.: Видавничий Дім «ИНЖЕК», 2004. – 276 с., с. 90
5. Егоршин А. П. Управление персоналом: учеб. пособие для вузов по спец. 062100 «Управление персоналом» / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 346 с.
6. Капуста О. Л. Мистецтво управління персоналом. Таланти і лідери / О. Л. Капуста. – К.: Капуста, 2002. – 300 с., с. 126
7. Кацай М. Ю. Разрабатываем систему управления персоналом на предприятии / М. Ю. Кацай // Управление персоналом. – 2007. – №21. – с. 40-43.
8. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом организации: учеб. по спец. 062100 «Управление персоналом» / А. Я. Кибанов. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: 2010. – 695 с., с. 128
9. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

М, 2002. – 638 с.

10. Корсаков Д. О. Організаційна діагностика системи управління персоналом підприємства / Д. О. Корсаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuu.gov.ua/portal/SocGum/Ecoroz/2013/e113kors.pdf>
11. Крушельницька О. В. Кадровий менеджмент: навчальний посібник / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
12. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / под ред. П. В. Шеметова. / Е. В. Маслов. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с. с. 48
13. Олійник С. У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник / С. У. Олійник; Нар. укр. акад. – Х.: Вид-во НУА, 2013. – 376 с., с. 38-39
14. Пошелюжна Л. Б. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах / Л. Б. Пошелюжна [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.nbuu.gov.ua/portal/SocGum/inek/20101/163.pdf>.
15. Саакян А. К. Управление персоналом в организации: учеб. пос. для вузов / А. К. Саакян, Г. Г. Зайцев, Н. В. Лашманова, Н. В. Дягилева. – СПб.: Питер, 2001. – 176 с.
16. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу організації: навч. посіб. / В. А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 351 с., с. 69
17. Салливан Д. Стратегическая роль HR-службы. Менеджер по персоналу / Д. Салливан – 2005. – № 5. – С. 14
18. Сочинська–Сибірцева І. М. Впровадження креативних технологій управління персоналом в практику діяльності підприємств / І. М. Сочинська–Сибірцева // Вісник Донецького національного університету, сер. В: Економіка і право. – Т.1 – 2012. – 386 с., с. 233
19. Сочинська–Сибірцева І. М. Креативні технології управління конфліктними ситуаціями на вітчизняних підприємствах / І. М. Сочинська–Сибірцева // Бізнес Інформ. – 2012. – №10 (417) – 290 с., с. 218
20. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом: учебное пособие для вузов / В. А. Спивак. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. – 416 с.
21. Тараненко В. Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика: Тесты для отбора персонала / В. Тараненко. – К: Ника-Центр, 2002. – 240 с., с. 59
22. Травин В. В. Менеджмент персонала предприятия: учебн.-практич. пособие / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 3-е изд. М.: Дело, 2007. – 272 с.
23. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / Третяк О. П.// Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. –Вип. 24.4.- С. 389-397.
24. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій: навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. К.: Знання, 2010. – 452 с., с. 410.
25. Щокін Г. В. Основы кадрового менеджменту: навч.посіб. / Г. В. Щокін. – 3-е изд., перероб. і доп. – К.: МАУП, 1999. – 280 с.
26. Щокін Г. В. Основы кадрового менеджменту: підручник / Г. В. Щокін. – 5-е изд., перероб. і доп. – Київ: МАУП, 2004. – 288 с., с. 46

Техніка моніторингу та критерії оцінки обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства

Т.А. Талах

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

На сучасному етапі розвитку концепції економічної безпеки значна увага приділяється методикам її оцінювання на національному рівні, але на рівні підприємства не вироблено єдиного комплексного методичного підходу до оцінки та аналізу.

Аналіз наукових досліджень цієї проблеми дозволяє виділити два теоретичних підходи до її розв'язання.

До першого підходу віднесемо дослідження науковців Олейнікова Є., Ярочкіна В.[20], Белова П.[1], Нижник Н., Ситника Г., Білоуса В.[16], Манілова В., Дзлієва М., Єрмошенка М.[7], які вивчали зміст елементів в системі аналізу рівня безпеки досліджуваного об'єкта.

Прихильники цього підходу пропонують розглядати систему аналізу рівня інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки підприємства як небезпека–ризик–загроза.

Прихильниками другого теоретичного підходу є Бандурка О., Духов В., Петрова К., Червяков І.[17], Буянов В., Кірсанов К., Михайлов Л.[2], Машина Н.[13], Клебанова Т., Раєвнева Е.[8] Вчені виділяють наступні елементи системи аналізу рівня інтенсивності дії негативних факторів впливу на стан безпеки господарюючого суб'єкта: загроза – допорогова небезпека – післяпорогова небезпека. Автори вважають, що економічна загроза – це можливість заподіяння шкоди суб'єктам господарської діяльності з боку окремих чинників

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

внутрішнього та зовнішнього середовища.

Під моніторингом оцінювання рівня економічної безпеки підприємства розуміють механізм постійного спостереження за основними показниками поточної діяльності в умовах постійних змін кон'юнктури фінансового ринку.

Побудова системи моніторингу діяльності підприємства повинна ґрунтуватися на використанні таких принципів:

➤ Принцип вибору для спостереження найбільш важливих показників діяльності підприємства, які відображають пріоритетні напрями діяльності підприємства і, відповідно, фінансового контролю.

➤ Принцип розробки системи інтегральних показників, які відображають фактичні результати діяльності у розрізі різних її аспектів.

➤ Принцип встановлення періодичності формування звітної бази даних, що визначається необхідністю оперативного реагування, тобто своєчасністю здійснення внутрішнього контролю за окремими аспектами діяльності підприємства.

➤ Принцип встановлення критичних розмірів відхилень фактичних результатів діяльності від наперед заданих, який припускає, що на кожному підприємстві, з урахуванням специфіки його діяльності, має встановлюватися величина допустимих відхилень. Розмір цих відхилень повинен зменшуватися із збільшенням величини часового періоду спостереження.

Наприклад, для декади величина відхилення може становити приблизно 20 %, для місяця – приблизно 15 %, для кварталу – приблизно 10 %.

У випадку виявлення відхилень фактичних результатів діяльності підприємства від наперед заданих можна використовувати три стратегії поведінки:

1) «бездіяльність» – ця форма реагування використовується у випадку, коли величина відхилень є значно нижча за допустиме критичне відхилення;

2) «усунення відхилень» – для забезпечення виконання нормативних або планових показників діяльності підприємства доцільне розроблення і впровадження відповідних управлінських рішень;

3) «зміна системи нормативних або планових показників» – така система дій допустима в тих випадках, коли виконання встановлених нормативних і планових показників є нереальним і вимагає перегляду відповідних критичних значень.

➤ Принцип виявлення резервів, який використовують для нормалізації фінансової діяльності та підвищення її ефективності, пов'язаний із застосуванням стратегії «усунення відхилення». У цьому випадку аналіз резервів проводиться з врахуванням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства.

Для визначення кількісного рівня економічної безпеки підприємства використовується декілька підходів: індикаторний (пороговий), ресурсно-функціональний, програмно-цільовий (комплексний), підхід на основі теорії економічних ризиків.

Індикаторний підхід полягає у встановленні рівня економічної безпеки в результаті порівняння фактичних показників діяльності підприємства з індикаторами, що виступають пороговими значеннями цих показників і відповідають певному рівню безпеки.

Деякі автори такий підхід називають пороговим. Такий підхід дозволяє визначитись з категоріями: безпечно або небезпечно; кризовий, критичний, передкризовий нормальний стан економічної безпеки підприємства. Основним недоліком такого підходу є те, що при неточному визначенні значень індикаторів неправильно буде визначений рівень економічної безпеки.

Ресурсно-функціональний підхід передбачає визначення рівня економічної безпеки за допомогою оцінювання ефективності використання ресурсів підприємства.

Підприємство розробляє комплекс заходів щодо захисту від загроз і за кожним напрямом оцінюється економічний ефект. При застосуванні цього підходу оцінювання рівня економічної безпеки підприємства ототожнюється із аналізом стану його фінансово-

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

господарської діяльності. Частіше за все розраховуються значення за функціональними складовими. Зважаючи на це рівень економічної безпеки за таким підходом можна визначити лише порівнюючи з такими ж рівнями за декілька періодів, тобто в динаміці.

Програмно-цільовий підхід базується на інтегруванні показників, які визначають рівень економічної безпеки підприємства. Інколи такий підхід називають комплексним. Значну увагу при використанні цього підходу необхідно приділити відбору показників та визначенню методів їх інтегрування. Також складності виникають при встановленні коефіцієнтів значущості на основі методів експертних оцінок.

Сутність підходу на основі теорії економічних ризиків полягає у визначенні різних загроз підприємству та розраховується збиток. Збиток порівнюється з величиною прибутку, доходу та майна. Такий підхід є дещо вужчим, ніж інші підходи.

У площині того або іншого підходу необхідно розглянути методики оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Забезпечення безпеки підприємства та його стійкості у зовнішньому середовищі – це безперервний процес управлінського аналізу ситуації, в якій виникають дестабілізуючі фактори впливу, та прийняття рішень щодо впливу на ризики, загрози та небезпеки та/або на рівень уразливості (експозиції) підприємства до них.

Рішення щодо управління підприємством повинне передбачати, зокрема, уникнення ризиків, загроз та небезпек; відмову від їх прийняття; їх мінімізацію, в тому числі за рахунок пом'якшення факторів впливу та/або передачі (трансферту) на інших осіб (через похідні інструменти або страхування), встановлення лімітів у діяльності підприємства та інші методи впливу.

Застосування системи аналізу рівня безпеки підприємства в управлінському аналізі сприятиме своєчасному обліку, аналізу, контролю та аудиту впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на стан його стійкого функціонування.

Вирішення складних завдань забезпечення безпеки підприємства неможливе без комплексного аналітичного дослідження умов та результатів його функціонування.

Окремим завданням такого аналізу є визначення методичного інструментарію аналізу рівня безпеки підприємства, що дозволить адекватно оцінити стан та відобразити специфіку функціонування підприємства з врахуванням дії усіх негативних факторів впливу.

Для розгляду методики аналізу рівня безпеки підприємства використаємо сучасний концепційний підхід та пропонуємо проводити її за алгоритмом.

На першому етапі визначається інформаційна база для проведення дослідження. Інформація, яка використовується для забезпечення безпеки підприємства, має відповідати певним вимогам.

Така інформація повинна висвітлювати, після аналітичної обробки, з одного боку, оцінку стану зовнішнього середовища підприємства і його впливу (через сукупність зовнішніх чинників) на рівень безпеки підприємства, з другого, вплив внутрішніх чинників підприємства на рівень безпеки підприємства і, з-третього, сам рівень безпеки підприємства.

Ця інформація потрібна для вироблення рішень щодо змін в оперативній або стратегічній діяльності підприємства, які б призводили до підтримання належного рівня його безпеки.

Джерелами інформації для аналізу і моніторингу стану безпеки підприємства є дані бухгалтерського, оперативного та статистичного обліку і звітності. Найдоступнішими джерелами інформації про фінансово-економічний стан будь-якого підприємства є дві форми звітності: баланс і звіт про фінансові результати, аудиторський звіт та ін.

Для аналізу впливу зовнішніх чинників на стан безпеки підприємства конкретного підприємства слід використовувати дані управлінського аналізу, які мають проводитися в кожному підприємстві, інформацію спеціалізованих консалтингових фірм, статистичні дані по регіонах, країні в цілому, вибіркові статистичні та аналітичні дослідження по фінансово-

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

кредитні галузі, котрі проводяться органами державної статистики.

Процес збирання і передачі для наступної аналітичної обробки бухгалтерських, оперативних та статистичних даних щодо стану фінансової діяльності підприємства треба організовувати тільки за тими показниками, які були вже попередньо визначені.

Оцінка достовірності, повноти і глибини надання інформації з управлінської діяльності покладається на фахівців конкретного підприємства, яким доручено проводити її аналіз, а після цього - аналіз стану безпеки підприємства.

Зведення обробленої інформації у комп'ютерні бази даних потрібно для зручного багаторазового використання отриманої інформації та її послідовного накопичення з метою поглиблення (в часі) ретроспективного і поточного аналізу стану безпеки підприємства.

На другому етапі серед показників, які характеризують діяльність підприємства, визначаються ті, які стосуються безпеки підприємства, систематизуються за функціональними складовими безпеки підприємства, а також здійснюється їх розрахунок.

Визначення порогових значень індикаторів безпеки підприємства - складний процес, який потребує глибокого аналізу фінансової діяльності підприємства по всіх її складових і досвіду проведення такої роботи.

Показники (індикатори) економічної безпеки підприємства за її елементами мають входити до складу системи показників, які характеризують умовну структуру кожної складової економічної безпеки підприємства у межах наведених її функціональних підсистем. При цьому слід виходити з функціональної структури безпеки підприємства, тобто ці індикатори мають охоплювати всі функціональні напрями діяльності підприємства.

Індикатори стану безпеки підприємства - кількісні показники стану підприємства, які відібрані для характеристики його рівня безпеки. Для аналізу стану безпеки підприємства та стійкості в навколишньому середовищі важливе значення мають як самі індикатори, що характеризують стан, так і їхні порогові значення.

Слід використовувати дві групи показників аналізу стану безпеки підприємства:

- 1) яка характеризує власне безпеку підприємства станом на певний час,
- 2) яка характеризує сукупність чинників, котрі впливають на рівень безпеки за певний період часу.

На цьому етапі також здійснюється:

- збирання і передання для наступної аналітичної обробки бухгалтерських, оперативних та статистичних даних щодо стану діяльності підприємства і чинників, які впливають на нього;

- зведення обробленої інформації у комп'ютерні бази даних та їх постійне поповнення новою і ретроспективною інформацією;

- аналітична обробка індикаторів безпеки підприємства і оцінка рівня впливу чинників на стан безпеки підприємства, вибір з них впливовіших для наступного врахування при виробленні відповідних управлінських рішень щодо забезпечення безпеки підприємства;

- збирання в разі необхідності спеціальної інформації для подальшого проведення поглибленого аналізу конкретних дестабілізаторів безпеки підприємства з виявленням чинників і рівня їхнього впливу.

Для аналітичної обробки отриманих даних щодо індикаторів безпеки підприємства і чинників, які впливають на стан безпеки підприємства, можна використовувати відомі методи економічного аналізу, а саме: кореляційного і регресійного аналізу, прямих розрахунків показників, порівняльного аналізу (горизонтальний, вертикальний, трендовий) тощо.

Часто для поглиблення аналізу впливу на стан економічної безпеки підприємства чинників або загроз, особливо нових, потрібна додаткова інформація, яка може не міститися у чинних бухгалтерському, оперативному та статистичному обліку. Необхідним стає пошук додаткових, інколи нетрадиційних, джерел інформації та її аналітична обробка.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Такими джерелами можуть бути спеціальні обстеження господарської діяльності конкретного підприємства, проведення зовнішніми спеціалізованими фірмами аудиту його діяльності, дані результатів соціологічного обстеження.

На третьому етапі нормативні (порогові) значення показників за зонами безпеки порівнюються з фактичними чи плановими значеннями.

Для оцінки рівня безпеки підприємства важливе значення мають не стільки самі показники, як їх порогові значення.

Порогове значення - це гранично допустима величина показника, недотримання якого призводить до дестабілізаційних, руйнівних процесів і загрожує безпеці підприємства.

Слід підкреслити, що за межами граничних значень індикаторів безпеки підприємство втрачає спроможність до свого динамічного розвитку, стає об'єктом, на якому знижується ліквідність, що може призвести до банкрутства. За допомогою порогових значень визначаються стани безпеки, відповідно, безпеки, ризику, загрози та небезпеки. Це один із найважливіших етапів, тому що від правильності встановлених нормативних значень показників залежить значення комплексного показника безпеки.

Аналіз рівня безпеки підприємства та його стійкості в зовнішньому середовищі можна реалізовувати за допомогою індикативного методу, який здійснюється шляхом співставлення фактичних і порогових значень показників безпеки.

Визначення величини стану безпеки підприємства ґрунтується на стандартизації показників, зведені їх до одного, співвимірного вигляду – від 0 до 1.

Для стандартизації показників вирізнятимемо стимулятори та дестимулятори. До стимуляторів відносяться ознаки, кількісне збільшення яких позитивно впливає на стан безпеки підприємства.

До дестимуляторів відносять фактори, зростання яких негативно впливає на рівень безпеки підприємства. Для розрахунку показників стимуляторів та дестимуляторів використовуються наступні формули.

Визначення інтегрального показника стану безпеки підприємства та по кожній з груп показників проводиться за середньою арифметичною величиною.

В результаті визначення інтегрального індексу стану економічної безпеки підприємства повинен бути визначений показник, який знаходитиметься у діапазоні від 0 до 1,0.

Якщо інтегральний індекс = 0. То це крайній критичний стан системи, що характеризуватиметься станом небезпеки підприємства. Якщо індекс =1 – граничний ідеальний стан системи, який відповідатиме стану безпеки підприємства.

Для визначення проміжних станів, які характеризуватимуть економічний ризик підприємства та економічну загрозу підприємства скористаємося формулою так званого «золотого поділу», суть якого полягає у пропорційному відношенні, близькому до 0,618:0,382.

Зазначимо, що закономірності «золотого поділу» надзвичайно поширені у живій природі, вони проявляються в гармонійних побудовах організмів, у тому числі й людини. Дотримання динамічної симетрії «золотого поділу» визначає найбільш гармонійні параметри структурування складових елементів підприємства, що сприятиме досягненню найбільш ефективного (безпечного) розвитку підприємства [3].

Це свідчить про те, що можливість застосування принципів співвідношення «золотого поділу» для визначення станів безпеки підприємства виглядає закономірною.

За результатами розрахунків стани безпеки підприємства на проміжку від 0 до 1 за ступенем наближеності його до стану безпеки, ризику, загрози чи небезпеки розмістяться наступним чином (рис. 1):

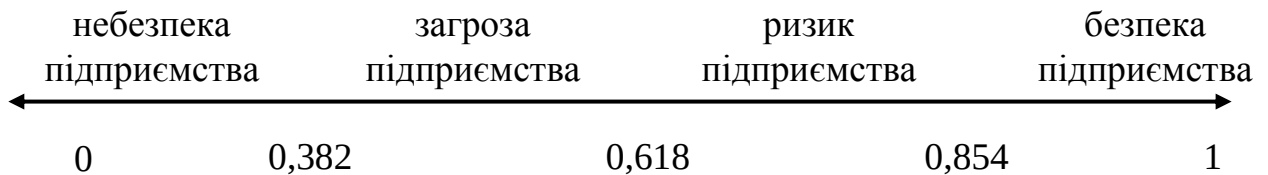


Рис. 1. Стани безпеки підприємства відповідно до пропорцій «золотого поділу»

Таким чином, запропонований критерій розподілу станів безпеки підприємства базується на «золотому поділі». Порушення цих пропорцій є вагомими і свідчать про перехід з одного стану безпеки підприємства в інший.

На четвертому етапі отримані під час розрахунку показники аналізуються в динаміці за останні роки і порівнюються з рівнем безпеки підприємств-конкурентів.

Якщо фактичні чи прогнозовані показники не виходять за межі порогових значень, то підприємство перебуває в зоні безпеки, у протилежному випадку – перебуватиме у зоні дії негативних факторів впливу, які різнитимуться за ступенем інтенсивності. У цьому випадку необхідно запроваджувати заходи із забезпечення безпеки підприємства.

Також на даному етапі слід здійснити прогнозування рівня безпеки підприємства, тобто передбачення подій (процесів) у фінансовій діяльності на майбутнє, а також оцінку можливостей підтримання рівня безпеки підприємства на належному рівні.

При цьому основними завданнями, які вирішуватимуться завдяки прогнозуванню, можуть бути:

- оцінка можливих шляхів розвитку діяльності підприємства у контексті забезпечення безпеки підприємства;
- передбачення можливих шляхів розвитку внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці підприємства та їхніх негативних наслідків;
- оцінка можливого рівня впливу позитивних і негативних чинників-процесів на майбутній розвиток підприємства у контексті забезпечення його безпеки;
- розробка прогнозних варіантів розвитку подій у забезпеченні безпеки підприємства у зв'язку з провадженням в підприємства заходів.

Наявність прогнозування у наведеній методиці аналізу рівня безпеки підприємства дозволить більш системно забезпечувати необхідний рівень безпеки підприємства у поточному і перспективному періодах.

Отже, вищенаведена методика оцінки рівня безпеки підприємства може бути застосована для всіх підприємств, установ та організацій які відповідно до законодавства здійснюють господарську діяльність незалежно від організаційно-правової форми. За допомогою запропонованої методики можна визначити рейтинг підприємства серед усієї сукупності досліджуваних підприємств та установ, уникнути помилок при виборі партнерів по бізнесу, додатково залучити інвестиції тощо.

Ресурсно-функціональний підхід передбачає оцінювання стану фінансової складової безпеки підприємства використовують різноманітні методи залежно від наявної інформації про її індикатори. Оцінювання рівня економічної безпеки залежить також від того, з якою метою проводять дослідження системи фінансово-економічної безпеки.

Зокрема, можна виділити такі методи оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства:

- методи експертних оцінок;
- метод аналізу й обробки сценаріїв;
- методи оптимізації;
- теоретико-ігрові методи;
- економетричні методи;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- методи прогнозування;
- методи теорії штучних нейронних мереж;
- методи нечіткої логіки.

Розглянемо більш детально можливості застосування кожного з них.

1. Методи експертного оцінювання використовують для опису кількісних і якісних характеристик досліджуваних процесів, зокрема для побудови логічних правил вибору рішень, які формують експерти на основі власних уявлень та знань про будь-яку галузь проблем; розроблення бального оцінювання рівня фінансової безпеки на основі аналізу результатів розпізнавання фактичних індикаторів фінансової безпеки за допомогою послідовних правил вибору, отриманих після навчання на запропонованих навчальних наборах індикаторів фінансової безпеки

Серед причин використання методів експертного оцінювання варто виділити неможливість отримання необхідного масиву статистичної інформації, відсутність аналогів розвитку подій, наявність невизначеності середовища функціонування об'єкта, суттєвий вплив на його розвиток чинників зовнішнього середовища.

2. Метод аналізу й обробки сценаріїв (сценарний підхід) передбачає багатоваріантний ситуаційний розгляд системи фінансової безпеки підприємства.

Сценарій – це динамічна модель майбутнього, яка описує хід подій із передбаченням ймовірності їх реалізації. Сценарій відрізняється від прогнозу тим, що завдання прогнозу – передбачити специфічну ситуацію та бути прийнятим або відхиленим із урахуванням переваг і недоліків. Сценарій є інструментом, завдяки якому визначають види прогнозів для опису майбутньої ситуації з урахуванням усіх головних чинників.

Для вдосконалення початкових прогнозів, створення нових варіантів сценарію у межах побудованої моделі доцільно використовувати засоби математичного моделювання.

Застосування цього підходу дає можливість будувати ефективні системи підтримки прийняття рішень для розв'язання багатьох задач забезпечення фінансової (економічної) безпеки, серед яких:

- прогнозування та аналіз результатів управлінських рішень;
- дослідження ефективності та порівняння організаційних заходів;
- вибір або побудова оптимального рішення щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства.

3. Методи оптимізації полягають у виборі найкращого варіанта рішення із багатьох можливих (допустимих).

Допустимість кожного розв'язку визначається можливістю реалізації відповідних його наслідків за наявних ресурсів. Обмеженість ресурсів переважно виражають у вигляді системи рівнянь і(або) нерівностей, яка описує внутрішні технологічні й економічні процеси функціонування та розвитку виробничо-економічної системи, а також процеси зовнішнього середовища, які впливають на результат діяльності системи. Застосування методів оптимізації до управління фінансовою безпекою підприємства дає змогу вибрати такий режим його функціонування, який забезпечить досягнення екстремального значення цільової функції системи фінансової безпеки.

Оскільки стан системи фінансової безпеки підприємства характеризується великою кількістю показників (індикаторів), то під цільовою функцією переважно розуміють один із показників ефективності діяльності підприємства, наприклад величину прибутку (доходу) підприємства.

4. Теоретико-ігрові методи використовують для аналізу багатосторонніх конфліктних ситуацій, тобто ситуацій, коли інтереси учасників конфлікту є протилежними або не збігаються. Умовами застосування теоретико-ігрових методів є невизначеність та неповнота інформації.

До них відносять теорію статистичних рішень, яку використовують у випадках, коли

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

невизначеність навколишнього середовища викликана об'єктивними обставинами випадкового характеру, а також теорію ігор, яку використовують у тих випадках, коли невизначеність оточення викликана свідомими діями розумного супротивника.

Методи ігрового моделювання застосовують для розв'язання задач встановлення позиції підприємства на ринку, наприклад для визначення частки ринку, яку займає підприємство, за обмеженої множини допустимих стратегій поведінки.

5. Економетричні методи. Враховуючи, що динаміка кожного індикатора системи фінансової безпеки підприємства зумовлена впливом багатьох, часто випадкових чинників, цю систему можна представити у вигляді багатовимірного випадкового вектора, компонентами якого виступають індикатори фінансової безпеки підприємства. Для дослідження стану та поведінки таких багатовимірних об'єктів доцільно застосовувати добре розвинутий апарат економетрії, наприклад методи кореляційно-регресійного аналізу.

Економетричне дослідження системи економічної безпеки підприємства дозволяє досліджувати залежності між окремими чинниками цієї системи, а також аналізувати характеристики швидкості та інтенсивності динаміки стану фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

6. Методи прогнозування. Наступним етапом після оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства є прогнозування її розвитку.

Під прогнозом розуміють науково обґрунтоване судження стосовно можливих станів об'єкта в майбутньому, альтернативні напрями і терміни їх здійснення.

Під час прогнозування рівня системи фінансової безпеки підприємства необхідно враховувати динаміку внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Залежно від джерел інформації щодо майбутнього і способу його прогнозування виділяють такі методи прогнозування, що взаємно доповнюють одне одного:

1. Експертний метод прогнозування, базований на мобілізації професійного досвіду та інтуїції висококваліфікованих експертів для одержання прогнозів, що не мають кількісних характеристик.

2. Екстраполяція, яка полягає у дослідженні ретроспективних даних про розвиток об'єкта та перенесення закономірностей цього розвитку на майбутнє.

7. Методи теорії штучних нейронних мереж. Під нейронними мережами розуміють обчислювальні структури, що моделюють прості біологічні процеси, які асоціюються з процесами людського мозку. Вони являють собою паралельно розподілені системи, які мають здатність до адаптивного навчання збереження і репрезентації дослідницького знання.

Нейронні мережі використовують для виявлення складних залежностей за відсутності апріорних знань про досліджувану систему або процес. Можливості методів теорії штучних нейронних мереж щодо моделювання складних нелінійних залежностей зумовлюють їхнє використання для аналізу динаміки економічної безпеки. Нейронні мережі можна також використовувати для дослідження задач, розв'язування яких здійснюють за допомогою лінійних методів і алгоритмів, а також статистичних методів аналізу (кореляційно-регресійний, кластерний, дискримінантний аналіз, аналіз часових рядів тощо).

8. Методи нечіткої логіки. Математична теорія нечітких множин і нечітка логіка є узагальненням класичної теорії множин і класичної формальної логіки. Методи нечіткої логіки використовують для моделювання фінансових систем в умовах істотної невизначеності та інтерпретації класичних ймовірнісних й експертних оцінок рівня фінансової безпеки підприємства. Теорія нечітких множин надає дослідникам високо розвинутий формальний апарат для адекватного перенесення якісних висловлювань експерта у деяке кількісне вираження.

У міжнародній практиці господарювання для аналізу та прогнозування діяльності підприємства в системі економічної безпеки дуже часто використовують моделі оцінювання схильності підприємства до банкрутства.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Для цього здебільшого застосовують чотири основні підходи до оцінювання та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства:

- 1) експертні методи;
- 2) економіко-математичні методи;
- 3) методи штучного інтелекту;
- 4) методи оцінювання фінансового стану.

Фінансову складову пропонується досліджувати на основі оцінки та аналізу його фінансової стійкості, тобто визначення ступеня достатності власних чи позичених оборотних засобів для виконання виробничо-збутової діяльності.

Аналіз фінансової стійкості підприємства можна, визначивши тип фінансової стійкості. Аналіз ринкової складової економічної безпеки в цій методиці пропонується визначати на основі оцінки ступеня відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім факторам, що складаються у ринковому середовищі.

Аналогічно з методиками SWOT-аналізу фактори зовнішнього середовища поділяють на можливості та загрози, а внутрішнього – на сильні та слабкі сторони діяльності підприємства

Вплив кожного з факторів на ринкову безпеку підприємства має бути оцінений експертами за допомогою коефіцієнтів впевненості за шкалою від -1 до +1. Значення коефіцієнтів висловлюють ступінь впевненості експертів у тому, що вплив окремого фактора збільшує або зменшує ринкову безпеку підприємства. У якості експертів можуть виступати керівники та провідні фахівці підприємства зокрема, ті, які займаються маркетинговими дослідженнями.

Рівень інтерфейсної складової тобто надійності контрагентів підприємства за методикою Ілляшенко С. Н. також оцінюють експертним методом [6]. Оцінка надійності економічних контрагентів підприємства, таких як постачальники, торгові та збутові посередники, інвестори, споживачі, проводиться за допомогою комплексу критеріїв, таких як імідж, досвід роботи, фінансовий стан, обов'язковість виконання контрактів, тенденції розвитку, економічний потенціал тощо. Оцінки можна проставляти за допомогою цифрових відміток (наприклад «1»).

Рівень інтелектуальної безпеки підприємства можна розрахувати за допомогою таких коефіцієнтів:

- 1) плінність робітників високої кваліфікації розраховується як відношення кількості робітників, яких було звільнено або які звільнились за власним бажанням до загальної кількості робітників певної кваліфікації;
- 2) питома вага інженерно-технічних та наукових робітників розраховується як відношення їх кількості до загальної кількості робітників;
- 3) показник винахідницької (раціоналізаторської) активності визначається як відношення кількості винаходів (раціональних пропозицій, ноу-хау тощо) до кількості робітників або саме до кількості інженерно-технічних робітників;
- 4) показник освітнього рівня можна розрахувати як відношення кількості осіб, що мають вищу освіту (або спеціальну освіту) відповідно до профілю діяльності підприємства до загальної кількості працівників.

При розрахунку рівня інтелектуальної безпеки підприємства враховується середнє значення показників за декілька років (або для кількох розглянутих підприємств). Висновок про рівень економічної інтелектуальної безпеки можна зробити лише в динамічному аспекті, так як така складова не формується за один рік на підприємстві.

Частіше всього порівняння показників здійснюють з середнім значенням, якщо вище середнього, то рівень високий, якщо нижче – низький рівень економічної інтелектуальної безпеки підприємства.

У рамках підходу на основі теорії економічних ризиків проводиться оцінка

ймовірності банкрутства підприємства.

Найбільше застосовуються економіко-математичні методи прогнозування банкрутства підприємства, зокрема дискримінантний аналіз банкрутства. Згідно з цим підходом здійснюють вибір множини показників сукупності підприємств, які перебувають у кризовому стані, а на їх основі будують дискримінантну функцію (модель), за допомогою якої з певним ступенем точності прогнозують ймовірність настання банкрутства підприємства.

Найбільш відомими методами, які ґрунтуються на побудові дискримінантної функції, є моделі оцінювання ймовірності банкрутства на основі Z-критерію Альтмана, модель Р. Ліса, метод рейтингового числа, прогнозна модель Таффлера, модель Спрінгейта тощо.

Дослідження системи фінансової безпеки підприємства за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу (КРА) включає декілька етапів.

1. На першому етапі економетричного дослідження системи фінансової безпеки підприємства необхідно здійснити поділ (класифікацію) всієї множини чинників на окремі групи за ступенем подібності їхньої динаміки.

2. Для проведення класифікації переважно використовують методи кластерного аналізу (таксономію). Процедура кластерного аналізу передбачає поділ досліджуваної сукупності показників на певні кластери (таксони) таким чином, щоб віддаль між окремими об'єктами однієї групи була меншою, ніж віддаль між об'єктами з різних груп. У цьому випадку під кластером (незалежно від його природи, фізичної структури тощо) розуміють неперервну область деякого простору з відносно високою густиною точок, яка віддалена від інших таких областей областями з відносно низькою густиною точок.

Аналіз рівня фінансово-економічної безпеки підприємства можна також здійснювати на основі економетричних симульативних моделей, тобто систем кореляційно-регресійних рівнянь, які описують залежність між змінними. Симульативні моделі дають змогу врахувати структуру взаємозв'язків між ендогенними та екзогенними змінними, забезпечують системний підхід до дослідження фінансової безпеки підприємства.

Розглянута система організації механізму моніторингу безпеки діяльності підприємства може використовуватися як у процесі поточної діяльності підприємства, так і для диверсифікації та зміни його стратегічних цілей розвитку.

Інтегральний показник економічної (фінансової) безпеки підприємства можна визначати як суму відповідних комплексних показників

$$S\Phi БП = SY + S\P\Phi + S\Delta A + SPC + S\P\P, \quad (1)$$

де $S\Phi БП$ - інтегральний показник фінансової безпеки підприємства, бали;

SY - комплексний показник оцінювання ефективності управління, бали. Цей показник враховує рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, загальну рентабельність продажу з валового прибутку, рентабельність продукції;

$S\P\Phi$ - комплексний показник оцінювання платоспроможності та фінансової стійкості, бали. Враховує коефіцієнт поточної ліквідності, абсолютної ліквідності, співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, забезпечення власними обіговими коштами, маневреності власного капіталу;

$S\Delta A$ - комплексний показник оцінювання ділової активності, бали. Враховує показники оборотності активів, основних засобів, оборотних активів, грошових коштів, власного капіталу

SPC - комплексний показник оцінювання ринкової стійкості, бали. Враховує коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневреності оборотних активів, мобільності та індекс постійного активу;

$S\P\P$ - комплексний показник оцінювання інвестиційної привабливості, бали. Враховує

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

коефіцієнт чистої виручки, показник чистого прибутку на акцію, коефіцієнт реінвестування прибутку, стійкого економічного зростання, показник маржі прибутку.

Складники фінансової безпеки (*СФБП, СУ, СПФ, СДА, СПС, СИП*) запропоновано розраховувати методом динамічної рейтингової оцінки.

Узагальнюючи вищенаведене, зробимо такі висновки у контексті вдосконалення методики оцінки рівня економічної безпеки підприємства:

- економічно необґрунтованим є розрахунок узагальнюючого показника рівня безпеки (оскільки за його використання надто високим є рівень суб'єктивності встановлення вагового значення як окремих показників-індикаторів, так і функціональних складових);
- більш прийнятним є визначення не інтегрального показника рівня безпеки, а узагальнюючого стану входження підприємства в економічно небезпечну зону;
- недостатньо обґрунтованим є використання однотипних показників для оцінки рівня безпеки різних (за розмірами, видами діяльності, рівнем безпеки) підприємств;
- недостатньо вдалим є принцип розрахунку рівня безпеки як міри відхилення фактичних показників його фінансово-господарської діяльності від критичних (з огляду на безпеку) та від оптимальних. Основою оцінки рівня безпеки повинне бути вивчення лише стану небезпеки діяльності підприємства.

Література:

1. Белов П. Г. Теоретические основы системной инженерии безопасности / П. Г. Белов. М.: ГНТП «Безопасность». 1996, 424 с.
2. Буянов В.П. Рискология (управление рисками): Учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 354 с.
3. Вавдіюк Н.С. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / Н. С. Вавдіюк, З. В. Герасимчук. – Монографія. – Луцьк: Надтир'я, 2006. – 244 с.
4. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – №12. – С. 60-63.
5. Гамза В. А., Ткачук И. Б. Безопасность банковской деятельности / В. А. Гамза, И.Б.Ткачук. – Учебн. – М.: Маркет ДС, 2006. – 424 с.
6. Ильяшенко С.Н. Риски инноваций: специфика проявления и анализа//Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва, 2005. – № 1. – С. 56-65.
7. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення /М. М. Єрмошенко. – К.: 2001. – 309 с.
8. Клебанова Т.С. Адаптивні моделі оцінки та аналізу економічної безпеки регіону/ Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова. – Харків, 2003. – 188 с.
9. Коноплева И.А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учебн. пос. для вузов / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – М.: ИН-ФРА-М, 2008. – 448 с.
10. Коженівські Л. Управління безпекою / Л. Коженівські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 147-154
11. Омелянович Л. О. Економічна безпека торговельного підприємства: монографія / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
12. Ліпкан В.А. Безпекознавство: навч. посібник / В.А. Ліпкан. – К.: Європ. ун-т, 2003. – 208 с.
13. Машина Н.І. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
14. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: Підручник / Б.М. Мізюк.– 2-ге вид., перероб. і доп. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.
15. Нікіфоров П.О. Сутність та значення фінансової безпеки страхової компанії/ П.О. Нікіфоров, С.С. Кучерівська// Фінанси України. – 2006.- № 5.- С.86-90.
16. Нижник Н.Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): Навч. посібник/ За аг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник./ Н.Р. Нижник, Г.П. Ситник, В.Т. Білоус. – Ірпінь, 2000. – 304 с.
17. Основи економічної безпеки: Підручник. /О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. – Харків: Вид-во Нац.ун-ту внутр.справ, 2003. – 236 с.
18. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
19. Щербина В.М. інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1. – С. 220-225.
20. Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности / В.И. Ярочкин. – М.: «Ось – 89», 2000. – 400 с.

Cost-benefit analysis of Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises

S. Trifonova

University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria

Introduction

Bulgaria is a country with a small open economy for which the incoming cash flows from abroad or the foreign investments are a key precondition for the economic growth. Sectors such as domestic capital market for instance, are entirely dependent on the presence of foreign investors. Credit activity of banks and investments in private real sector during a period of high economic growth are closely associated with the funding by institutions-owners and the foreign direct investments (FDI). South-Eastern European countries, treated as “emerging markets”, are an attractive destination for FDI due to their rapid economic development within the process of convergence with developed countries. This, in turn, can leads to a higher return on investments.

In the early 2000s, many countries in South-Eastern Europe became attractive FDI countries due to an affordable and skilled labor force, a favorable business environment, an advantageous location on the periphery of Europe, and the promise of EU accession. This led to a flood of foreign investments in the region, which increased steadily throughout the pre-crisis period.

After several years of solid growth, the global financial crisis slowed down FDI inflows. Since 2010, the volume of new FDI dropped to very low levels: from EUR 9 billion (USD 12.4 billion) in 2007 to only EUR 1.1 billion (USD 1.5 billion) in 2012 and 2013. In 2013 the volume of new FDI was EUR 1.275 billion or 3.1% of gross domestic product (GDP).

The major part of new FDI in Bulgaria consists of equity capital (acquisition/disposal of shares and equities in cash and contributions in kind by non-residents in/from the capital and reserves of Bulgarian enterprises and receipts/payments from/for real estate deals in the country). The receipts from real estate investments of non-residents has a smaller (but increasing) share. By country, the largest net direct investment in Bulgaria in 2014 were those from the Netherlands (EUR 746.6 million). The largest net outflows for the period were to Germany (EUR 338.4 million). By branch, the largest FDI in Bulgaria for 2014 were in “Real estate, renting and business activities” (EUR 478.3 million), “Financial intermediation” (EUR 163.8 million), and “Electricity, gas and water supply” (EUR 102.5 million) [1].

The **key objective of the paper** is to make a cost-benefit analysis of Bulgaria's membership into the EU for the domestic enterprises. It is closely related with the freedom of movement within the single market of goods, persons, services and capital, the establishment of the customs union, the absorption of the EU pre-accession funds and Structural and Cohesion funds, and so on. Theoretical, comparative and empirical research methods are applied in the paper.

Bulgaria's accession into the EU on 1 January 2007 is a milestone for the development of the domestic economy, which raises both challenges and significant opportunities for development of the Bulgarian society and economy. This refers to a very large extent for Bulgarian business and entrepreneurship. The latter is the engine for Bulgaria's transition process to the market economy and for our current development as a full-fledged member of the EU. There is a distinct trend of intensive development of Bulgarian business, especially in such **promising economic sectors** as: information technology (IT), software business, telecommunications, business process outsourcing, financial intermediation, environmental technology (including water and waste water infrastructure), healthcare, biomass, and agriculture (including the beverage/processed foods industry) [2, p. 1]. In fact, the IT and business process outsourcing sector has attracted many foreign companies to Bulgaria and many have set up global and regional services centers. Planned infrastructure projects may further improve the investment environment, including rail, motorways, tunnels, ports, and tourism resorts.

The openness of the Bulgarian economy determines the **significance of foreign trade and FDI for Bulgarian producers and consumers**. Bulgaria's membership into the EU means, above all, integration of Bulgarian market into the single internal market of the EU. Gradual convergence with the EU common market, fiscal prudence, and a national currency (Bulgarian lev) pegged to the Euro within a currency board arrangement have provided **stability and incentives for increased trade and investment**. When domestic companies are able to accumulate resources, experience and knowledge in an efficient manner, there is a potential for encouraging economic growth and for overcoming the regional disbalances in the country. Moreover, there is a trend of **establishment of entrepreneurial networks, consortia and other forms of strategic alliances** with a view to achieve broader objectives (including in foreign countries). However, along with this, Bulgarian business is faced by major challenges such as: increased competition; imposition of strict rules and standards; work in a multicultural international business environment, and so on.

Having in mind the openness of the Bulgarian economy – whose foundations are the **small and medium enterprises (SMEs)** – the country's membership into the EU creates great opportunities for Bulgarian business, such as: broader access to a multimillion single European market; transfer of know-how; broader access to finance and investment; adoption of European “best practices”, etc. Along with this, however, the sector of SMEs in Bulgaria remains relatively weak, with inherent characteristics such as: presence of many surviving companies; low levels of the generated added value; weak gross value added (GVA) growth; low quality of the jobs created, etc. Underestimated is the insufficient state support for the growing SMEs, which are generators of the economic growth. There is a small number of SMEs – subcontractors of large international companies. The presence of significant “grey sector” is also a major obstacle.

On 28 October 2015, the European Commission adopted a **new Single Market Strategy** to deliver a deeper and fairer Single Market that will benefit both consumers and businesses [3]. In 2016, the Commission will take measures to: modernise EU standards system; strengthen the single market for goods; reduce barriers in key sectors such as business services, construction and retail; prevent discrimination against consumers based on nationality or place of residence; strengthen preventive enforcement by reforming the notification procedure; enable the balanced development of the collaborative economy.

1. Benefits for the Bulgarian business from the country's membership into the EU

The processes of European integration pose important questions and requirements, on the one hand, to the EU as an expanding integrational structure, but, on the other hand, to the individual European countries – first as candidates, and subsequently as full-fledged members of the EU. Those challenges, on one side, and opportunities, on other side, are related to the structure of the economy, government policy and the society as a whole.

By entering in the EU, the Bulgarian business obtains access to the **Single European internal market**, based on Customs Union, where goods and services move freely and where common rules on external borders exist. Without the **Community Customs Union**, a common policy on trade and the development of the EU, its agricultural market and the effective coordination of the economic and exchange-rate policies would not be possible. Now the EU is the most-developed model for regional integration [4]. In the era of globalization, European and international markets have become a substitute for domestic markets, especially for small countries. Vast empirical evidence shows that trade openness is positively associated with economic growth.

In Europe, the enlargement of the EU to Southern countries with a lower level of income (like Bulgaria) has been accompanied by policies aimed at reducing disparities among member states through budgetary transfers [5, p. 2]. The **EU Regional policy** is mostly implemented by the Structural Funds (SF). They are the main EU instrument for achieving a greater economic and social cohesion within the Union (so-called “Cohesion policy” or “Cohesion”). By means of the SF and within the framework of this policy resources are transferred from the most prosperous regions

to less developed regions of the EU. This is the reason why the Regional policy is commonly defined as an expression of the financial solidarity between the EU member states. It is also a powerful force for economic integration. The legal basis of the Regional policy is Title XVII of the Treaty establishing the European Community - "Economic and Social Cohesion" [6].

The **EU Structural Funds** are the following:

1) European Regional Development Fund (ERDF) – it is aimed at economic and social cohesion within the EU through the reduction of imbalances between regions and social groups. The ERDF focuses its investments on several key priority areas (known as 'thematic concentration'): a) Innovation and research; b) The digital agenda; c) Support for SMEs; d) The low-carbon economy.

2) European Social Fund (ESF) – it is Europe's main instrument for supporting jobs, helping people get better jobs and ensuring fairer job opportunities for all EU citizens. It works by investing in Europe's human capital – its workers, its young people and all those seeking a job. ESF financing of EUR 10 billion a year is improving job prospects for millions of Europeans, in particular those who find it difficult to get work.

3) European Agricultural Guarantee Fund (EAGF) – it finances direct payments to farmers under the Common Agricultural Policy (CAP) and measures to regulate agricultural markets such as intervention and export refunds. The CAP aims to enable producers of all forms of food to survive by themselves in EU and world markets.

4) European Fisheries Fund (EFF) – its funding is helping the conduct of the EU Common Fisheries Policy (CFP) aimed at protection of stocks against over-fishing, a guaranteed income for fishers; a regular supply at reasonable prices for consumers and the processing industry; and sustainable biological, environmental and economic exploitation of living aquatic resources.

The **Cohesion Fund (CF)** is aimed at Member States whose Gross National Income (GNI) per inhabitant is less than 90% of the EU average. It aims to reduce economic and social disparities and to promote sustainable development. For the 2014-2020 period, the Cohesion Fund concerns Bulgaria, Croatia, Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Greece, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Portugal, Romania, Slovakia and Slovenia.

The CF allocates a total of EUR 63.4 billion to activities under two categories: a) *trans-European transport networks* (priority projects of European interest as identified by the EU). The CF can support infrastructure projects under the Connecting Europe Facility; b) *environment* (the CF can also support projects related to energy or transport, as long as they clearly benefit the environment in terms of energy efficiency, use of renewable energy, developing rail transport, supporting intermodality, strengthening public transport, etc.).

An additional financial instrument of the EU, which is applicable in Bulgaria, is the **EU Solidarity Fund**. The European Commission allocates EUR 16.2 million from this Fund to Greece and Bulgaria in the wake of natural disasters. Moreover, the Solidarity Fund pledges financial aid to Romania, Bulgaria and Italy following severe flooding.

The most important benefits for the local businesses from the EU integration are summarized at Table 1.

Table 1

Key benefits of Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises

Benefits	Benefits
Bulgarian companies receive access to the enlarged single internal market of the EU. The single market refers to the EU as one territory without any internal borders or other regulatory obstacles to the free movement of goods and services. Its main objectives are to: provide a regulatory framework that fosters the free movement of goods and services, and enhances competitiveness; remove existing barriers to intra-EU trade and preventing the creation of new ones; promote a business and consumer-friendly environment based on transparent, simple, and consistent rules offering legal certainty and clarity. A functioning single market stimulates competition and trade, improves efficiency, raises quality, and helps cut prices. The European Single Market is one of the EU's greatest achievements. It has fuelled economic growth and made the everyday life of European businesses and consumers easier. The EU market is the largest single market in the world with over 500 million users. On its territory are functioning over 6 million enterprises. There is a trend of rising global competition, dominated by intensive innovation, reduction of costs, increasing economies of scale and establishment of strategic alliances. In these conditions the expanding single European market provides great opportunities for the Bulgarian business and and export. EU integration has opened new markets for Bulgarian-produced goods and services.	Bulgarian firms have equal treatment for doing business in the whole EU. The EU provides equal conditions and opportunities for corporations by establishing common rules and standards in the entire enlarged area. This refers to the rules on competition, rules on state aid, horizontal provisions associated with the freedom of movement of goods, services, people and capital, as well as cooperation in certain side areas such as research and technological development, information services, education, training and youth issues, employment, enterprises and entrepreneurship and civil protection. A stable and well-known regulatory framework and standards in the EU as well as the unified terms and conditions for doing business are directly correlated with the growth of Bulgaria's foreign trade and investments with the EU. The risk is lowered for companies in various forms of foreign economic activity and exports. All EU nationals working in another EU country, and their families are entitled to be treated as nationals of that country. Therefore they are entitled to receive benefits granted to nationals of the country because they are working there (employed or self-employed). This may also include advantages not directly connected to employment (reduced transport fares, top-up pensions, educational grants, or unemployment benefits for their children when looking for their first job). All EU nationals may also be eligible for non-financial benefits (e.g. the right to interpretation during legal proceedings). If they live in the country, they will also be entitled to receive benefits granted to workers and their families for living there.
Free mobility of capital. The free capital mobility includes FDI acquiring ownership of real estate, transactions in securities on the capital and money market, operations in current and	Growth of FDI inflow in Bulgaria. This is a powerful incentive, resulting from Bulgaria's membership into the EU. FDI contribute to the following major benefits: accumulation of physical capital,

continuation table 1

deposit accounts with financial institutions, credits related to commercial transactions or to the provision of services with the participation of a resident of some member-state, physical import and export of financial assets, transfers in performance of insurance contracts (premiums and payments related to life insurance, credit insurance, other insurance contracts), financial loans and credits, etc. There is a full harmonization of the Bulgarian currency legislation (the Currency Law) with EU legislation. Due to the amendments to the Constitution of Bulgaria, the general prohibition for EU residents - natural and legal persons to acquire property rights in the territory of Bulgaria was removed. The current legislation is harmonized in the field of cross-border transfers, final settlement of payments, prevention of money laundering and payment systems.	transfer of technology, know-how and knowledge, creation of new jobs, increase in employment rate, and so on. Foreign investments are an important source for economic growth and a means of achieving efficient use of capital. FDI inflow provides jobs, leads to a decline of unemployment and to a higher aggregate domestic demand in the economy. The ability of the country to attract foreign investments is a major indicator for its economy's competitiveness and the effectiveness of its restructuring. Finally, a positive effect of this is the growth of incomes and the overall growth of the economy. Bulgaria has a favorable foreign investment regime, including government incentives for new investment and low and flat corporate and income taxes. The tax rate for corporate and income taxes is 10% - the lowest rate in the whole EU. There are no general limits on foreign ownership or control of firms, nor means of screening or restricting foreign investment in Bulgaria. Foreign firms are not denied national treatment and there are no significant reports of discrimination against foreign investors [2, p.1]. There are no requirements that nationals own shares of foreign investment and no laws authorizing firms to limit foreign investment. Moreover, labor costs are quite low for European standards. Privatization and deregulation are creating sophisticated public utility and telecommunications industries. In general, Bulgaria offers foreign investors some of the most competitive business costs in Europe.
Free mobility of persons. The freedom of movement of persons gives access of Bulgarian residents to the EU Member States labor market and to the competition in this market, with all consequent benefits. The Bulgarians obtain the opportunity to begin labor activity as employees or as self-employed persons in the EU Member States and to provide cross-border services.	Increasing opportunities for transfer of capital, knowledge and innovation. This facilitates the economic diffusion between companies and as well as the collaboration between entrepreneurs from the EU Member States. More opportunities for combining the positive characteristics of human resources are created. The technological experience, the conduct of business in a transparent way, the existence

continuation table 1

Since 1.01.2007 has been established a freedom of movement or domicile of Bulgarians in another EU Member State (with the exception of the provisions in the Schengen traffic). Residents who are located in a Member State of the EU, have the following rights: equal treatment of employed foreign workers; foreign workers are entitled to the same social benefits and tax advantages as national workers; full coordination of social security systems; comprehensive adoption and enforcement of all EU rules on mutual recognition of professional qualifications; equal treatment of the families of workers, etc. This makes it easier for the residents on the taking-up and pursuit of the business of the EU. The efficiency and flexibility of the labor market are critical for ensuring that workers are allocated to their most effective use in the economy and provided with incentives to give their best effort in their jobs. Bulgaria's workforce is generally well-educated, and the cost of labor is the lowest in the EU.	of well-developed infrastructure, the increasing knowledge and skills of the existing and potential entrepreneurs, as well as the endeavor for excellence and self-realization of Bulgarian entrepreneurs (especially the young ones) allow the realization of significant synergistic effects. An efficient financial sector allocates the resources saved by a nation's citizens, as well as those entering the economy from abroad, to their most productive uses. It channels resources to those entrepreneurial or investment projects with the highest expected rates of return rather than to the politically connected. Moreover, in today's globalized world, technology is increasingly essential for firms to compete and prosper. The technological readiness demonstrates the agility with which the economy adopts existing technologies to enhance the productivity of its industries, with specific emphasis on its capacity to fully leverage information and communication technologies (ICTs) in daily activities and production processes for increased efficiency and enabling innovation for competitiveness.
Increasing competitiveness of the Bulgarian companies. Main costs of the EU membership are taken by the domestic firms on a micro-level. This leads to certain benefits such as lowering the share of hidden employment and the shifting of resources to more efficient production activities. This is a precondition for a growing competitiveness of Bulgarian companies and improvement of their export opportunities. The products of sustainable production and new services reveal new markets for Bulgarian companies. Innovation is a decisive factor to increase competitiveness in the economy and create new jobs. The quality of a country's business networks and supporting industries (as measured by the quantity and quality of local suppliers and the extent of their interaction) is also important for a variety of reasons. When companies and suppliers from a particular sector are	Access of Bulgarian companies to the funds of the enlarged EU. As a new member of the EU, Bulgaria has access to significant EU funds, which support numerous projects and contribute to the growth of the economy. Bulgarian companies can benefit from the EU funding under the EU pre-accession programs (instruments) and the EU Structural Funds for environmental protection, education, promotion of SMEs, and so on. In the process of preparation for EU membership, Bulgaria is a beneficiary of the EU pre-accession financial programs – PHARE, ISPA and SAPARD. They are aimed to help the economic and social reforms in the country and to prepare the domestic economy for the absorption of greater amounts of funding under the Structural Funds (SF) of the EU. After successful accession to the EU

continuation table 1

interconnected in geographically proximate groups, called ‘clusters’, efficiency is heightened, greater opportunities for innovation in processes and products are created, and barriers to entry for new firms are reduced. Individual firms’ advanced operations and strategies (branding, marketing, distribution, advanced production processes, and the production of unique and sophisticated products) spill over into the Bulgarian economy and lead to sophisticated and modern business processes across the country’s business sectors. EU integration has encouraged regional authorities to attract outside investors to spur local economic development. In partnership with the private sector, they provide resources (i.e., land, infrastructure, etc.) for the development of industrial zones and technological parks, which are different from duty-free zones in that they do not provide for any form of preferential tax treatment. With Bulgaria in the EU, the duty-free zones no longer apply tax and duty exemptions to exports from Bulgaria to other EU countries. There are six duty-free zones in Bulgaria: Ruse and Vidin ports on the Danube; Plovdiv; Svilengrad (near the Turkish border); Dragoman (near the Serbian border); and Burgas port on the Black Sea. They are all managed by joint stock or state-owned companies. The government provided land and infrastructure for each zone. The government has established a National Industrial Zones Company to support the establishment of industrial zones and technological parks and enable a stable FDI inflow.	Bulgaria will be eligible to obtain substantial financial support from the SF for its rapid economic and social development. The absorption of the EU funds leads to an increase in labor productivity, introduction and application of new infrastructures, development of modern information and communication technologies, development of innovation, increasing labor productivity and the growth of capital, and encouraging the growth of country’s competitiveness. The EU Structural Funds are the following: 1) European Regional Development Fund (ERDF); 2) European Social Fund (ESF); 3) European Agricultural Guarantee Fund (EAGF); 4) European Fisheries Fund (EFF). In addition, Cohesion Fund (CF) is introduced in order to finance projects in the field of infrastructure and environment. In the case of Bulgaria the EU Solidarity Fund also should be mentioned. It is aimed to provide financial support for the EU Member States in the wake of natural disasters. In 2013, Bulgaria made considerable progress in absorbing EU Structural Funds under the 2007-2013 programming cycle. The EU has reimbursed Bulgaria for approximately 50% of the USD 9.2 billion of funds available under seven operational programs (excluding the operational programs for rural development and farmer subsidies) during this cycle, while 100% of the funds have been contracted [2, p. 2]. In 2014, Bulgaria focused on the new seven-year cycle of EU assistance for: developing its human capital and improving labor productivity and skills, raising the economy’s competitiveness and innovation potential, enhancing public administration’s capacity and good governance, developing Bulgaria’s backward municipalities and rural regions, rebuilding obsolete road, water and waste-water infrastructure, and modernizing agriculture. The total EU program funds and farmer subsidies for the new seven-year period (2014-2020) are USD 20 billion.

continuation table 1

Lowering the cost of doing business for Bulgarian companies in the EU as a result of the single European currency. The introduction of the single European currency and the operation of a single banking system permit reductions in the risk premium and transaction costs for the firms. This is a factor encouraging the attraction of foreign investments from the EU and the expansion of Bulgaria's trade with EU Member States. The EU became the major trading partner of Bulgaria. In 2015 main trading partners of Bulgaria are Germany, Italy, Greece, Romania, France and Belgium which accounted for 70.0% of the exports to the EU Member States [7]. As concerns the Bulgarian imports from the EU in 2015 the largest amounts are reported for the goods imported from Germany, Spain, Romania, Italy and Greece.	Reforms in tax and budget policy. Tax (fiscal) policy should not impede the free movement of capital. Moreover, the freedom of capital movements should not create conditions for tax evasion. Tax rules also do not have to operate strictly on the free movement of people. In fact, the EU tax policy is focused on the amount of indirect taxes such as VAT and excise duties, which are relevant to the single internal market. Tax and budget policy are determined on the basis of clear and transparent rules. As concerns the direct taxes, the national Governments of the EU Member States retain their own responsibility to direct taxes.
Fiscal benefits for Bulgaria from the EU membership. Net benefits for Bulgaria from its membership into the EU are determined as the difference between the country's contributions to the EU budget and its revenues received from this budget. For the beneficiary firms this funds received from the EU funding programs is not gratuitous due to the need of co-financing. Bulgarian firms are needed to provide a certain share of co-financing in the European projects. The purpose of the EU funds is to serve as a catalyst for the co-financing of projects and to supplement the national efforts of the country.	Increase in income level in Bulgaria. This increase is a result of the convergence process of Bulgaria to the EU economy. In addition, it is also dependent on the government income and social policy under the conditions of the EU membership. There is a slow process of convergence of Bulgaria's living standards, incomes and labour capacity to the EU average level. A result, there is an opportunity for increasing the productivity of labor and to drive down the unit labor costs at the EU average levels.
Lowering the unemployment rate and create more jobs. This is a result from the key following factors: FDI growth; increase in production; promotion of economic growth; expansion of the common market and the increased labor mobility to other EU Member States. Two trends are observed: Increase in the mobility of highly skilled workers from the new EU	Increasing efficiency of resources allocation in the economy. The EU membership is an important factor contributing to a more efficient use and allocation of resources (energy, infrastructure, etc.). It also promotes the conduct of business in third countries, often on the basis of the 'know-how' of the 'old' EU Member States, as well as on the experience and resources of the 'new' EU Member States. Guidelines for more efficient use of resources

continuation table 1

▪ Member States to the old ones due to the higher incomes and better working conditions in more advanced European countries. ▪ On the other side, there is a clear evidence that the large labor migration flows consist mainly of low-skilled workers (in the field of heavy physical labor, construction and services). Due to the expanding market and rising competition, there are better opportunities for enhancing the labor force qualifications and skills. However, a structural discrepancy can arise in the employment between high-and low-qualified labor in the economy.	are the following: conservation of natural resources, wisely and sparingly consumption of resources, saving of financial resources, limiting the adverse impact on the environment as well as ensuring a more sustainable future development. The aim is not to be consumed less, but to change the way of consumption – resources to be consumed more economically, to be re-used or recycled, where feasible. Moreover, it means to assess the value of resources (which do not have a determined market price), and to use less polluting alternatives. Increasing efficiency leads to cost cutting.
Reduction of corruption. EU standards and rules impose restriction on corruption and improve the functioning of public administration. The government of Bulgaria has stated a desire to root out corruption and organized crime. However, not much success has been achieved in this area. In fact Bulgaria's corruption record remains problematic according to Transparency International (TI)³⁸. TI's Corruption Perception Index for 2014 ranked Bulgaria 69th out of 175 countries surveyed. The score of Bulgaria is 43 for 2014 (compared to 41 in 2012-2013), but still putting Bulgaria only ahead of Greece among EU members for perceived corruption [8].	

2. Costs from Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises

Bulgaria has been able to maintain a stable macroeconomic environment in the post-crisis years. It has the second-lowest public debt ratio in the EU and a strong fixed peg to the Euro in a currency board system. Its tax system is considered very business-friendly, with a flat rate of 10% on corporate and personal income.

However, Bulgaria is lagging behind in terms of infrastructure, higher education, business sophistication, innovation, and institutions. It is still lagging behind in infrastructure, particularly roads, when compared to other EU countries and countries like Turkey and Malaysia [13, p. 42]. In

³⁸ The Corruption Perceptions Index ranks countries and territories based on how corrupt their public sector is perceived to be. A country or territory's score indicates the perceived level of public sector corruption on a scale of 0 (highly corrupt) to 100 (very clean). A country or territory's rank indicates its position relative to the other countries and territories in the index. The 2014 index includes 175 countries and territories.

terms of logistics, Bulgaria ranks lowest (58th) among its peer countries according to the overall International Logistics Performance Index (LPI)³⁹.

When countries like Bulgaria are dominated by SMEs, they find it more difficult to enter global value chains unless their SMEs are part of a well-established and integrated industrial cluster [15]. Access to sources of funding is critical for upgrading SMEs. The government should support programs that facilitate the connection between SMEs and global suppliers (e.g. to support the internationalization of SMEs). Policy makers can also play an important role in helping domestic firms with product and quality certifications as well as to comply with world-class process and product standards. The main costs for Bulgarian enterprises from the country's accession to the EU are described at Table 2.

Table 2

Costs of Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises

Costs	Costs
Increasing competition faced by Bulgarian companies. Domestic firms face up to the need to increase their competitiveness, so as to respond to the pressures of market forces, operating in the EU. The policy of free competition in the EU aims to prevent the appearance of agreements between businesses or of any unfair monopoly power which might distort the free competition within the single market. The most important are the competition challenges in front of the SMEs (forming the major part of the companies on the Bulgarian market). They operate in industries with a low added value and most of which are locally oriented. Their main competitive advantage is the low cost of workforce. They are therefore exposed to strong competitive pressure, based on differentiated competitive advantages. Increased competition, however, is a direct benefit of consumers, as it leads to growth of the assortment of goods and services, to a relative decline in their prices, to weaker market influence of monopolies and to adoption of better practices for customer service.	Imposition of more stringent standards for Bulgarian companies. With the accession of Bulgaria into the EU, the European requirements become mandatory for each production and business in the country. This is valid for each case – when it is geared for export outside the EU and when it is related with intra-trade in the single European market. In general, Bulgarian companies' ability to adopt the standards and practices of the EU is limited. A large part of the Bulgarian companies are experiencing difficulties in the implementation of standards such as ISO, Hazard Analysis and Critical Control Point. This is due to the weak support of the State, insufficient knowledge and skills of entrepreneurs, lack of technological knowledge, etc. Existing research and applied institutes are already closed or have only a few functions, while external consultations are associated with high costs and requiring external grants and subsidies. As a result of the strong competition and the insufficient degree of meeting the EU standards, there is a risk of increasing structural unemployment in Bulgaria.
Costs of adjustment and restructuring of companies. These costs concern companies from all sectors of the economy. The higher degree of retardation of the country during its accession into the EU means a higher price	Labor-intensive industries operating in conditions of a greater competition and low productivity levels. Bulgarian companies producing at the highest values of the indicator "Unit Labor Cost" (ULC) are facing financial difficulties

³⁹ Designed by the World Bank, the International Logistics Performance Index (LPI) takes into account a country's customs efficiency, quality of trade and transport infrastructure, ease of arranging shipments, quality of logistics services and the ability to track consignments and delivery times.

continuation table 2

which should be paid to upgrading the technological base (the so-called ‘the price of modernization’). There is a growth of the company’s costs due to the existing inadequate skills and low capacity of the companies to work with non-bank financing. As a result, some companies face difficulties or others are fully unable to develop a quality project proposals. There are costs for the restructuring of companies in Bulgaria in order these companies to be well-prepared for their full-fledged functioning in the common European market. The specific forms of subsidies (mainly associated with the Common Agricultural Policy) of the EU should also be taken into account.	or eventual loss of solvency. These companies are faced at significant challenges in the era of European integration and globalization. In contrast, the share of labor-intensive productions is low in the ‘old’ EU Member States. Such labor-intensive industries in Bulgaria are clothing, footwear, electronics, software, and so on. Productivity growth is a key determinant of a country’s long-term income growth. Per capita income can be increased by getting a higher proportion of a country’s population into the workforce or by raising labor productivity. Boosting the labor force share has limits while labor productivity can in theory grow forever. As a result, <i>“a country’s ability to improve its standard of living over time depends almost entirely on its ability to raise its output per worker”</i> [9]. As concerns the labor productivity in Bulgaria, its growth would need to accelerate in order to converge with the rest of the EU. According to the study of World Bank, a productivity growth of 3 % would not be sufficient to deliver GDP per capita convergence with the EU28 anytime over the next two decades [10, pp. 3-4]. It would not even allow Bulgaria to close its income gap with Portugal – the poorest member of the EU15 (referred as ‘old’ EU Member States before the 2004 wave of accession). The three major ways for raise labor productivity are: a) by investing in physical or human capital, empowering a given number of people to produce more (capital deepening); b) by innovating so that people can produce more or higher value goods (technological catch-up); and c) by facilitating a reallocation of workers so more people produce goods with a higher value (structural transformation). In Bulgaria, most productivity growth was driven by capital deepening.)
Negative impact of EU membership on sectors with stagnating export. Bulgaria’s membership into the EU creates bigger import opportunities for domestic companies. A growing need for imports of	Problems in absorbing EU Structural Funds. Insufficiently efficient has been the absorption of EU funds and programs in Bulgaria. Lack of knowledge and experience

continuation table 2

investment goods in Bulgaria is observed. This trend is associated with the acceleration of economic growth in the country after EU membership, the growth of purchasing power, the implementation of European legislation (particularly in its part concerning the ecology, energy and industrial policy) and modernization of industrial companies. To a large extent, those imports come from the old Member States – export opportunities of their firms are growing with the expansion of the European single market. However, Bulgarian companies are faced to some risks: a) a high growth of the EU imports (its physical volume) in the country; b) risk of national production to be replaced by imports. Therefore, EU membership might have a negative effect on those Bulgarian economic sectors which experience stagnating export. The formation of those sectors as losers before the country's membership into the EU means that they cannot grow when the country enters the EU. Those sectors are faced to the increased competition in the EU.	for the use of EU funds was the most problematic in the first years of EU membership. The EU funding is inefficient spent (for example, for establishing administrative structures for management and control of funds) rather than to support the real production in the economy. In Bulgaria are earmarked significant financial resources to enhance the capacity for absorption of the EU Structural Funds, but even then their absorption still remains insufficient. This is evidenced from the fact that only a few potential beneficiaries (able to develop high quality projects) exist. There is a need of improvement of the status of the administrative system for the implementation, monitoring and auditing of funds compared to the indicative amount of the funds allocated to the country. Recently, the International Monetary Fund (IMF) recommended that Bulgaria need to enhance its administrative capacity further in order to maximize the absorption of EU funds, which remains one of the lowest among the whole EU.
Price convergence in Bulgaria to the EU levels. Two important issues have to be analyzed here. First, a currency board arrangement has been functioning in Bulgaria since July 1, 1997. It maintains a truly fixed exchange rate of Bulgarian lev to the Euro. Anybody who has Euro can exchange it for notes and coins domestic currency at the fixed exchange rate, and anybody who has Bulgarian levs notes and coins can exchange them for Euro at the fixed exchange rate. The currency board holds foreign reserves of 100 % or more of its monetary liabilities (notes and coins in circulation and deposit liabilities, if any). The currency board conducts a rule-bound monetary policy – when the demand for money changes, the role of currency board is passive. Market forces alone determine the money supply through a self-adjusting process. The major advantage of currency boards is the reduction of inflation. They impose	Limited transfer and application of innovations in the Bulgarian economy. One of the main strategic goals Bulgaria has set in the process of her accession to the EU is enhancing the competitiveness of Bulgarian industry and improving its ability to withstand the competitive pressure of the European and world markets. A major challenge facing Bulgarian companies is to transfer and apply innovations as a foundation of sustainable competitive advantages. Most SMEs in Bulgaria have modest business opportunities, especially for a business based on innovations and a business generating high value added. These enterprises mainly operate in industries with low value added – which are resource limited. Such industries cannot be innovative generators and vendors without any external help. Only a small part of them (mostly among the group of growing SMEs) is referred to the high-tech business.

continuation table 2

inflationary discipline. The currency board leads to a lower rate of inflation as a result from the irrevocably fixed exchange rate and the prohibition of discretionary monetary policy. CBA cannot create inflation because it cannot increase the monetary base and the money supply independently. Second, a rise in inflation rate in a country with a currency board. Any country with a currency board is not insured against the risk of inflation. Possible sources of inflation in Bulgaria in a currency board system are the following: a) imported inflation from the Euro area; b) domestic factors for inflation (retained administered prices, etc.); c) Balassa-Samuelson (B-S) effect explaining the differences in tradable (export-oriented) and non-tradable sectors of the economy with differences in the productivity in those sectors. In fact, for a catching-up EU Member State with very low starting relative price level, inflation is naturally several percentage points higher than in the Euro area. This is highly probable for a country with a currency board which cannot cool inflationary pressures with an appreciating nominal exchange rate. Such country has to disinflate in order to achieve the Maastricht inflation criterion [12, p.20]. In fact, Bulgaria's accession to the EU in 2007 prompted external demand for Bulgarian goods (mainly food) by EU neighbours due to lower prices. Annual growth in the prices of these commodities and services picked up dramatically in the second half of 2007, pushing down real household consumption growth [11, p. 14]. The moderate inflation observed in Bulgaria in 2007 was also determined by the price differential between Bulgaria and the EU existing prior to the country's membership into the EU. As a result Bulgaria did not satisfy the Maastricht price stability criterion in 2008. Bulgaria's inflation in the 12 months from April 2007 to March 2008 reached 9.4%, well above the reference Maastricht value limit at 3.2%.	Bulgaria lags in terms of innovation. In fact, Bulgaria has the lowest share of innovative firms in the EU, the lowest R&D spending and low R&D outputs like patents and high-tech exports. Business R&D spending in 2011 was 0.3% in Bulgaria, compared to 1.23% in the EU while public R&D spending was 0.29% in Bulgaria in 2013, compared to an EU average of 0.76% [13, p. xvi]. The large number of small firms in Bulgaria is likely to depress innovation. Innovating firms in Bulgaria tend to have double the number of employees of domestic companies and include many more large firms with 250+ employees [14]. The National Reform Program 2011–2015 and the Innovation Strategy of the Republic of Bulgaria aimed to increase R&D spending. Bulgaria first formulated a National Innovation Strategy in 2004, which was amended in 2006 and later expanded with the National Reform Program 2011–2015. The Innovation Strategy provides the exact measures to achieve these goals based on the understanding that the industry's competitive advantage could be achieved by developing, implementing and disseminating innovation, providing leading competitive position in the international markets, meeting in advance new needs of national and international consumers. However, the low level of R&D spending, in particular by firms, along with limited linkages between research and companies, still constitute a challenge for the Bulgarian government's efforts at improving innovation. FDI seems to have played a role in improving innovation. In fact, one in four among the innovating firms that are exporting goods from Bulgaria have received significant FDI. Bulgaria's number of patents is still low by EU standards. Patent activity in Bulgaria is now on the rise, propelled by R&D-intensive FDI in the IT industry. The rise in the number of patents is driven by the creation of

continuation table 2

The income growth in the country as a result of the increased FDI, has been also accompanied by a rise in the price level, when it is not accompanied by an increase in labor productivity. Another effect of Bulgaria's membership into the EU is the rise in prices of goods and services produced by natural monopolies. It leads to a rise in production costs and hence prices of goods and services for final consumption. The convergence of prices in Bulgaria to the EU average level is considered as faster than the convergence of incomes. That is to the detriment of local consumers. The increase in labor costs and in price of materials in part "melts" the competitive advantages of Bulgarian firms. In some countries there is a weak intensity of sub-contract relationships mainly because of these weaknesses of local SMEs, but also to the lack of enough meaningful strategic contractors. A favorable trend is that during the period 2012-2014 Bulgaria met the Maastricht inflation criterion according to the convergence reports published by the European Central Bank (ECB).	new R&D facilities by multinationals in the IT industry focused on cloud computing and other cutting-edge software development. In fact, collaboration between foreign researchers and firms, mostly from Belgium, Germany, Japan, Sweden and the USA, have started in the late 1990s and co-inventions account for more than half of Bulgaria's patents at the United States Patents and Trademarks Office (USPTO) [14]. The low level of R&D spending, in particular by firms, along with limited linkages between research and companies, constitute a challenge for the government's efforts to improve innovation. In this context, it is important to establish incentives for local universities and research institutes to work together with domestic and foreign owned companies, through internships, outplacements, joint training and curriculum development [13, p. xvii].

Conclusion

Reducing the convergence gap between Bulgaria and the rest of the EU will require sustained and marked improvements in productivity and a shift to economic activities with higher value-added potential, generated by employees with higher and better skills. Formulation of a national strategy was a necessary first step to improve the Bulgarian innovation system, but not a sufficient one.

In many countries, the export sector serves as an engine of technological change. With the exception of ICT services, Bulgaria has made little progress in boosting exports of modern services. Its services sector has expanded significantly since 2000 in terms of value added and employment, but remains relatively small by European standards and is dominated by traditional services, such as tourism and transport. An important challenge is to boost innovation since Bulgaria lags significantly behind other EU countries in terms of innovations. With this regard, it is very important to establish incentives for local universities and research institutes to work together with domestic and foreign owned companies, through internships, outplacements, joint training and curriculum development. Science, technology and innovation should be more business-oriented and receptive to the needs of the whole spectrum of Bulgarian firms.

Bibliography

- [1] "FDI in Bulgaria Down 7.3% in Jan-Dec 2014", *Sofia News Agency Novinite.com*, February 17, 2015.
- [2] U.S. Department of State, *2014 Investment Climate Statement*, Diplomacy in Action, U.S. Department of State, Washington D.C., June 2014.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- [3] European Commission, *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Upgrading the Single Market: more opportunities of the regions*, Brussels, 28.10.2015 COM(2015) 550 final.
- [4] Cameron, F., *The European Union as a Model for Regional Integration*, Council on Foreign Relations, September 2010.
- [5] Lemoine, F., "Integrating Central and Eastern Europe in the European Trade and Production Network", BRIE Policy Conference, *Working Paper*, No. 107, July 1998.
- [6] Consolidated version of the Treaty establishing the European Community, Official Journal of European Communities, 24.12.2002.
- [7] NSI, *Bulgarian Trade with the EU*, National Statistical Institute, Republic of Bulgaria, Sofia, 2015.
- [8] Transparency International, *Corruption Perceptions Index 2014: Results*, <http://www.transparency.org/cpi2014/results>
- [9] Krugman, P., *The Age of Diminished Expectations – U.S. Economic Policy in the 1990s*, The Washington Post Company, 1994.
- [10] The World Bank, *Productivity in Bulgaria. Trends and Options*, Document of the World Bank, Washington D.C., June 2015.
- [11] BNB, *Annual Report 2007*, Bulgarian National Bank, Sofia, 2008.
- [12] Ganev, G., "Costs and Benefits of Euro Adoption in Bulgaria", FINES, *Working Paper* D 53, Project funded under the Socio-Economic Sciences and Humanities, FP7, September 2009.
- [13] The World Bank, *Productivity in Bulgaria, Trends and Options*, May 2015 Document of the World Bank, Washington D.C., June 2015.
- [14] The World Bank, *Strengthening Higher Education in Bulgaria. Options for improving the models of governance, quality assurance and financing of higher education*, Washington, D.C., September 2012.
- [15] Porter, M., "The Competitive Advantage of Nations", *Harvard Business Review*, March-April 1990.

РОЗДІЛ 3
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРІ

Пазарни деформации, произтичащи от необлагането на финансовите услуги с ДДС

А. Г. Ангелов

Университет за национално и световно стопанство, София, България

Въведение

В края на 60-те и началото на 70-те години на XX век се предприемат радикални промени в данъчното облагане с косвени данъци на ниво Европейска общност. Приети са редица законодателни изменения, с които се дава начало на облагането с един нов данък, наречен в днешни дни „фискален феномен“, а именно ДДС. Още с полагане основите на данъчното облагане с ДДС е взето решение за изключване на някои сделки от данъчната база на нововъведения данък (т.нар. „Шеста“ Директива). Докато за част от тези сделки, характеризираща се предимно със своя социален и икономически характер, е напълно оправдано и изцяло подкрепено да бъде изключена от обхвата на данъка, то за друга част (финансови и застрахователни услуги) е взето твърде прибързано и не добре обосновано решение. До ден днешен, вече близо половин век, третирането на финансовите (в частност банковите) услуги за целите на облагането с ДДС се формира като нерешен проблем, който буди сериозни дебати на научно, експертно и политическо ниво. Въпреки засиления изследователски интерес през последните години (предимно теоретични изследвания в областта), то все още не може да се твърди за постигане на консенсус относно данъчното облагане на този вид услуги. Важността на изследваната проблематика се предопределя не просто от липсата на консенсусно решение по отношение на данъчното облагане, а от произтичащите от това редица други проблеми, породени от темпа на развитие на финансовия сектор (глобализационни процеси, развитие на продуктивния микс като резултат от финансовия инженеринг и т.н.), от причините, свързани с необлагането на тези услуги, както и от проблемите, които възникват в резултат на липсата на данъчно облагане. Деформациите (изкривяванията), които са налице на пазара от изключването на финансовите услуги от данъчната база имат неблагоприятен икономически ефект върху институциите, опериращи в този сектор (банки, застрахователни дружества, пенсионни фондове, други финансови посредници) под формата на невъзможност за използване право на данъчен кредит и нарушени условия за конкуренция, върху потребителите на тези услуги (домакинства и бизнес организации) чрез изкривяване на относителните цени в икономиката, в т.ч. свръхданъчна тежест, а също така и върху държавните бюджети (постъпленията от ДДС са ключов компонент на бюджетните приходи в много страни, но финансовия сектор остава необложен въпреки, че създава голяма по размер добавена стойност).

Причини за необлагането на финансовите услуги с данък върху добавена стойност

За да се изяснят в детайли основните трудности, довели до вземането на решение за изключването на финансовите услуги от данъчната база на ДДС, първо трябва да се постави акцент върху начина, по който доставчиците на тези услуги формират своя доход. Световната практика показва, че финансовите посредници могат да получат доход под формата на такса върху съответната услуга, но могат също така да формират своя доход под формата на маржин (спред) между „покупната цена“ и „продажната цена“ на финансовия инструмент (скрито ценообразуване). Следователно финансовите услуги биват два типа: финансови услуги с явни такси и маржинови (или спредови) финансови услуги. Към

Учет. Экономика. Менаджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

услугите с явни такси можем да включим предимно услуги с чисто административен и оперативен характер като: услуги по откриване и обслужване на разплащателни и други видове сметки на физически и юридически лица, извършване на касови и безкасови разплащания, консултантски услуги (в т.ч. инвестиционни консултации, консултации по увеличение на акционерния капитал чрез първично публично предлагане на акции, агентски и брокерски услуги (без посредникът да е страна по сделката), такси за използване на банкови сейфове, събиране на дългове/вземания, клиринг и сетълмент услуги, услуги, отнасящи се до управление на активи, доверителни операции и т.н. Към финансови услуги с маржинов доход се причисляват услуги по покупко-продажба на чуждестранна валута, търговия с ценни книжа, посреднически услуги по поемането на депозити и предоставянето на кредити и т.н. Наблюдения[11] на тенденциите в развитието на финансовите пазари показват, че преобладаваща част (около 2/3) от предлаганите финансови услуги са тези, чийто доход е под формата на маржин. Ако насочим вниманието си предимно към основните кредитно-депозитни институции (т.е. банките), то процентът там е значително по-голям.

Още през 70-те години на XX век става ясно, че за целите на данъчното облагане, при спредовите финансови услуги възникват **технически затруднения** с начисляването на данъка. Познатите и прилагани подходи за определяне на данъчната база се сблъскват от една страна със сериозни затруднения **при определянето на маржина**, а от друга страна - с **неговото разпределение** (У.Джак[18], Х.Хюизинга[16], Х.Зий[24], А.Кериган[19], П.Мерил и К.Едуардс[20] и др.). Механизмът на класическият кредитен модел, който се използва в голяма част от страните в ЕС и в световен мащаб е неприложим, или труден за прилагане, в случай, че искаме да определим добавената стойност на **всяка отделна транзакция**. Това е повод голяма част от изследователите в областта на данъчното облагане да се обявят против облагането с ДДС на спредовите финансови услуги. При спредовите услуги доходът се формира в резултат на най-малко 2 транзакции⁴⁰ (с оглед посредническия характер на доставчика на финансовата услуга). Трудно е на пръв поглед да се онагледят връзките и да се установи взаимозависимост между входния и изходния паричен поток. В една банкова институция, средствата получени под формата на депозит могат да бъдат насочени към съответен кредитополучател, но могат също така да се използват за инвестиране в други видове активи. Дори да бъде дефиниран сравнително точно маржинът от сделките, то разпределението му за конкретната сделка, а от там и правото на данъчен кредит ще бъдат поставени под съмнения с оглед на това, каква част от данъка ще се поеме от едната страна по сделката и каква част от ответната страна. Някои икономисти, като С.Подар[22] смятат, че проблем е и отделянето на самата такса на финансовите посредници като форма на добавена стойност от стойността на паричния поток, т.е. не всички компоненти на паричния поток (главница, чиста стойност на парите във времето, надбавка за риск и такса на финансовия посредник) следва да бъде включвани в данъчната база.

Друга съществена причина за освобождаването на финансовите услуги е **административната тежест за публичния и финансовия сектор**. Проблемът се изразява най-вече в несигурността по отношение на разходите по прилагането на нов данъчен модел. През последните три десетилетия се предлагат най-различни методи, които спомагат да се изчисли размера на добавената стойност, но при тестването им в практическа среда се установява, че налагането им би било свързано с доста допълнителни разходи. С течение на времето разходите по изчисляването на данъчната база и последващия контрол се формират като водещ критерий при вземането на решение за третирането на финансовите услуги. Причините за това могат да бъдат потърсени в развитието и динамиката на процеса по финансов инженеринг. Появата на иновативни услуги, предлагани от финансовия сектор

⁴⁰ За целите на данъчното облагане двете транзакции могат да се разгледат като две страни на една (обща) финансова транзакция

също се посочва като затруднение при въвеждането на данък добавена стойност върху тези услуги и най-вече при необходимост от **допълнителни административни разходи по третирането и последващата регулация и контрол върху новосъздадените видове услуги** (Л.Ебрил, М.Кийн, Ж.П.Боден и В.Самърс[10]). Разходите по администрирането на данъка биха били доста по-малки, ако самите финансови посредници доброволно склонят да предоставят на приходните органи подробна информация за формираните от тях маржини. В миналото институциите са били склонни да предоставят такава информация на органите, но с времето информацията става обществено достъпна. Разбира се, това публично разкриване на търговска тайна, няма как да бъде по вкуса на посредниците и е трудно да бъде реализирано на практика в днешни дни с оглед на това, че може да навреди на конкуренцията между опериращите в сектора институции чрез натиск върху техните печалби (К.Аманд[3]; К.Бенедикт[5]).

От гледна точка на финансовите компании, административната тежест би се формирала под формата огромния брой транзакции, извършвани ежедневно и допълнителното им натоварване с чисто административна работа по изчисляването, разпределянето и внасянето на дължимия данък, в т.ч. и проверка на статута на потребителя (дали е регистриран за целите на ДДС, или не), което може да повлияе негативно върху тяхната дейност и като цяло върху развитието на капиталовия пазар.

В научната литература могат да се открият и други причини за освобождаването на финансовите услуги от облагане с ДДС, сред които дебатът за облагането само на финансови услуги, предлагани на бизнес потребители или облагане на услугите, без значение на техните потребители; избягването на двойно данъчно облагане, третиране на финансовите услуги като улеснение на самото потребление, но не и разглеждането им като такова[14], евентуалната загуба на бюджетни приходи поради правото на възстановяване на ДДС, както и опасенията от евентуалното увеличаване цените. П.Хонохан[15] заявява, че една от основните причини за освобождаване на финансовите услуги е резултат на исторически обстоятелства, които обаче не са добре аргументирани от политическа и икономическа гледна точка. Наличието на известна доза консерватизъм в действията на законодателите, данъчните администрации и някои изследователи и нежеланието за промени в данъчните системи е също сред причините за трудността по отношение на прилагането на ДДС. Подобни аргументи обаче са обект на сериозна дискусия и понякога се смятат за неправилни или несъществени.

Деформации на пазара в резултат на освобождаването на финансовите услуги от облагане с ДДС.

Отсъствието на данъчното облагане за извършените продажби има най-вече като негативен резултат невъзможността да се приспаднат платените разходи за ДДС по извършените покупки. Оттук се получават и някои **икономически деформации** на пазара, както и появата на т.нар. каскаден ефект. От друга страна, неначисляването на ДДС върху продажбите на тези финансови услуги може да има като последствие по-малко постъпление в приходната част на бюджета. Различното третиране на стоки и услуги е доказано, че води до изкривявания и по отношение на тяхното потребление, което от своя страна може да генерира **загуба на икономическа ефективност**. Важно е да се отбележи, че не малка част от разглежданите причини за освобождаване на финансовите услуги от облагане с ДДС, могат да се тълкуват и като елемент с обратен ефект, т.е. да се идентифицират като икономическа деформация на пазара, изискваща реформиране на данъчното третиране на този вид услуги. Така например, опасенията на правителствата, че облагането на финансовите услуги може да има негативен ефект върху събираемостта на данъчните приходи с оглед възникване на възможността се използва данъчен кредит понякога бива отхвърлена поради факта, че макар и малкото на брой анализи показват, че включването на услугите на финансовите посредници в облагаемата база би имало положителен ефект върху приходната страна на

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

бюджетите. От друга страна, нарастващите административни разходи също следва да се анализират като елемент с двойно значение – като причина за освобождаване поради големия размер на разходите по контрола и следенето, когато е налице данъчно облагане, но също така и като все по-нарастващ разход в резултат на опити за данъчни измами, както и по-големи разходи за институциите в отрасъла и техните клиенти в резултат на допитване до съдебни инстанции и законодателни органи за тълкуване на наличните законодателство, възникнали съдебни спорове и т.н.

Невъзможност да се възстанови платеният от финансовия сектор ДДС.

През последните 10-15 години са направени редица изследвания в областта на облагането на финансовите услуги с ДДС. Голяма част от тези изследвания са свидетелство за това, че е налице тенденция към увеличаване размера на невъзстановимия ДДС по покупките, извършени от финансовите институции (Х.Хюизинга[16], Р.Де ла Ферия и Б.Локууд[9]).

В периодът 2008-2010г. РwC[23] успява да събере, макар и в доста ограничен мащаб, данни за невъзстановения ДДС за 16 банкови групи⁴¹ в 18 от страните-членки на ЕС. Данните показват, че средно за разглеждания период, банките оценяват неприспаднатия данък на почти 7 млрд. евро/годишно. Около ½ от тази стойност се генерира във Франция. Данните са извадкови и не отразяват размера на целия неприспаднат данък. Причините стойностите във Франция да са най-високи можем да търсим и във факта, че Франция, Великобритания, Германия и Италия са 4-те страни, откъдето са получени най-много отговори на направеното им запитване.

Таблица 1

НЕВЪЗСТАНОВЕН ДДС НА БАНКОВИ ДРУЖЕСТВА

Невъзстановен ДДС по страни / годишно				
Държава	Отговори	2008	2009	2010
Великобритания	10	€ 1 650 603 629	€ 1 346 103 800	€ 1 872 305 758
Франция	9	€ 3 280 280 089	€ 3 375 530 922	€ 2 310 191 306
Германия	8	€ 454 511 293	€ 539 642 884	€ 767 081 120
Италия	8	€ 597 584 563	€ 612 489 314	€ 618 543 606
Люксембург	5	€ 21 755 176	€ 20 875 704	€ 14 881 707
Холандия	5	€ 482 026 359	€ 462 218 991	€ 272 668 000
Испания	5	€ 202 808 859	€ 192 344 000	€ 218 504 000
Белгия	4	€ 146 310 922	€ 194 181 575	€ 254 627 079
Чехия	4	€ 2 757 794	€ 2 458 780	€ 2 924 429
Ирландия	4	€ 38 024 495	€ 31 063 864	€ 28 065 601
Полша	4	€ 5 766 000	€ 8 460 000	€ 594 100
Швеция	4	€ 110 028 938	€ 110 029 000	€ 110 117 000
Австрия	3	€ 4 473 418	€ 4 266 632	€ 4 709 247
Финландия	3	€ 50 127 000	€ 50 236 000	€ 50 431 000
Гърция	3	€ 17 598 000	€ 17 573 000	€ 17 677 000
Унгария	3	€ 724 083	€ 992 264	€ 1 158 542
Румъния	3	€ 16 749 014	€ 9 504 996	€ 9 692 389
Словакия	3	€ 1 080 892	€ 804 877	€ 1 018 656

⁴¹ На практика е проведено изследване сред 20 банки (Barclays Bank, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), BNP Paribas, Banque populaire Caisses d'épargne (BPCE), Commerzbank, Crédit Agricole, Danske Bank, Deutsche Bank, Dexia, Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank (DZ Bank), Grupo Santander, Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC), ING Bank, Intesa Sanpaolo, Lloyds, Nordea Bank, Rabobank, Royal Bank of Scotland, Société Générale and UniCredit), от които 16 от тях предоставят необходима информация.

продължаване таблица 1

България	2	€ 419 459	€ 414 663	€ 400 914
Дания	2	€ 60 001 000	€ 60 000 000	€ 60 003 000
Португалия	2	€ 36 226 900	-€ 180 500	€ 34 397 300
Словения	1	€ 0	€ 4 863	€ 0

Източник: PwC. How the EU VAT exemptions impact the Banking Sector, October 2011. 117 pp.

Като цяло, невъзстановения данък се предполага, че е една от основните причини и правителствата, и самите банкови институции да се стремят към промяна на сегашния модел на облагане с ДДС. Дали е наистина така ще видим в последващото изложение по-долу. Може би банките не поемат целия товар от платения данък по покупки.

Прехвърляне на данъчната тежест „напред“

Невъзможността за приспадане на платения по покупки ДДС в резултат на освобождаването от ДДС на продажбите за целите на ДДС води до формирането т.нар. каскаден ефект. Този ефект се изразява в прехвърляне на данъчната тежест напред към последващия във веригата и най-вече към крайния потребител. В банковия сектор това може да стане, като банката поради невъзможността да приспадне ДДС по покупки, решава да го включи имплицитно в крайната цена на финансовата услуга. Някои икономисти наричат това завишаване „скрит ДДС“. Резултатът може да е в две насоки. В единия случай, ако клиентът е краен потребител, то той поема почти изцяло тежестта от завишената цена на услугата (това може да се разглежда като еднократно натоварване на потребителя, а не толкова като каскаден ефект), а в другия случай, ако клиентът е бизнес организация, то тази организация може да увеличи цените на своите собствени стоки и услуги, за производството, на което са използвани финансовите услуги и така отново да „натовари“ крайния потребител (клиентът на бизнес организацията или по-следващ клиент по веригата). Доминиращо мнение е, че ефективната цена на една финансова услуга при прилагането на режима на освобождаване е значително по-висока за бизнес потребителите (и техните клиенти), отколкото за крайните потребители, заемащи директно от финансовата институция. На пръв поглед, с оглед на изказаното до тук би възникнал въпросът, откъде идва тази разлика. Все пак банката включва косвено данъка и при едните продажби, и при другите продажби. Това е така, но ако проследим последващите процеси, то ще видим, че нещата значително се променят. Ако предположим, че бизнес единицата, на която продаваме освободена финансова услуга след това продава своите нефинансови стоки или услуги на краен потребител, то тази бизнес единица е задължена в този случай да начисли ДДС по облагаемите продажби. Идва моментът, в който бизнес единицата, подобно на финансовата компания, е ограничена по отношение на възможността за приспадане на ДДС за покупки. По освободената доставка няма как да се приспадне ДДС, но в същия момент бизнес единицата е задължена да начисли ДДС за продажбите. Ето тук всъщност се явява каскадният ефект. Веднъж банката включва косвено неприспадения й ДДС в цената на финансовата услуга, предлагана на бизнес единицата и втори път бизнес единицата ще включи неприспадения й ДДС при продажбите си на своите потребители, за да не формира загуба от плащането на ДДС по продажбите. Според един от водещите макроикономически институти във Великобритания[17], въвеждането на ДДС върху финансовите услуги и даването на право на ползване на данъчен кредит по покупките ще има като резултат намаляване цената на услугите, предоставяни на бизнес потребителите с 3-5% в страни като Франция, Германия, Италия и Испания, което ще спомогнало за повишаване на международната конкурентоспособност на тези финансови институции. Същият анализ определя, че наличието на освободени финансови услуги води до нарастване на разходите за посредниците с около 6,9%.

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Неяснота относено облагането на аутсорсинг услугите, използвани от финансовия сектор и засилване влиянието на процеса по вертикално интегриране

През последните 20-30 години все повече нараства значението на аутсорсинг услугите във финансовата сфера. Аутсорсингът във финансовата сфера може да се дефинира като доставяне на услуги или съоръжение от страна на друга фирма (най-често специализирана в тази област), които са необходими за предоставянето на банкови или други финансови услуги. Основни предимства на аутсорсинга са: (1) намаляване себестойността на крайния продукт, (2) намалява се необходимостта от допълнително обучение на кадри в конкретна област (аутсорсинг дейността), (3) използват се предимно външни тясноспециализирани кадри, (4) намаляват се сроковете за извършването на конкретния вид дейност и др. Най-често срещаната дейност, подлежаща на аутсорсинг са ИТ услугите – изграждане и управление на ИТ инфраструктури, поддържане на различни видове софтуери. Банките във Великобритания, Германия и Холандия са сред основните играчи на пазара, които се насочват преди всичко към аутсорсинг услугите. В България аутсорсинг услугите също са доста предпочитани от сектора. В случай, че аутсорсинг компанията не е част от корпоративната структура на финансовата компания или не е част от ДДС групата, то получените от нея услуги следва да бъдат облагани с ДДС, което се явява разход за финансовата единица. Съдът на ЕС се е произнасял неколккратно по дела, отнасящи се до използването на „външни“ услуги. В практиката на Съда се наблюдават различни становища, но може да се обобщи, че когато аутсорсваната услуга спомага за формирането на крайната услуга и двете се разглеждат като едно цяло (напр. някакъв допълнителен вид финансова консултация от независим финансов експерт), то тогава не е проблем първата услуга да бъде в групата на освободените от облагане. Не така обаче смята съдът, когато аутсорсваните услуги се отнасят по предварителни дейности или дейности, свързани с техническото изпълнение (например услуги на кол центрове).

Освен чрез имплицитно включване на направените данъчни разходи на „входа на веригата“ (невъзстановеният ДДС) в крайната цена на финансовата услуга, то все по-често финансовите институции започват да прибегват и към друга практика, която има по-скоро пряк ефект върху техните разходи, а не косвен ефект чрез данъчно прехвърляне. Този пряк ефект върху разходите се изразява в това да се потърсят варианти, чрез които да се редуцират до минимум разходите за ДДС по направените покупки. В микроикономическата теория процесът е известен под наименованието вертикална интеграция. Казано по друг начин, по-големите финансови посредници предприемат мерки по формирането на вътрешни за организациите отдели и структурни единици (юридически, счетоводни, ИТ отдели), вместо да прибегват до външни организации. Институциите ще бъдат по-склонни да си набавят облагаеми услуги, като сами ги извършват вътрешно, отколкото да ползват специализиран доставчик на възложени на външен изпълнител услуги, когато това би довело до начисляване на неподлежащ на възстановяване ДДС. Така липсата на неутралност на ДДС се явява пречка пред общата ефективност. От своя страна това действие на финансовите посредници следва да има негативен ефект и върху приходната част на бюджетите, предвид факта, че „вътрешните доставки“ не водят до плащане на данък върху добавената стойност.

Анализът може да бъде разширен чрез преглед на възможността за вътрешно доставяне, когато вътрешните сделки се извършват между лица, регистрирани в различни части на света, т.е. най-общо можем да приемем, че става въпрос за предприятие-майка, което е регистрирано да речем извън ЕС и негов клон, разположено в страна-членка на ЕС. Възниква въпросът, какво налага разглеждане на подобен казус. За целта ще използваме пример, отнасящ се до едно от последните решения[12] на Съда на ЕС във връзка с вътрешното доставяне и групирането за целите на ДДС. На 7 януари 2012г. американското дружество Skandia America Corporation, посредством свой клон в Швеция отправя запитване до Съда на ЕС във връзка с възникнал спор между дъщерното дружество и шведската

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

данъчна администрация. Спорът е в резултат на това, че данъчната администрация решава да обложи предоставените от предприятието-майка услуги на неговото дъщерно дружество в Швеция, което същевременно е член на регистрирана ДДС група. Услугите, които са били предоставени са в областта на ИТ технологии и са използвани за формирането на крайния продукт. Според шведския клон, няма основание (липсва правна самостоятелност на дъщерното дружество) за облагане на сделка между търговец и негов клон и за регистриране като данъчно задължено лице на клона, след като последният вече е регистриран като член на ДДС група. Шведската данъчна администрация, подкрепяна от шведското правителство и Европейската комисия, считат, че в резултат на присъединяването на клона към ДДС-група, то този клон вече не следва да е част от едно и също данъчно задължено лице с търговеца. В резултат на включването на клона в групата на ДДС се формират две данъчнозадължени лица, а именно Skandia America Corporation и ДДС-групата, в която е включен клонът (аргументите за невключването на предприятието-майка в ДДС групата произлизат от чл.11 на Директива 2006/112/ЕО, който гласи, че в групата за ДДС следва да бъдат включени лица, установени на територията на тази страна). На 17 септември 2014г. Съдът на ЕС излезе с решение по случая, като потвърждава в известна степен аргументите на данъчната администрация. Според Съда наистина няма основание предприятието-майка и клонът да се разглеждат като отделни лица, но от друга страна участието на клона в ДДС група води до формиране на ново данъчно задължено лице, което изключва възможността членовете на групата да продължат да подават отделно декларации за ДДС и да бъдат определяни във и извън група като данъчнозадължени лица, при положение, че само общото данъчно задължено лице следва да подаде декларации по ДДС. Следователно доставки, извършвани от Skandia до нейния клон вече следват да се разглеждат като доставки, които са в полза на ДДС групата, към която принадлежи клона, т.е. доставката вече следва да бъде облагаема. Така данъчно задължено лице в крайна сметка се приема, че е ДДС групата. Решението на Съда е изненадващо за мнозина, още повече, че няколко месеца по-рано (на 8 май 2014г.) Генералния адвокат по делото определя основанията на шведската администрация като неубедителни. Според оценка на анализатори от световни одиторски и консултантски компании като KPMG и Ernst&Young, това решение на Съда на ЕС ще доведе до огромни допълнителни разходи, достигащи няколкостотин милиона паунда за банковите и застрахователните институции само в рамките на Великобритания (поради големия брой финансови институции, чието седалище е в друга страна), както и в останалите страни, прилагащи ДДС-групирането.

Облагането на финансовите услуги и даването на възможност за приспадане на данъчен кредит по входните ресурси би довело до там, че финансовите институции да не са изправени пред дилемата да избират, дали да използват вътрешни кадри и структурни единици за вход, или да използват специализирани единици в дадената област.

Загуба на неутралност на данъка

Преференциалното данъчно облагане винаги води след себе си до изкривяване в потреблението на дадена стока или услуга, т.е. потребителите пренасочват своето потребление от стоки, подлежащи на данъчно облагане към стоки, които не следва да се облагат с данък. Общото разбиране е, че стоките и услугите, които не подлежат на данъчно облагане, би следвало да се предлагат с по-ниски цени. Доколкото би било в сила това становище се убедихме от изкривяванията в резултат на каскадния данъчен ефект. Въпреки всичко поведението на потребителите винаги следва логиката в търсене на необлагаеми или по-ниско облагаеми стоки и услуги с оглед на техните цени. Съгласно принципите на данъчно облагане, данъкът трябва да бъде така въведен, че да не позволява преференции за някои стоки или услуги, т.е. да се постигне неутралност, а от там и пазарна ефективност. Видимо е, че с провежданите в днешно време данъчни политики трудно можем да говорим за неутралност, но от друга страна може да се търси приближаване до така желания резултат. В

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

законодателството на ЕС[7] също се забелязва загуба на неутралност – от всички посочени като изключени от данъчната основа финансови услуги (чл.135), Директивата 2006/112/ЕО не позволява на страните прилагането на опция за застрахователни услуги като вид финансова услуга (чл. 137, ал.1, т. а). Същевременно тази Директива предоставя възможност за избор за данъчно облагане по решение на страните-членки, но приложението на тази опция е доста лимитирано от гледна точка на това, че не се прилага за цялата гама от финансови продукти, а за точно определени и е налична само в 8 (сред които и България) от 28-те страни на ЕС. Това допълнително влияе негативно върху конкурентоспособността на един или друг вид услуга, както и между отделните страни-членки.

Таблица 2

Въвеждане на опцията за данъчно облагане

Държава	Година на присъединяване към ЕС/ЕИО	Година на въвеждането на опцията в рамките на Общността	Година на въвеждане на опцията по страни	Настоящо законодателство
Германия	1952г.	1977г	1968г.	Чл. 9 (1)
Белгия	1952г.		1969г.	Чл. 44, (3) (8)
Франция	1952г.		1979г.	Чл.260 В
Австрия	1995г.		1995г.	Чл. 6 (2)
Естония	2004г.		2002г.	Чл.16 (3)
Литва	2004г.		2004г.	Чл. 28 (7)
България	2007г.		1999г.	Чл. 46 (2)
Хърватия	2013г.		2010г.	Чл. 11 А (3)

Източник: данъчни законодателства на страните-членки на ЕС

Полемика се води по въпроса за хармонизацията на ДДС системата на ниво ЕС и във връзка с голямата степен на диференциация между приложимите стандартни ДДС ставки⁴². Това разнообразие от приложими ставки е сигнал за наличие на значителна разлика в данъчното бреме върху освободените финансови услуги. По този начин се нарушава неутралността на данъка, а това от своя страна довежда до повишаване цените на услугите по начин, който променя релативните цени в икономиката. Нарушаването на конкуренцията в рамките на ЕС е резултат и от различното облагане на самите финансови услуги. Част от финансовите услуги са освободени в повечето страни, но друга част подлежи на облагане и когато това е налице, то е ясно, че доставчиците на тези услуги, там където са облагаеми могат да има съответни преимущества, или да бъдат ошетени. Освобождаването на финансовите услуги от облагане с ДДС поставя посредниците в страните-членки на ЕС в неизгодно положение спрямо страните извън ЕС, в които липсва облагане с ДДС, или в страните извън ЕС, където е налице облагане с ДДС и право на данъчен кредит.

От гледна точка на икономическата теория, някои автори поддържат тезата, че финансовите услуги следва да бъдат включени в данъчната база в търсене на идеята за всеобхватност и неутралитет на данъка. Например, А.Ауербах и Р.Гордън[4] чрез съпоставянето на ДДС и системата на пропорционалния подоходен данък се опитват да обяснят, че както всеки доход от труд подлежи на облагане с подоходен данък, така и финансовите услуги би следвало да бъдат подложени на облагане с ДДС, редом с останалите

⁴² Към края на месец октомври 2015г. най-ниската стандартна ДДС ставка в ЕС е приложима в Люксембург – 17%, докато най-високата стандартна ДДС ставка е налична в Унгария – 27%.

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

стоки и услуги в търсене на неутралност и постигане на икономическа ефективност. Европейските институции се убеждават, че решението на проблема със заобикалянето на принципа на неутралност, а от там и генерирането на загуба на икономическа ефективност може да бъде намерено в разширяване на данъчната база на наличните данъци, в т.ч. ДДС.

Нарастващи разходи за консултации, становища, съдебни дела

Един от отличителните белези на световната икономика в края на XX век и началото на XXI век е динамичното развитие на сектора на услуги. В миналото банките са били значително по-малки, съсредоточени преди всичко върху местни дейности. Днес, около половин век по-късно, финансовите посредници предлагат доста обширна гама от продукти, които по своята същност имат както прилики, така и доста различия. Предлагащото на нови видове услуги значително затруднява процеса по разграничаването на конкретно дефинираните услуги в данъчно законодателство и тези, които не са посочени в групата на освободените. Тези нови услуги създават полемика, дали автоматично би следвало да се включат в обхвата на освободените, или се изисква допълнителни дефиниране на техния статут. Като допълнение към това може да се посочи и факта, че законодателствата на страните-членки все още се различават в много аспекти[6]. Поради тази причина се налага Европейският съд да тълкува голяма част от европейското законодателство по спорни въпроси, консултирайки се допълнително с националните съдилища по казусите, отнасящи се до националните законодателства и тяхното прилагане.

Фискални ефекти

Данъкът върху добавената стойност е най-важният приходоизточник в голяма част от бюджетите на страните-членки на ЕС. Въпреки това, националните законодателства допускат голям брой стоки и услуги, които да „изпаднат“ от данъчната основа при облагането. Това са т.нар. освободени или необлагаеми доставки. Също така се предоставя възможност за част от стоките и услугите да се прилага нулева данъчна ставка, която от своя страна спомага да се използва данъчен кредит за извършените покупки. Характерно за данъчната практика е да се прилагат и най-различни намалени (редуцирани) ставки с цел стимулиране на един или друг сектор на икономиката. Всички тези преференции по отношение на данъка върху добавената стойност имат негативни влияние върху приходите от този данък, които постъпват в държавните бюджети, респ. водят до формирането на т.нар. **данъчни разходи**. Предоставянето на една или друга данъчна преференция винаги е пораждало спор, относно това, какъв би бил ефектът от нея. Освобождаването на финансовите услуги, макар и породено от технически и административни съображения, понякога се разглежда като вид данъчна преференция, от която полза могат да имат финансовите институции. Дали е така, или не, е доста трудно да се установи, тъй като голяма част от финансовите посредници изпитват финансови затруднения в резултат на невъзможността за приспадане на платения по покупки ДДС. Редно ли е освобождаването на тези услуги да бъде отчетено като т.нар. **„данъчен разход“** за правителствата, или не? Според общоприетата практика, данъчният разход би следвало да е *„индиректен разход, направен чрез данъчната система по силата на законова разпоредба, който води до намаляване или отсрочване на бюджетни приходи за постигане на определена икономическа или социална цел“*[1]. От така дадената дефиниция се вижда, че нямаме основания да разглеждаме освобождаването на финансовите услуги като вид данъчна преференция или данъчен разход. Това е потвърждение, че е необходимо да се потърси вариант тези услуги да бъдат включени в обхвата на ДДС. Правителствата и институциите като цяло на ниво ЕС трябва да предприемат действия по реформиране на цялостната данъчна политика в рамките на Общността с цел да се избегнат формиралите се „изкривявания“, породени от преференциалното данъчно облагане. В същото време, финансовия сектор е един от най-динамично развиващите се отрасли през последните 30-40 години. В.Стоянов посочва като една от основните причини за разрасналата се финансова

криза “хипертрофираното съотношение между реалния и финансовия сектор”[2], или казано с други думи – неколкостратното надминаване на финансовия сектор спрямо реалния сектор по отношение на световния брутен вътрешен продукт и обема на външна търговия. Секторът на финансови услуги генерира една от най-големите по размер добавени стойности и е напълно нормално да бъде обект на облагане с данък върху добавената стойност. Тенденцията е тази добавена стойност да нараства във времето. Б.Гензер и П.Винкер[13], Дж.Мирлийс[21], Х.Хюизинга[16], Т.Бютнер и К.Ербе[7] доказват в проведени от тях изследвания, че евентуалното въвеждане на данък върху финансовите услуги би имало положителен ефект върху бюджетните салда. На противоположно мнение е Б.Локууд[23]. Използвайки различни източници на информация, Локууд изразява съмнение, че в резултат на въвеждането на данък, данъчните приходи следва да се повишат. Дори напротив, оценката му показва, че е възможно през определени години да се генерират понижения в събраните приходи в условия на данъчно облагане на финансовите услуги при съпоставяне със система на отсъствие на ДДС.

Заклучение

За справяне с основните проблеми в областта на облагането на финансовите услуги могат да бъдат предложени няколко конкретни мерки. На първо място е необходимо да се изяснят правилата, уреждащи освобождаването на финансовите услуги от ДДС. Европейската комисия счита, че едно от решенията на горепосочените проблеми е въвеждането на пълно данъчно облагане за финансовите услуги, т.е. разширяване на данъчната база. За да се въведе пълно данъчно облагане обаче, първо трябва да се реши друг нерешен проблем, а именно, как да бъде дефинирана данъчна база при маржините (т.е. доколко приложими могат да бъдат познатите досега методи и подходи за оценка или да бъде формулиран нов модел) и на каква цена, т.е. доколко приемливи са разходите за промяна на режима на облагането.

Като втора мярка за справяне с проблемите следва да се посочи разширяването на съществуващата възможност за облагане чрез прехвърляне на правото на избор от държавите-членки към икономическите оператори. Някои икономисти и анализатори предлагат вместо да се въведе крайна мярка като пълно данъчно облагане, по-добре би било да се направи опит първоначално чрез предоставяне на опция за данъчно облагане в повечето страни в ЕС. Тази крачка отдавна е предприета от Общността, но националните законодателства на този етап не са задължени да я прилагат. Затова и следващото действие на органите на ЕС следва да е насочено към преминаване към задължителен характер на опцията за данъчно облагане по отношение на страните-членки.

Като трета мярка следва да се посочи търсенето на по-голяма правна регламентация чрез прецизирано определяне същността на финансовите услуги за нормативна и данъчна цел. На първо място това означава, че ще се наложи да се измени настоящата Директива 2006/112/ЕО като се направи едно по-обширно тълкуване на финансовите услуги. Необходимо е да се разшири обхвата на услугите, за които се предоставя възможност на данъчно облагане или да бъде изцяло разширена данъчната база чрез въвеждане на облагане на всички финансови услуги. В проект на Регламент на Съвета от 2007г., с цел осигуряването на по-голяма правна сигурност и намаляването на административното бреме за икономическите оператори и администрацията, е направена пълна дефиниция на необлагаемите финансови услуги, в т.ч. финансовия депозит, предоставянето на кредит, обмяната на валута, доставка на ценни книжа, воденето на различни видове сметки и гарантирането на дълговете. На второ място, в резултат на тълкувателните насоки може да се сформират два „списъка“ с финансови продукти, които да са разделени по точно определени критерии, така че единият списък да включва всички освободени от данъчно облагане финансови услуги, а другия – всички, подлежащи на облагане с ДДС услуги. Доколко полезен ще е резултатът от подобни действия зависи преди всичко от това, дали тези

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

списъците ще могат да обхванат колкото се може повече видове услуги. Регламентът, за който стана въпрос по-горе, формира списък на необлагаемите услуги, което е първата важна крачка към крайната цел. Резонно е обаче да се изготви списък и на облагаемите услуги и при възникване на казус с някоя услуга, която не попада в един от двата списъка да се търси вариант за колкото се може по-бързото включване на тази услуга в един от двата списъка.

Всяка една от горепосочените мерки би допринесла за решаване на част от проблемите, а съвкупността от тях може да гарантира в значителна степен справяне с настоящите деформации и поставяне на основите за цялостно коригиране на начина на облагане на финансовите услуги, с което да се повиши ефективността на данъчното облагане на ниво ЕС.

Литература

1. Закон за публичните финанси в сила от 01.01.2014г. URL: <http://www.lex.bg/laws/ldoc/2135837967>
2. Стоянов В. Теоретични и публични финанси. София: ИК "Галик", 2009.
3. Amand C. VAT on financial services: the unanswered questions // ERA Forum. October 2008. Vol. 9. No. 3. pp. 357-376.
4. Auerbach A., Gordon R. Taxation of Financial Services under a VAT // American Economic Review, Vol. 92, No. 2, May 2002. pp. 411-416.
5. Benedict K. The Australian GST regime and financial services: How did we get here and where are we going? // eJournal of Tax Research, Vol. 9, No. 2, December 2011. pp. 174-193.
6. Braakman T. Treatment of Financial Services under a VAT System: The EU Approach // In: VAT in an EU and International Perspective. IBFD, 2011. pp. 111-124.
7. Büttner T., Erbe K. Revenue and welfare effects of financial sector VAT exemption // International Tax and Public Finance, Vol. 21, No. 6, December 2014. pp. 1028-1050.
8. Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax. [2006] OJ L347/1. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2006L0112:20071229:EN:PDF>
9. de la Feria R., Lockwood B. Opting for Opting-In? An Evaluation of the European Commission's Proposals for Reforming VAT on Financial Services // Fiscal Studies, Vol. 31, No. 2, June 2010. pp. 171-202.
10. Ebrill L., Keen M., Bodin JP, Summers V, editors. The Modern VAT. Washington D.C.: International Monetary Fund, 2001. 224 pp.
11. European Commission. Financial Sector Taxation 2010. URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_25_en.pdf
12. European Court of Justice (ECJ). Case-7/13, Skandia America Corp. (USA), filial Sverige v Skatteverket. 17 September 2014. URL: <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-7/13>
13. Genser B., Winker P. Measuring the fiscal revenue loss of VAT exemption in commercial banking // FinanzArchiv / Public Finance Analysis, Vol. 54, No. 4, January 1997. pp. 563-585.
14. Grubert H., Krever R. VAT and Financial Services: Competing Perspectives on What Should Be Taxed // Tax Law Review, Vol. 65, No. 2, May 2012. pp. 199-242.
15. Honohan P. Avoiding the Pitfalls in Taxing Financial Intermediation // In: Taxation of financial intermediation. Theory and practice for emerging economies. World Bank and Oxford University Press, 2003. pp. 1-29.
16. Huizinga H. A European VAT on financial services? // Economic Policy, Vol. 17, No. 35, October 2002. pp. 497-534.
17. Institute for Fiscal Studies. A retrospective evaluation of elements of the EU VAT system, European Commission, TAXUD, London, 2011. 616 pp.
18. Jack W. The treatment of financial services under a broad-based consumption tax // National Tax Journal, Vol. 53, No. 4, December 2000. pp. 841-852.
19. Kerrigan A. The elusiveness of neutrality – why is it so difficult to apply VAT to financial services? // International VAT Monitor, Vol. 21, No. 2, March 2010. pp. 103-112.
20. Merrill P.R., Edwards C. Cash-Flow Taxation of Financial Services // National Tax Journal, Vol. 49, No. 3, September 1996. pp. 487-500.
21. Mirrlees J. VAT and financial services // In: Tax by design / Ed. by Mirrlees J., Adam S., Besley T., Blundell R., Bond S., Chote R., Gammie M., Johnson P., Myles G., Poterba J. Oxford University Press, 2011. pp. 195-215.
22. Poddar S. Consumption Taxes: The Role of the Value-Added Tax // In: Taxation of financial intermediation. Theory and practice for emerging economies. World Bank and Oxford University Press, 2003. pp. 345-380.
23. PwC. How the EU VAT exemptions impact the Banking Sector, October 2011. 117 pp.
24. Zee H. A New Approach to Taxing Financial Intermediation Services Under a Value-Added Tax // National Tax Journal, Vol. 58, No. 1, March 2005. pp. 77-92.

**Впровадження децентралізації в Україні:
виклики та шляхи їх нівелювання**

В. Ю. Дорош

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У складній системі політико-владних відносин значне місце сьогодні займає регіональний і муніципальний рівень. Виходячи із загальної тенденції суспільного розвитку, слід зазначити, що саме процеси децентралізації громадянського суспільства забезпечують ефективність функціонування демократичних інститутів, створюють умови впливу суспільства на державні структури.

Тематиці фінансової децентралізації присвячено ряд праць таких вчених-економістів як: З. Варналія, С. Слухая, В. Федосова, В. Опаріна, В. Мамонової, І. Луніної, О. Кириленка, О. Шевченко, К. Майнзюк, Ю. Джигира та багатьох інших. Пошуку новітніх ефективних методів державного регулювання економіки присвячені праці іноземних науковців З. Хорста, Г. Хезліта, П. Хейне, Ю. Немеца, Г. Райта. Однак питання фінансової децентралізації залишається й надалі дискусійним та неоднозначним як серед вчених, так і серед економістів-практиків, політиків та громадян нашої країни, що і зумовило вибір теми дослідження.

Саме поняття «децентралізація» для України не нове. Децентралізація означає в прямому розумінні відміну чи послаблення централізації. Перші витoki цього поняття в Україні можна пов'язати з Магдебурзьким правом, за яким міста частково звільнялися від центральної адміністрації та влади феодалів і створювали органи самоврядування. Протягом XV – XVII ст. його отримали Київ, Львів, Кам'янець та інші міста, де існував магістрат. В 1430 році це право отримав Луцьк, у 1431 – Крем'янець, наприкінці XV ст. – Володимир, в XVI ст. – Ковель, Торчин, Олика та ін. Це право надавало місту самоуправу, що мало забезпечувати йому вільний розвиток. Нові міські управи могли займатися справами міського маєтку, публічного порядку, опіки над убогими. До їхніх прав належало оподаткування помешкань, возів, коней, собак. Вони також укладали бюджети, порядкові правильники, складали проекти в обсязі міських потреб та їх змін. З поширенням в останній чверті XVIII ст. на території України загальноросійських законів Магдебурзьке право фактично припинило свою дію. Остаточо воно було скасоване по всій Україні у 1831 році. Однак уже у квітні 1918 року в Конституції УНР поняття децентралізації отримало визнання. У ній зазначалося, що, «не порушуючи єдиної своєї влади, УНР надає своїм землям, волостям і громадам права широкого самоврядування, дотримуючись принципу децентралізації»

За часів СРСР про децентралізацію як таку не можна було говорити. Хоча деякі кроки у цьому напрямку були зроблені. Свого часу було встановлено категорії місцевих рад, які володіли певними правами, визначені доходи та видатки, що підлягали закріпленню за певними бюджетами; за кожною республікою затверджено місцеві податки та збори, їх ставки та порядок адміністрування; врегульовано порядок складання, затвердження та виконання місцевих бюджетів. Але всі ці заходи були зведені нанівець оскільки система державного управління була централізованою.

Після проголошення незалежності України у 1991 році розпочалася нова ера фінансових відносин, яка вимагала інноваційних підходів при побудові бюджетної системи. Гостро постали питання запровадження політики децентралізації, у тому числі й фінансової.

Розширення господарської самостійності регіонів вимагає новаторського підходу до проблематики взаємовідносин між центральним і місцевими бюджетами, правильної оцінки потреб останніх в державному фінансуванні і формах його здійснення. Цей процес пов'язаний із значними труднощами правового, економічного, організаційного й кадрового

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

характеру. Основу трансформації регулювання міжбюджетних відносин в Україні формують три послідовні кроки:

- створення незалежного базового рівня територіально-адміністративного устрою. Система міжбюджетних відносин України визначена сформованим територіально-адміністративним поділом, який не змінився з часів розпаду Радянського Союзу. Однак, згідно з європейським досвідом середня площа областей України цілком відповідає сучасним європейським стандартам (середня площа області України – 24,1 тис. км²; економічні планові регіони Великобританії – 22,1 тис. км², Франції – 24,7 тис. км²). Це дозволяє зробити висновок, що обласний поділ в Україні загалом відповідає вимогам сьогодення і є найбільш оптимальним для соціально-економічного розвитку відповідних територій та держави в цілому [1]. Однак треба зважати на те, що густота населення регіонів є значно диференційованою;

- поетапне впровадження змін до структури та механізму центрального рівня управління. Водночас слід провести децентралізацію управління на цьому рівні та розширити повноваження обласних рад, звільнивши тим самим центральні органи влади від розв'язання місцевих проблем;

- закріплення на законодавчому рівні нового механізму функціонування регіональної влади [2].

Наявність чи відсутність умов для саморозвитку та самостійності фінансових можливостей місцевого самоврядування визначаються системою організації влади на місцях, яка базується на співвідношенні централізації та децентралізації, визначеному англосаксонською, континентальною або іберійською базовими моделями. Основою для побудови системи місцевої влади в Україні стала помірно децентралізована континентальна модель, яка застосовується у більшості країн західної демократії. Такий підхід зрозумілий для унітарної країни, але обрана модель «була викривлена у бік запровадження прямого державного управління на рівні районів і областей, а місцеве самоврядування набуло ілюзорно-автономного характеру» [3, с.45].

У сучасних демократичних суспільствах при побудові незалежних бюджетних систем за орієнтир береться принцип фінансової децентралізації. Суть його полягає у пошуку різноманітних механізмів перерозподілу фінансових ресурсів між центральним та локальним рівнями управління. Для більшості країн світу нині характерною є фінансова та економічна децентралізація, інколи вона поєднує в собі основні принципи як бюджетного федералізму, так і бюджетного унітаризму.

Децентралізація (від латинського *de* – «заперечення», *centralize* – «середній, центральний») означає «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління». Децентралізаційна теорія виникла під назвою «*decentralization*» і передбачала поділ усіх адміністративних прав на ті, що належать тільки до компетенції держави, і такі, що «...надаються громаді шляхом делегації», тобто делеговані. Таке тлумачення ототожнює децентралізацію із самоврядуванням. Згодом наукове товариство стало розглядати децентралізацію як розширення компетенцій місцевих адміністративних органів, що діють у межах своєї компетенції самостійно та незалежно від центральної влади.

Західні вчені виокремлюють дві протилежні моделі, які описують відносини всередині держави – моделі партнерства і посередництва.

Вибір конкретної моделі зумовлений перш за все історією виникнення держави. Наприклад, держави, що були утворені шляхом об'єднання окремих спільнот для взаємної допомоги і захисту (зокрема, Швейцарія, Нідерланди, Англія), тяжіють до моделі партнерства. Для такої моделі характерне розуміння місцевої влади, як обмеженого самовиразу спільноти, як механізму досягнення інтересів громадян окремої місцевості. А це, у свою чергу, потребує доступності місцевої влади для кожного громадянина, тобто велику

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

кількість місцевих спілок – понад 3 тисячі муніципалітетів у Швейцарії або більш ніж 80 тисяч місцевих органів влади у США [4].

Провідна ідея децентралізації полягає в передачі органам місцевого самоврядування компетенції для розв'язання питань, пов'язаних із місцевими потребами. «Місцеві інтереси набагато краще можуть бути оцінені на місцях, ніж центральною владою, яка задовольняє останні за вищою ціною, ніж при забезпеченні їх місцевою владою» [5, С.13]. Цю ж думку поділяв і відомий російській фінансист початку ХХ століття Д. Боголепов, який зауважував, що «окрім тих функцій, які держава виконує як єдине ціле, у кожній її частині існує цілий ряд потреб, що не мають загальнодержавного інтересу, але є суттєво важливими для окремої території. З одного боку, забезпечити задоволення таких інтересів держава не в змозі. З другого – на місцях краще знають потреби й уподобання населення, тому передача окремих функцій держави на локальний рівень сприяє задоволенню інтересів жителів окремих територій».

Наведене вище свідчить, що більшість дослідників під децентралізацією розуміли розширення прав і компетенцій місцевих органів управління у вирішенні питань локального значення.

Британські вчені виділяють термін «деволюція». Деволюція має регіональний характер та асоціюється з передачею центральним урядом повноважень субнаціональним одиницям при збереженні суверенітету центру. Деволюція поділяється на законодавчу (тобто регіональній владі надається право приймати власні закони) й адміністративну (передача субнаціональним органам права реалізувати закони й політику, що встановлюється центральним урядом відповідно до специфіки певного регіону). Такі форми адміністративної децентралізації, як деконцентрація й деволюція, властиві й фінансовій децентралізації.

У зарубіжних країнах замість фінансової використовують термін фіскальна децентралізація. Основоположником останньої був американський економіст Ч. Тібо. На його думку, саме фіскальна децентралізація дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними громадськими послугами. Вчений вивів гіпотезу, що за наявності великої кількості територіальних одиниць та інтенсивної міграції населення бюджетна децентралізація сприяє покращанню, оскільки вона створює підвалини для адекватного виявлення переваг щодо локальних суспільних благ і більш повної реалізації цих переваг. Аргументом на користь фіскальної децентралізації є те, що вона підвищує конкуренцію серед місцевих урядів, що обмежує обсяги суспільного сектора та підвищує ефективність їх діяльності, бо місцеві органи влади краще інформовані про потреби своїх резидентів, ніж центральний уряд [6, С.50].

За твердженням німецького фахівця Х. Ціммермана децентралізована (багаторівнева) система краще підходить для задоволення потреб у суспільних благах громадян, ніж «монополізована система унітарної держави». Крім того, децентралізація, на його думку, дає найбільше переваг за реалізації алокаційної мети (розміщення обмежених ресурсів).

В останні десятиліття на фоні процесів загальноєвропейської інтеграції практично у всіх європейських державах виявилася тенденція до збільшення ролі місцевого самоврядування.

Розробка ефективної системи фінансової децентралізації, перед якою постала Україна, є досить складним процесом. Тому надзвичайно важливо розглянути досвід низки європейських країн: Великобританії, Нідерландів, Німеччини, Франції, Данії, Фінляндії, Норвегії, Польщі, Словаччини. Як показало дослідження, міжбюджетні фіскальні відносини досліджуваних країн побудовані в залежності від структури їхніх систем місцевого самоврядування.

У табл. 1 подається порівняння даних 10 різних країн, включаючи Україну щодо систем міжбюджетних трансфертів та систем дотаційного фінансування та у табл. 2.

представлений розподіл країн за рівнем розвитку місцевого самоврядування та дотаційного фінансування.

Із зазначених у переліку країн лише Україна та Франція не мали адміністративно-територіальної реформи. Такий складний та відповідальний крок, як децентралізація, має бути поміркованим та виваженим, оскільки тягне за собою безліч факторів, які потребуватимуть адекватної та вчасної кореляції з боку влади. Кожна дія має бути поступовою та чергово-плановою.

Яскравим прикладом може слугувати Польща, в котрій децентралізація втілювалась через адміністративно-територіальну реформу з укрупненням воєводств, яку підтримали практично всі парламентські політичні сили, однак чинився опір на регіональному та локальному рівнях. Як наслідок, замість запланованих 12 великих воєводств було утворено 16 (при цьому за основу фактично був узятий адміністративно-територіальний поділ Польської Народної Республіки до 1976 р.), а кількість повітів порівняно із проектом було збільшено майже вдвічі. Унаслідок цього плани уряду щодо створення фінансово сильних повітових бюджетів залишилися значною мірою нереалізованими.

У Франції примусове укрупнення взагалі не здійснювалося, і нині в країні гостро стоїть проблема фінансової спроможності дрібних громад [4].

Як федеральні, так і унітарні держави все активніше використовують місцеві органи влади в процесі державного управління. Така політика зумовлена застосуванням нового принципу інституційної організації держави й суспільства, одного з ключових принципів розбудови нової системи місцевого самоврядування – субсидіарності.

Історично принцип субсидіарності пов'язували з іменами таких класиків як: Платон, Арістотель, Фома Аквінський, Йоганн Альтузі. Однак увага західних дослідників до концепту субсидіарності виникла після опублікування в 1931-му році католицької соціальної енциклопедії Папи Пія XI «*Quadragesimo Anno*», де субсидіарність була використана як принцип, що гарантує дотримання прав робітничих об'єднань у відносинах з державою, наступні енциклопедії «*Mater et Magistra*» в 1961р. Папи Іоанна XXIII, «*European Act*» в 1982р., «*Centesimus Annus*» в 1986г. Папи Іоанна Павла II характеризувались мультиплікацією соціальних відносин і піднімали проблематику існування індивіда в державі.

Суть принципу субсидіарності зводиться до невтручання центральної влади у ті питання, з вирішенням яких спроможна ефективно впоратися влада на місцях. Великий енциклопедичний юридичний словник указує на подвійність тлумачення терміна «субсидіарність», зводячи кожне з його значень до загальної тези: це принцип, основоположна ідея, на якій ґрунтуються певні сфери суспільних відносин і сучасне демократичне суспільство в цілому. З одного боку, вона означає пріоритет прав та інтересів особи перед правами й інтересами держави чи будь-якої спільноти, з другого – це принцип, який означає пріоритет (за наявності інших рівних умов) прав спільноти меншої (нижчої за рівнем) порівняно з більшою, тобто вищого рівня у федеративних і муніципальних відносинах.

У сучасному розумінні цей принцип застосовується у сфері розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування й державою (в державах з унітарним устроєм), а також місцевим самоврядуванням і суб'єктами федерації, федерацією в цілому (в державах з федеративним устроєм).

За умови дотримання принципу субсидіарності інститути громадянського суспільства здатні значною мірою гармонізувати відносини між особистістю, суспільством і державою, розвантажити державу в процесі здійснення нею низки функцій, звільнити її від обов'язку опікати окремого індивіда й дрібні спільноти, надаючи їм натомість допомогу для самопомоги.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таблица 1

Порівняння систем міжбюджетних трансфертів та систем дотаційного фінансування*

Країна	Площа (тис. км ²)	Кількість населення (млн осіб)	Форма територіального устрою	Регіональний поділ	Кількість рівнів місцевого самоврядування	Адміністративно- територіальна реформа	Нормативно- правова база	Система трансфертів	Формульна основа	Дотації як відсоток надходжень органів місцевої влади
Україна	603,6	42,9	Унітарна	24 області, Автономна Республіка Крим, два міста зі спеціальним статусом: Київ та Севастополь	3	Ні	На стадії реформування	У більшості розподіляються у вигляді загальних дотацій	Групи вхідних нормативів витрат	40-45%
Велико-британія	244,8	60,4	Унітарна	4 адміністративно-політичні частини: Англія (9 регіонів, 6 метрополітенських графств, 28 неметрополітенських графств, 55 унітарні одиниць, Великий Лондон і острови Сілли), Уельс (9 графств, 3 міста, і 10 міст-графств), Шотландія (32 області), Північна Ірландія (6 графств, 26 районів).	2	Так	Добре розвинута	У більшості розподіляються у вигляді загальних дотацій	Демографічні та фізичні характеристики	73%
Нідерланди	41,5	16,6	Унітарна	12 провінцій. До них ще входять спеціальні муніципалітети Бонайре, Саба та Сінт-Естатіус у Карибському морі	2	Так	Добре розвинута	Поєднання загальних і спеціальних дотацій	40 соціально-економічних показників	71-83%
Німеччина	357,0	82,4	Федеральна	16 земель	3	Так	Добре розвинута	Поєднання загальних і спеціальних дотацій	На душу населення	46%
Франція	544	60,7	Унітарна	22 регіони, які поділені на 92 департаменти, чотири заморські департаменти — Гваделупа, Гвіана, Мартініка, Реюньон, чотири заморські території, 2 особливі територіальні одиниці	3	Ні	Посередньо розвинута	У більшості розподіляються у вигляді загальних дотацій	На душу населення	35%
Данія	43	5,2	Унітарна	5 регіонів	2	Так	Добре розвинута	У більшості розподіляються у вигляді загальних дотацій	На душу населення	18%
Фінляндія	337,0	5,3	Унітарна	6 регіональних державних адміністративних відомств, кожне з яких відповідає за певний великий регіон — «ляні», один з них — Аландські острови, має автономний статус.	1	Так	Добре розвинута	У більшості розподіляються у вигляді спеціальних галузевих дотацій	На душу населення - демографічні дані	15%
Норвегія	385,1	5,1	Унітарна	19 фюльке (районів), які об'єднуються в 5 основних неофіційних регіонів: Нур-Норге, Треннеллаг, Вестланн, Естланн, Серланн	2	Так	Добре розвинута	У більшості розподіляються у вигляді спеціальних галузевих дотацій	На душу населення	33-52%
Польща	312,6	38,5	Унітарна	16 воєводств	3	Так	Посередньо розвинута	Поєднання загальних і спеціальних дотацій	На душу населення	50-60%
Словаччина	49,0	5,4	Унітарна	8 країв	2	Так	Посередньо розвинута	У більшості розподіляються у вигляді спеціальних галузевих дотацій	На душу населення	60-70%

*Сформовано автором на основі [7]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таблица 2

Розподіл країн за рівнем розвитку місцевого самоврядування та дотаційного фінансування *

Рівень розвитку	Рівень місцевої автономії	Рівень делегування функцій	Спроможність надавати послуги	Податкоспроможність	Залежність від трансфертів	Рівень децентралізації	Рівень об'єктивності коефіцієнтів	Складність формул	Рівень вимог до даних	Рівень використання загальних дотацій	Рівень використання спеціальних дотацій	Рівень вирівнювання потреб	Рівень вирівнювання ресурсів
Високий	Велико-британія, Нідерланди, Німеччина, Данія, Фінляндія, Норвегія	Велико-британія, Нідерланди, Німеччина, Данія, Норвегія	Велико-британія, Нідерланди, Німеччина, Данія, Фінляндія, Норвегія	Велико-британія, Нідерланди, Данія, Фінляндія, Норвегія	Велико-британія, Нідерланди, Франція, Польща, Словаччина	Велико-британія, Нідерланди	Велико-британія, Нідерланди, Німеччина, Франція, Данія, Фінляндія, Норвегія, Польща	Україна, Велико-британія, Нідерланди	Україна, Велико-британія, Нідерланди	Україна, Велико-британія, Франція, Данія	Фінляндія, Норвегія, Словаччина	Україна, Велико-британія, Нідерланди, Данія, Фінляндія, Норвегія, Польща, Словаччина,	Німеччина, Данія, Фінляндія, Норвегія
Середній	Польща, Словаччина	Фінляндія, Словаччина	Польща, Словаччина	Німеччина	Україна, Німеччина, Норвегія	Німеччина, Данія, Фінляндія, Норвегія, Польща, Словаччина	Україна, Словаччина	Німеччина, Франція, Данія, Фінляндія, Норвегія, Польща, Словаччина	Німеччина, Франція, Данія, Фінляндія, Норвегія, Польща, Словаччина	Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Польща, Словаччина	Україна, Нідерланди, Німеччина	Німеччина, Франція	Велико-британія, Нідерланди, Франція, Польща, Словаччина
Низький	Україна, Франція	Україна, Франція, Польща	Україна, Франція	Україна, Франція, Польща, Словаччина	Данія, Фінляндія	Україна, Франція	-	-	-	Фінляндія	Велико-британія, Франція, Данія, Польща	-	Україна

*Сформовано автором на основі [7]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Європейська хартія місцевого самоврядування закріплює в європейському законодавстві принцип субсидіарності як такий, що визначає розподіл повноважень різних рівнів публічної влади в державі. Субсидіарність передбачає достатньо високий рівень фінансової та адміністративної децентралізації. Однак, тяжіння в Україні останніми роками до бюджетного унітаризму вже призвело до погіршення стану місцевих бюджетів, коли доля їх доходів в доходах зведеного бюджету значно скоротилась.

Розподіл повноважень згідно з принципом субсидіарності передбачає, найбільше повноважень мають мати ті органи влади, які є найближчими до людей, і на рівні яких вирішення завдань та надання послуг є найбільш ефективним та найменш ресурсовитратним. Органи місцевого самоврядування мають бути наділені необхідними кадровим та фінансовим ресурсом та інфраструктурним потенціалом для належного виконання повноважень. Передбачається, що до власних повноважень об'єднаних громад в Україні належатиме:

- 1) планування розвитку громади та формування бюджету;
- 2) економічний розвиток, залучення інвестицій, розвиток підприємництва;
- 3) управління земельними ресурсами, надання дозволів на будівництво, прийняття будівель в експлуатацію;
- 4) розвиток місцевої інфраструктури (утримання та будівництво доріг, водо-, тепло-, газопостачання, водовідведення, благоустрій території);
- 5) надання житлово-комунальних послуг (теплопостачання та водовідведення, управління відходами, утримання об'єктів комунальної власності);
- 6) утримання вулиць і доріг на території громади; організація пасажирських перевезень на території громади;
- 7) громадська безпека силами муніципальної поліції; пожежна охорона.

Роль місцевих рад у бюджетному процесі, які повинні представляти інтереси своїх територіальних громад, зводиться до вирішення питання, як задовольнити всі суспільні потреби мешканців у межах наявних коштів. Вони не можуть впливати на більш ніж дві третини обсягу доходів своїх бюджетів, не кажучи вже про частку від загальної суми податків, що збираються в місті та мають там же й залишатися. За твердженнями віце-президента Асоціації міст України Пітцика М.В., Україна займає передостаннє місце в Європі за можливостями органів самоуправління розподіляти свої ресурси.

Світовий досвід визначення ролі держави та її територіальних утворень у розподільчих процесах переконує, що державний і місцеві бюджети є одним із найдосконаліших інструментів регулювання соціально-економічних процесів. На сьогодні у більшості розвинутих країн світу через бюджет перерозподіляється до 50% ВВП. Проблемою лишається визначення оптимальних форм і методів такого перерозподілу, збалансування державних і територіальних інтересів у бюджетному процесі, їх фінансове забезпечення. На сучасному етапі для України – це одне з найважливіших завдань.

Децентралізація дозволяє кожній місцевій громаді вибрати свій, найбільш оптимальний, варіант управління місцевим господарством і фінансами. Кожна громада отримує ресурси – податки і збори, які залишаються в місцевих бюджетах, а не перераховуються в центр – які зможе витратити на свій розсуд. Громадяни самі виберуть, що для них в пріоритеті. Однак і відповідальності більше: чи зможе місцева влада «правильно» розподілити належні їм фінансові ресурси. Тому варто наголосити, що впровадження децентралізації в Україні пов'язане з низкою ризиків (табл. 3).

Таблица 3

Потенційні ризики передбачуваної політики децентралізації адміністративно-територіального устрою України

Потенційні ризики передбачуваної політики децентралізації адміністративно-територіального устрою України		Диверсифікація ризиків передбачуваної політики децентралізації адміністративно-територіального устрою України	
Ризики, пов'язані з переглядом меж адміністративно-	Недостатність механізмів, передбачених проектом Закону «Про об'єднання територіальних громад», для здійснення адміністративно-територіальної реформи.	У галузі реформування адміністративно-територіального поділу	Завершення всіх заходів, що включають у себе скорочення закладів із надання освітніх та медичних послуг, до початку реформи адміністративно-територіального поділу.
	Можливий політичний спротив локальних еліт, із перспективою залучення на свою підтримку широкої громадськості.		Недопущення укрупнення адміністративних областей за винятком тих випадків, коли населення певних областей становить менше ніж 1,2 млн мешканців.
	Можлива активізація та радикалізація політичних об'єднань, які представляють інтереси меншин, що мають компактний характер проживання.		Примусове об'єднання територіальних громад у процесі адміністративно-територіальної реформи, зокрема шляхом встановлення мінімальної кількості населення, необхідної для утворення територіальної громади.
Послаблення державного контролю органів місцевого самоврядування	Можливість зростання порушень українського законодавства (включаючи посягання на права і свободи громадян) у процесі діяльності органів місцевого самоврядування на регіональному та субрегіональному рівнях в межах реалізації повноважень, які будуть передані виконавчим органам місцевих рад, в умовах слабкості інститутів громадянського суспільства поза межами великих міст.	У галузі державного контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування	Здійснення контролю над рішеннями місцевих рад у галузі землеустрою та землевідведення за системою опіки: рішення мають набувати чинності після затвердження їх МДА.
	Обмеження права місцевої ініціативи територіальних громад		Надання місцевим державним адміністраціям права вето стосовно рішень, ухвалених місцевими радами у межах делегованих повноважень, при можливості подолання цих рішень кваліфікованою більшістю голосів депутатів відповідної ради.
Ризики для бюджету	Загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування.		Визначення як підстави припинення повноважень місцевих рад необрання їхніх виконавчих органів у встановлений законом термін.
			Унормування процедурних моментів призначення посадових осіб, які мають замішувати виконання обов'язків органів місцевого самоврядування, повноваження яких були припинені через здійснені порушення законодавства.
			Забезпечення права самовисування кандидатів у депутати міських, районних та обласних рад в одномандатних виборчих округах, а також на посади міських голів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

продовження таблиці 3

	Поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій у разі скорочення субвенцій у межах політики регіонального розвитку.	Реформ-ма виборчої системи місцевих рад та сільських, селищних, міських голів	
	Децентралізація бюджетного процесу (зокрема, через вилучення у обласних державних адміністрацій повноважень щодо розробки бюджетів областей, а також впровадження системи «бюджетного федералізму») у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається високо імовірним закладання в місцеві бюджети заздалегідь нереальних витрат.		Упровадження мажоритарної системи абсолютної більшості на виборах сільських, селищних, міських голів та депутатів місцевих рад від одномандатних виборчих округів
Ризик зниження якості місцевого управління та легітимності прийнятих	Загальний низький рівень компетентності службовців місцевого самоврядування.	Вдосконалення правового регулювання політичної участі громадян	Встановлення предмету, процедур ініціювання та порядку імплементації рішень місцевих референдумів, особливо – референдуму з питань припинення повноважень виборних посадових осіб та органів місцевого самоврядування на відповідній території
	Недосконала система добору до депутатського корпусу місцевих рад та на посади сільських, селищних, міських голів. Система відносної більшості на виборах в одномандатних виборчих округах сприяє обранню депутатів та голів із відносно низькими результатами (а отже, із низьким рівнем довіри громадян)		Недопущення включення до предмету народної референдарної ініціативи на місцевому рівні питання про зміну статусу адміністративно-територіальної одиниці, а також інших питань, що знаходяться поза межами компетенції відповідного органу місцевого самоврядування.
Зростання партікуляристських тенденцій в областях	Посилення серед населення регіональних ідентичностей	Вдосконалення системи міжбюджетних трансфертів	Встановлення чітких щорічних параметрів витрат місцевих бюджетів та створення механізму перевірки місцевими державними адміністраціями дотримання місцевими бюджетами даних вимог.
	Активізація боротьби між політичними елітами різних рівнів адміністративно-територіального поділу навколо бажаного обсягу повноважень та матеріальної основи врядування		
	Утворення територіальних комплексів із відносно високим потенціалом економічної самодостатності в разі укрупнення областей відповідно до меж соціально-економічних районів		Визначення чітких принципів надання місцевим бюджетам субвенцій та інших цільових виплат.
	Можливе поглиблення соціальної дистанції між територіальними спільнотами через: отримання регіональними елітами розширеної ресурсної бази для здійснення цілеспрямованих політичних заходів		

Сформовано автором на основі[8]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В Україні інтерес до теорії та практики фінансової децентралізації у цілому обумовлено міркуваннями як наукового, так і прагматичного характеру. За роки незалежності перед вітчизняною фінансовою наукою відкрився інтелектуальний простір світового фінансового знання. І тому наразі необхідно використати в Україні все корисне зі світової практики організації різноманітних форм і методів бюджетного менеджменту.

Використання досвіду зарубіжних країн у сфері впровадження фінансової децентралізації в Україні можливе тільки з обов'язковим урахуванням таких особливостей нашої країни як: специфічна структура державного управління, зумовлена чисельністю суб'єктів органів влади, фактично наділених однаковими повноваженнями, правами та обов'язками, що нині перебуває на стадії формування; значні відмінності і диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів, які знаходяться під контролем суб'єктів органів влади; відмінності процесу переходу до нових економічних відносин в умовах переходу до ринку; складні міжнаціональні відносини, активні міграційні процеси і т. п.

Література:

1. Чумакова О. Європейський досвід місцевого самоврядування / О. Чумакова // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць. – 2006. – Випуск 4 (26). – С. 263-271.
2. Дорош В. Ю. Зарубіжні моделі регулювання міжбюджетних відносин та перспективи для України / В. Ю. Дорош // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – Вип.21. – С. 140-146.
3. Серьогіна С. Муніципальна реформа як ключовий напрямок удосконалення моделі місцевого управління в Україні / С. Серьогіна // Місьцеве самоврядування. – 2009. – № 2. – С. 44-47.(С.45)
4. Децентралізація влади – «ЗА» та «ПРОТИ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://m--p.com/detsentralizatsiya-vladi-za-ta-proti/>
5. Лебедев В. А. Местные налоги / В. А. Лебедев — СПб.: Типогр. А.М.Вольфа, 1886.
6. Бюджетная система Российской Федерации / Под ред. Романовского М.В. – М.:Юрайт, 1999. – 173 с.
7. Остаточний звіт. Світовий банк. Консультаційна підтримка реформи місцевих бюджетів, QSBC-2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coolref.ru/kontrolnaya/1218.html>
8. Національний інститут стратегічних досліджень. Очікувані ризики у процесі децентралізації влади в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>

Анализ и перспективы функционирования рынка платежных карточек Украины

Н. И. Корецкая, Д. В. Збырун

Луцкий национальный технический университет, г. Луцк

Мощные мировые финансовые кризисы последних лет привели к серьезным испытаниям банков на прочность. Сейчас их деятельность во многом зависит от использования новых технологий ведения бизнеса, особенно в области платежных карт. В зависимости от используемых подходов к оценке экономической эффективности осуществления операций банков с платежными карточками характеризуется их результативность и определяется целесообразность расширения сегментов данного рынка [1, с. 3–4].

Использование платежных карточек все больше распространяется в мире. Они становятся наиболее часто используемым инструментом безналичных расчетов в большинстве стран мира. Так, их доля в общем количестве сделок является значительной в Саудовской Аравии (99%), Китае (71,7%), Канаде (69%), Индии (66,6%), Швеции (59,3%) [2, с. 16]. Поэтому анализ рынка платежных карточек, выявление перспективных направлений и механизмов его функционирования, разработка конкретных рекомендаций и предложений практического использования платежных карточек в финансово-кредитной системе Украины должны стать ведущими темами исследований.

Рынок платежных карточек и перспективы его функционирования исследовали как отечественные (Т. Андрейкив, О. Вовчак, Г. Вознюк, А. Герасимович, А. Заец, И. Коваль,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

О. Пыриг, А. Савченко, Т. Смовженко, В. Харченко, А. Чумаков, О. Шевчук, А. Шеремет, Г. Шпаргало, Г. Щербаков, В. Ющенко и др.), так и зарубежные ученые (Д. Хамфри, Б. Самерс, Д. Шеппард, Д. Шоенмейкер, А. Гринспан и др.). Однако, несмотря на такое значительное количество научных исследований, существует потребность в комплексном анализе данного сектора банковской системы.

Внимание к операциям с использованием платежных карточек в Украине стало уделяться банками после завершения их становления как хозяйственных структур. В современных условиях научная система управленческих решений и внедрения передовых методов управления данными операциями приобретают все большее значение. На основе этого программы банков по развитию карточного бизнеса являются одними из перспективных.

Современное состояние развития экономики Украины требует постоянного внимания к банковской системе, в том числе к рынку платежных карточек, поиска направлений и набора инструментов, направленных на создание благоприятных условий для эффективного его функционирования.

Осуществим аналитическое исследование уровня развития рынка платежных карточек в Украине за такими направлениями: 1) анализ наличия и качественной характеристики держателей платежных карточек; 2) анализ обеспеченности инфраструктурой обслуживания платежных карточек; 3) анализ интенсивности использования платежных карточек; 4) анализ рискованности использования платежных карточек

1. Анализ наличия и качественной характеристики держателей платежных карточек

Эмиссия платежных карт предусматривает открытие карточных счетов, остатки по которым являются дополнительным источником ресурсов. С этой целью банки привлекают к карточному бизнесу разные категории клиентов, предлагая разнообразные условия обслуживания [3, с. 436–437].

Согласно данным [4] активными пользователями платежных карточек (оплата товаров и услуг) и банковских услуг в целом являются: 1) молодые люди и люди среднего возраста; 2) работающие и студенты со средним и высоким уровнем благосостояния. Именно среди этих категорий преобладают держатели карточек для зарплаты, стипендии и кредитных карточек. Они чаще других используют вспомогательные карточные продукты и услуги.

Неактивными держателями платежных карточек (используют для снятия наличных) являются [4]: 1) люди среднего возраста и старше них; 2) работающие со средним уровнем благосостояния. Эти держатели используют преимущественно карточки для пенсии и по сравнению с другими реже пользуются другими банковскими продуктами. Стоит отметить, что в течение 2008–2014 гг. разница между активными и неактивными держателями постепенно уменьшается. Значит со временем даже последние начинают использовать платежные карточки для оплаты за товары или услуги.

Держателями платежных карточек являются физические лица, которые на законных основаниях используют платежную карточку для инициирования перевода средств с соответствующего счета в банке или осуществляют другие операции с ее применением [5]. И каждый банк в Украине стремится увеличить их численность (рис. 1).

Исследования свидетельствуют о том, что в течение 2008–2014 гг. в Украине произошел рост количества держателей платежных карточек на 19259 тыс. чел. (или на 51,7%). Однако стоит отметить, что в 2011 г. по сравнению с 2010 г. наблюдался спад их численности на 4763 тыс. чел. (или на 11,9%). В общем наибольший прирост держателей платежных карточек состоялся в 2014 г. (по сравнению с 2013 г. на 22,1%). Таким образом, можно утверждать, что ситуация на рынке платежных карт по численности их держателей была положительной.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

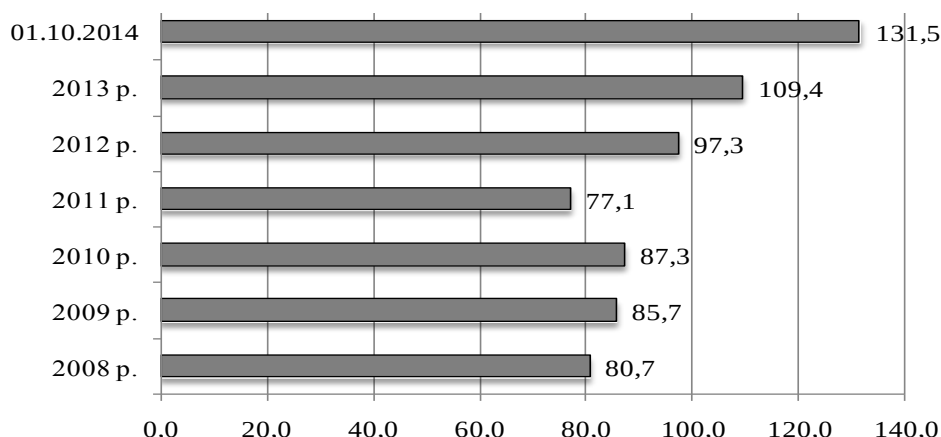


Рис. 1. Доля держателей платежных карт в Украине в общей численности населения Украины за 2008–2014 гг., % *

* сформировано на основе данных источников: [6; 7]

Следующим этапом анализа является возрастная характеристика держателей платежных карточек.

В конце 2014 г. Украинская межбанковская Ассоциация членов платежных систем «ЕМА» завершила комплексное социологическое исследование на тему «Мошенничество и грамотность в сфере использования платежных инструментов: взгляд украинского потребителя». В процессе данного мероприятия было опрошено репрезентативную выборку взрослого населения (старше 16 лет), проживающего по всей территории Украины (во всех регионах и типах населенных пунктов, включая села) и пользующегося платежными карточками.

Согласно опросу оказалось (табл. 1), что наибольший удельный вес среди пользователей платежных карточек отведен людям в возрасте 20–29 лет (22,3%), а наименьшая доля – в возрасте 16–19 лет (4,5%). Однако существует и население, которое в своей жизнедеятельности не пользуется платежными карточками. Наибольшая доля в данной группе приходится на пенсионеров (33,9%), а наименьшая – на людей в возрасте 16–19 лет (6,1%).

Таблица 1

Возрастная характеристика держателей платежных карточек по состоянию на 01.01.2014 г., % *

	Возраст					
	16–19 лет	20–29 лет	30–39 лет	40–49 лет	50–59 лет	60 лет и старше
Пользователи, %	4,5	22,3	18,8	18,3	18,6	17,5
Непользователи, %	6,1	15,8	14,2	15,1	14,8	33,9

* сформировано на основе данных источника: [4]

Итак, в группах держателей возрасте 20–29, 20–39, 40–49 и 50–59 лет наблюдается положительная тенденция превышения пользователей над непользователями платежных карточек. Поэтому, по нашему мнению, банкам необходимо осуществлять работу по привлечению новых пользователей именно среди людей таких групп как: 1) 60 лет и старше; 2) 16–19 лет. Кроме того, банковским учреждениям нужно работать над усовершенствованием существующих и созданием новых привлекательных программ именно для этих возрастных групп.

По статусу занятости держателей платежных карточек по состоянию на 01.01.2014 г. существуют такие статистические данные: среди работающих людей, пользователями платежных карточек являются 63,6%, непользователями – 37,5%; среди неработающих людей непользователи превышают над пользователями на 8,4%; наибольший удельный вес среди

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

работающих пенсионеров отведено тем, кто не пользуется платежными карточками – 39,3%; почти равное соотношение между пользователями и непользователями платежными карточками прослеживается среди занятых студентов – 6,9% и 6,3% соответственно, однако наблюдается положительная тенденция превышения первых над вторыми.

Итак, банковским учреждениям необходимо привлекать новых пользователей, которые работают, учатся и находятся на пенсии, на привлекательных для них условиях (получение доходов на платежные карточки, выгодное участие в разного рода акциях и др.). Именно данные группы являются наиболее перспективными, так как в будущем чаще будут осуществлять расчеты платежными карточками.

Анализ образовательного уровня пользователей платежных карточек показал, что наибольшая доля приходится на держателей с высшим образовательным уровнем – 35,4%, а наименьшая – на пользователей с начальным или базовым уровнями – 7,6%. Среди непользователей наибольший удельный вес занимают люди с полным общим средним образовательным уровнем – 42,3%, а наименьшую – люди с начальным или базовым уровнем (18,7%). Поэтому, считаем, что лучшим вариантом для банков было бы привлечение большего количества держателей платежных карточек с высшим, средним специальным образовательным уровнем и уменьшения работы по привлечению количества пользователей среди людей с начальным (базовым) образовательным уровнем.

Уровень благосостояния держателей платежных карточек по состоянию на 01.01.2014 г. приведен в табл. 2.

Таблица 2

Уровень благосостояния держателей платежных карточек, % *

	Уровень благосостояния		
	Низкий	Средний	Высокий
Пользователи, %	28,2	68,4	3,4
Непользователи, %	44,8	53,7	1,5

* сформировано на основе данных источника: [4]

Данные табл. 2 свидетельствуют, что наибольший удельный вес среди пользователей платежными карточками занимают люди со средним уровнем благосостояния – 68,4%, тогда как 53,7% в данной группе занимают те, которые ими не пользуются. Среди держателей с низким уровнем благосостояния пользователями являются 28,2%, а непользователями – 44,8%. Наименьшая доля приходится на людей с высоким уровнем благосостояния: соответственно 3,4% и 1,5%. Поэтому целесообразно привлекать новых пользователей со средним и высоким уровнем благосостояния, ведь именно данные группы людей, по нашему мнению, имеют возможность как можно чаще использовать в повседневной жизни платежную карточку, а следовательно, являются наиболее привлекательными клиентами для банковских учреждений.

Таким образом, анализ наличия и качественной характеристики держателей платежных карточек показал, что в Украине наблюдается положительная тенденция по сокращению доли неактивных держателей и рост доли активных. Это обусловлено увеличением численности держателей платежных карт в отчетном 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 22,1%.

2. Анализ обеспеченности инфраструктурой обслуживания

Одну из главных ролей для дальнейшего развития рынка платежных карточек и их использования для оплаты товаров и услуг, других обязательств традиционно играет инфраструктура обслуживания.

Банки их подразделения (филиалы, отделения) совместно с платежными системами постоянно проводят акции, направленные на обучение и привитие клиенту привычки оплачивать счета платежной карточкой, принимают от населения заявки на ее изготовление, а от торговых предприятий – на присоединение к системе осуществления оплаты платежной карточкой, разрабатывают проекты с использованием платежных карточек и т. п. Кроме того,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

население получает наличные, осуществляет оплату за товары и услуги в кассах банков. Поэтому наше исследование по данному направлению начнем с анализа количества банковских подразделений.

Украина имеет хорошо развитую банковскую сеть, поскольку уровень присутствия банков в регионах (на 100 тыс. чел.) является одним из самых высоких в СНГ. Максимальная концентрация банковской сети характерна г.Киеву (10,8%), Харьковской (8,7%), Днепропетровской (8,2%), Одесской (7,1%), Донецкой (6,9%) и Львовской (5,7%) областям. Самый низкий уровень покрытия банковской сетью наблюдается в Тернопольской (1,7%), Житомирской (1,9%) и Ровенской (2%) областях.

Наибольшее количество подразделений имеют ПАО «Госсбербанк» (29,2% от общего количества единиц) ПАО КБ «ПриватБанк» (16,8%), ОАО «Райффайзен Банк Аваль» (4,5%), ПАО «УкрСиббанк» (3%) и ПАО «Надрабанк» (2,8%). На эти банки приходится почти 56,3% от общего количества региональных подразделений банковской системы Украины.

В настоящее время наблюдается сокращение количества подразделений, однако благодаря активному развитию систем дистанционного обслуживания банки имеют возможность одновременно снизить свои административные расходы и обеспечить клиентам высокое качество обслуживания на рынке платежных карт, а также представить широкий спектр новых видов сервиса для экономии времени и повышения эффективности использования платежных карточек.

Таким образом, поскольку по состоянию на 01.10.2014 г. на 100 тыс. жителей Украины приходилось 43 ед. банковской сети, то роль банковских подразделений в развитии рынка платежных карточек является существенной.

Следующим этапом исследования является анализ количества банкоматов, торговых и банковских терминалов.

По мере развития инфраструктуры по приему платежных карточек банками и предприятиями торговли и сферы услуг, важно помнить и о совершенствовании данного сервиса.

В общем некоторые эксперты видят прямую зависимость количества безналичных платежей от имеющегося терминального оборудования. Бесспорно, развитая инфраструктура обслуживания безналичных платежей положительно влияет на эффект по осуществлению безналичных платежей.

Аналитическое исследование инфраструктуры обслуживания платежных карточек осуществлено в табл. 3.

Таблица 3

Анализ инфраструктуры обслуживания платежных карточек *

Год	всего единиц инфраструктурного обслуживания, из них:	Банкоматы (ед.)	доля от общего количества единиц инфраструктурного обслуживание, %	Терминалы (ед.)					
				всего	доля от общего количества единиц инфраструктурного обслуживание, %	торговые	доля от общего количества единиц инфраструктурного обслуживание, %	банковские	доля от общего количества единиц инфраструктурного обслуживание, %
2008 г.	144713	27 965	19	116 748	81	85 260	73	31 488	27
2009 г.	132001	28 938	22	103 063	78	74 510	72	28 553	28
2010 г.	138303	30 163	22	108 140	78	80 544	74	27 596	26
2011 г.	156537	32 997	21	123 540	79	94 741	77	28 799	23

продовження таблиці 3

2012 р.	198876	36 152	18	162 724	82	133 964	82	28 760	18
2013 р.	261572	40 350	15	221 222	85	192 331	87	28 891	13
01.10.2014 р.	244260	38 461	16	205 799	84	178 564	87	27 235	13

* сформовано по даним источника: [6]

Из данных табл. 3 видно, что в 2009 г. по сравнению с 2008 г. в связи с финансовым кризисом наблюдалась негативная тенденция по уменьшению количества единиц инфраструктуры обслуживания платежных карточек. Однако, в период 2009–2013 гг. начался рост рассматриваемого сегмента рынка платежных карточек – на 62696 ед. или на 31,53%. Но в 2014 г. по сравнению с 2013 г. снова произошел спад количества единиц платежной инфраструктуры: количество банкоматов уменьшились на 1889 ед. или на 4,7%; количество торговых терминалов – на 13767 ед. или на 7,7%; количество банковских терминалов – на 1656 ед. или на 5,7%.

Все регионы Украины в своем распоряжении имеют существенный потенциал для развития рынка платежных карточек, чему, в первую очередь, способствует все большее распространение современных форматов розничной торговли. Особенно это касается менее развитых областей страны, их городов и других населенных пунктов. Поэтому проведем анализ инфраструктуры обслуживания платежных карточек в разрезе регионов Украины (рис. 2).

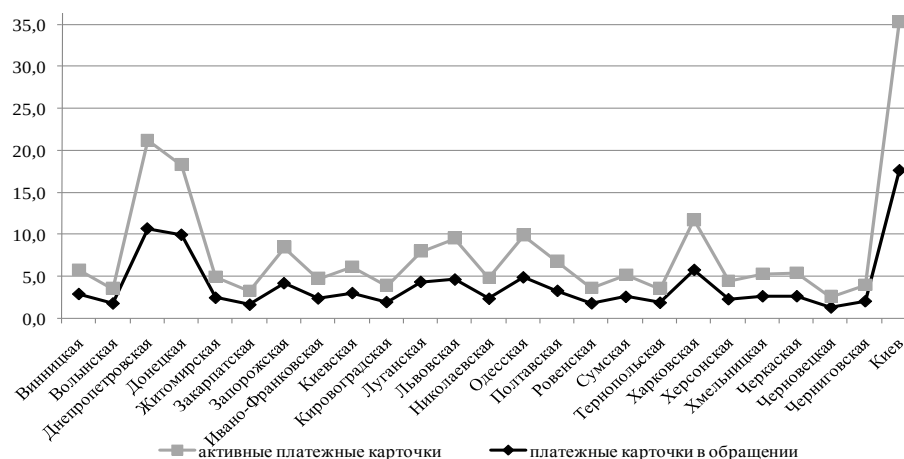


Рис. 2. Анализ инфраструктуры обслуживания платежных карточек в разрезе регионов Украины по состоянию на 01.10.2014 г., % *

* сформовано по даним источника: [6]

Анализ инфраструктурного обслуживания платежных карточек показал, что самый высокий уровень обслуживания характерен г. Киеву, а самый низкий – Закарпатской, Тернопольской и Черновецкой областям.

Проанализировав обеспеченность региональных рынков платежных карточек банкоматами, то можно сделать выводы, что наилучше данными единицами обслуживания обеспечены г. Киев и Днепропетровская область, средние – Донецкая, Запорожская, Киевская, Луганская, Львовская, Одесская, Николаевская, Полтавская и Харьковская области. Остальным регионам характерен низкий уровень обеспеченности банкоматами.

25% всех операций с использованием платежных карт осуществляется в POS-терминалах. Аналитическое исследование терминального обслуживания рынка платежных карточек показало, что лучше всего обеспечены торговыми терминалами г. Киев, Днепропетровская, Донецкая, Харьковская, Одесская и Львовская области, а хуже всего – Черновецкая, Тернопольская и Закарпатская области. В остальных областях обеспеченность торговыми терминалами является посредственной.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Относительно обеспеченности банковскими терминалами, то следует заметить, что уровень обеспечения данными единицами обслуживания по всей Украине является невысоким. Однако в г. Киеве, Днепропетровской, Донецкой, Одесской и Харьковской областях этот уровень по сравнению с другими регионами является высоким. Посредственная обеспеченность характерна Запорожской, Киевской, Николаевской, Львовской, Полтавской и Херсонской областям. Во всех остальных регионах страны уровень обеспеченности банковскими терминалами является низким.

Анализ общего терминального обслуживания рынка платежных карточек в разрезе банков по состоянию на 01.10.2014 г. показал, что наибольшее количество терминалов имеет ПАО КБ «ПриватБанк» (57%). Доля терминальной сети ПАО «Райффайзен Банк Аваль» и ОАО «Государственный сберегательный банк Украины» достигает соответственно 9,1% и 7,3%, тогда как другие банки, функционирующие на территории Украины, в целом имеют только 26,6% терминалов.

Таким образом, анализ инфраструктуры обслуживания платежных карточек засвидетельствовал, что банкам необходимо развивать данную инфраструктуру на территории всей Украины. Кроме того, наибольшее внимание относительно дальнейшего развития платежной инфраструктуры следует уделить формированию сети банкоматов и банковских терминалов.

3. Анализ интенсивности использования платежных карточек

Сейчас платежные карточки являются одним из наиболее популярных банковских продуктов и практически каждый банк предлагает своим клиентам выпуск и обслуживание ими. Поэтому проведем анализ количества и объема операций с их использованием.

Количество и объемы операций с использованием платежных карточек является одним из самых важных и объективных показателей, которые демонстрируют развитие данного рынка. Отметим, что такие показатели как количество эмитированных банками платежных карточек, установленных банкоматов и платежных терминалов могут завышаться руководством банков и платежными системами в рекламных целях, тогда как указанные выше показатели зависят от уровня инфляции и курсовых разниц [8, с. 15]. Кроме того, данные о количестве и объеме операций с использованием платежных карточек (табл. 4) формируются процессинговыми центрами и являются наиболее точным индикатором развития этого рынка.

Таблица 4

Анализ количества и объемов операций с использованием платежных карточек *

Год	Количество операций					Сумма операций				
	Всего, млн. шт.	Безналичные платежи, млн. шт.	Доля безналичных платежей от общего количества операций, %	Получение наличных, млн. шт.	Доля получения наличных от общего количества операций, %	Всего, млн. шт.	Безналичные платежи, млн. шт.	Доля безналичных платежей от общего количества операций, %	Получение наличных, млн. шт.	Доля получения наличных от общего количества операций, %
2008 р.	634	67	10,6	567	89,4	372418	16980	4,6	355438	95,4
2009 р.	590	77	13,1	513	86,9	353166	18375	5,2	334791	94,8
2010 р.	692	121	17,5	571	82,5	450652	29463	6,5	421189	93,5
2011 р.	875	214	24,5	661	75,5	575979	46346	8,0	529633	92,0
2012 р.	1073	348	32,4	725	67,6	741480	91561	12,3	649859	87,6
2013 р.	1339	584	43,6	755	56,4	916027	159138	17,4	756889	82,6
01.10.2014 р.	413	251	60,8	162	39,2	271328	80428	29,6	190899	70,4

* сформировано по данным источника: [6]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Проведенный анализ показал, что, начиная с 2009 г., и количество, и объемы этих операций росли как за получением наличных, так и осуществлением безналичных платежей. Такой рост обеспечивался увеличением сети торговой платежной инфраструктуры. Однако, по состоянию на 01.10.2014 г. наблюдалась негативная тенденция по их количеству. Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. их уменьшилось на 926 млн. шт. или на 69,2%, а по сравнению с 2008 г. на 221 млн. шт. или на 34,9%.

Изменения произошли и в объемах данных операций. Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. общая сумма операций уменьшилась на 644699 млн. грн. или на 76,3%. Это было обусловлено уменьшением сумм операций как по получению наличности (на 565990 млн. грн. или на 74,8%), так и осуществления безналичных расчетов (на 78710 млн. грн. или на 49,5%).

В целом следует отметить, что уровень безналичных платежей с помощью платежных карточек в Украине является низким. И эта проблема должна решаться менеджерами банковского бизнеса в современных условиях. Украинские банковские учреждения хотят получать легкие прибыли за счет комиссий по операциям с использованием платежных карточек. А для этого необходимо, чтобы население как можно больше рассчитывалось ими в торговых сетях. Но специфика отечественного рынка розничной торговли не позволяет украинским банкам функционировать так, как функционируют банки Западной Европы, поскольку там другая структура доходов и низкие ставки по кредитам.

В 2008–2013 гг. наблюдалось превышение количества операций по получению наличных за количеством операций по безналичным расчетам. Однако ситуация изменилась в 2014 г.: количество этих операций превысило количество операций по получению наличных на 89 млн. шт. Поэтому наибольшая доля в общем количестве операций с использованием платежных карточек отведена первым операциям (60,8%), а остальные (39,2%) приходятся на операции по получению наличных.

Следующим показателем аналитического исследования является количество платежных карточек в обращении (рис. 3).



Рис. 3. Количество платежных карточек в обращении в Украине на душу населения за 2008–2014 гг. *

* сформировано на основе данных источников: [6; 7]

Общее количество платежных карточек в обращении в Украине за анализируемый период выросла на 53,8% или 24408 тыс. шт. и по состоянию на 01.10.2014 г. составило 69754 тыс. шт. Если проанализировать сколько платежных карточек приходится на одного жителя страны (с учетом младенцев и стариков), то это количество по состоянию на 01.10.2014 г. составила 1,6 платежной карточки; в 2012–2013 гг. – 1,5; в 2011 г. – 1,3; а в 2008–2010 гг. – 1. Если учитывать только совершеннолетних граждан, то в среднем на одного взрослого приходится почти 3 платежные карточки. Стоит отметить, что в 2005 г. ситуация была прямо противоположной: одна платежная карточка приходилась на трех человек. Поэтому можно утверждать, что в некоторых украинцев существует избыток платежных карточек, поскольку

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

их количество меньше количества выпущенных. В связи с этим можно было бы ожидать, что банки начнут сворачивать процесс эмиссии новых платежных карточек: зачем новые, если и старыми не все пользуются. Однако, банки-лидеры ведут «битву» за держателей платежных карточек и как правило, не привлекая клиентов, а их переманивая.

Следующий показатель аналитического исследования – количество активных платежных карточек.

Активными считаются платежные карточки, по которым за последние 3 месяца проводилась хотя бы одна расходная операция.

Итак, проведем анализ количества активных платежных карточек на душу населения Украины и в разрезе банков (табл. 5).

Таблица 5

Анализ количества активных платежных карточек на душу населения Украины по 2008–2014 гг. *

Год	Численность населения, тис. лиц	Активные платежные карточки, тис. шт.	Доля активных платежных карточек от их количества в обращении	Количество активных платежных карточек на одно лицо, шт.
2008 г.	46 143,7	38 576	85,1	0,8
2009 г.	45 962,9	29 104	65,4	0,6
2010 г.	45 778,5	29 405	63,4	0,6
2011 г.	45 644,4	34 850	60,2	0,8
2012 г.	45 560,2	33 106	47,4	0,7
2013 г.	45 439,8	35 622	51,1	0,8
01.10.2014 г.	42 965,1	33 197	47,6	0,8

* сформировано на основе данных источников: [6; 7]

Как свидетельствуют данные табл. 5, в период 2009–2013 гг. наблюдалась положительная динамика по количеству активных платежных карточек, что свидетельствовало о росте доверия населения к осуществлению операций с их использованием. Однако, по состоянию на 01.10.2014 г. впервые за последние 5 лет отмечалась отрицательная динамика на исследуемом рынке по активности платежных карточек – на 2425 тыс. шт. или на 6,81% (снижение наблюдалось и в 2009 г. в связи с финансовым кризисом – на 0,39%). Считаем, такое изменение тренда обусловлено аннексией АР Крым, внутренними процессами и военными действиями на востоке страны.

Стоит отметить, что в связи с негативной ситуацией в Украине произошло уменьшение активных платежных карточек. И самое масштабное уменьшение было зафиксировано у крупнейшего по активам отечественного банка – ОАО КБ «ПриватБанк». Еще 5 банковских учреждений – лидеров в данном сегменте также задекларировали уменьшение количества активных платежных карточек. Среди них ОАО «Райффайзен Банк Аваль», ОАО «Дельта Банк», ПАО «Укрсоцбанк» и ПАО КБ «Надра». Однако наряду с уменьшением активных платежных карточек в некоторых банках есть и положительные тенденции: ПАО «УкрСиббанк», ОАО «Государственный сберегательный банк Украины, «ПАО Альфа-Банк» и ОАО «Укргазбанк» нарастили объемы таких платежных карт [9].

Стоит отметить, что из общего количества платежных карточек, стали неактивными, 1,5 млн. были эмитированным в АР Крым: одна часть из них была заблокирована, а другая – перестала использоваться населением полуострова. Также более 90 тыс. платежных карточек вышли из обращения в Донецкой и Луганской областях. И хотя эксперты ожидали более значительных негативных изменений в данных регионах, однако их предположения не оправдались и население этих регионов продолжает использовать платежные карточки для оплаты за товары и услуги или для получения наличных. Единственными регионами, где количество активных платежных карточек выросло, являются г. Киев и Киевская область.

Такое отклонение от общей тенденции можно объяснить наплывом переселенцев из восточных областей [23].

Проанализируем направленность использования платежных карточек (рис. 4) и структуру расчетов ими в сети Интернет.

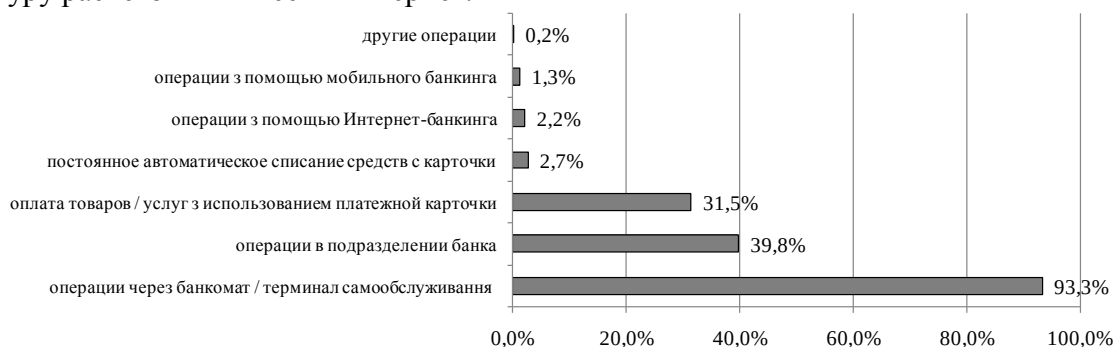


Рис. 4. Анализ направленности операций с использованием платежных карточек (% ко всем держателей карточек) в 2014 г. *

* сформировано по данным источника: [10]

Анализ направленности операций с использованием платежных карточек в 2014 г. показал, что наибольшую долю среди них занимают операции через банкомат/терминал самообслуживания (93,3%), а наименьшую – операции с помощью мобильного банкинга (1,3%) и другие операции (0,2%). Отметим, что по сравнению с прошлыми годами процент операций в подразделениях банка и «оплата товаров / услуг в магазинах и в сети Интернет с использованием платежных карточек» увеличился и составляет соответственно 39,8% и 31,5%. Кроме того, операции с помощью мобильного банкинга также приобретают все большую популяризацию среди населения.

Анализ структуры расчетов платежными карточками в сети Интернет показал, что в количественном выражении наибольшая доля приходится на оплату телекоммуникационных услуг – 66%, а наименьшая отведена расчетам за авиабилеты – 3% и другие операции (4%). По денежному выражению, то наибольший удельный вес расчетов сосредоточен на оплате телекоммуникационных услуг (31%) и авиабилетов (30%), а наименьшая приходится на другие операции – 11%.

4. Анализ рискованности использования платежных карточек

Платежные карточки имеют преимущества перед бумажными деньгами: удобство оплаты за товары / услуги; надежность; практичность для клиентов банка и торговцев; повышение конкурентоспособности и престижа, оптимизация расходов, связанных с обращением наличных денег – для банков и т.д. [11, с. 292]. Поэтому бесспорно платежные карточки удобны в использовании. Однако отметим, что от мошеннических операций с платежными карточками страдают клиенты банков, неся убытки, а также сами банки, которые теряют не только деньги, но и репутацию и, как следствие, клиентов и торговцев [12, с. 50].

В ходе исследования [13] была оценена доля держателей платежных карточек, которые сталкивались с мошенничеством в сфере использования платежных инструментов, и выявлено их отношение к данному явлению.

Проанализируем уровень безопасности платежных каналов (рис. 5).

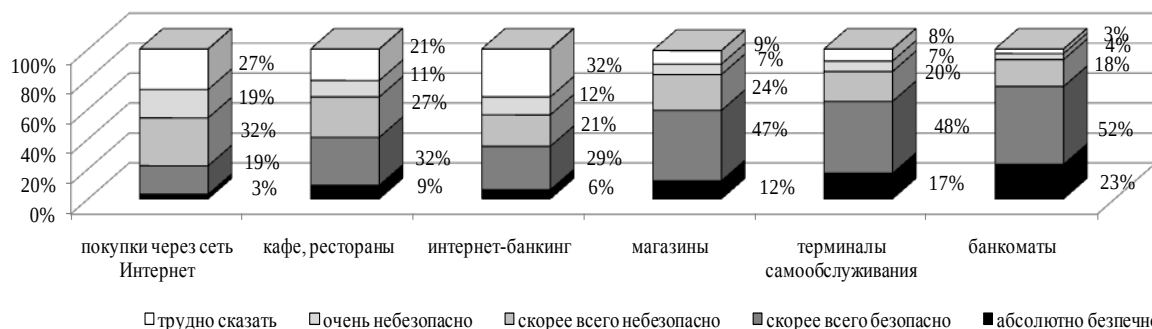


Рис. 5. Анализ опроса относительно уровня безопасности платежных каналов (2014 г.), %

*

* сформировано по данным источника: [13]

Анализ опроса пользователей показал, что безопасный уровень платежных каналов («абсолютно безопасно» и «скорее всего безопасно») характерен банкоматам (75%), терминалам (65%) и магазинам (49%). Меньше («скорее всего опасно» и «очень опасно») пользователи доверяют покупкам через сеть Интернет (51%), кафе, ресторанам (38%) и интернет-банкингу (33%). Итак, самым опасным платежным каналом является сеть Интернет – как из-за возможности «подхват вируса», так и через перехват карточных реквизитов.

Одной из многих проблем в использовании платежных карточек является недостаточный уровень осведомленности общества о их разновидности и характеристиках, сфер использования. Поэтому следующим показателем анализа будет уровень осведомленности безопасности операций с использованием платежных карточек (рис. 6).

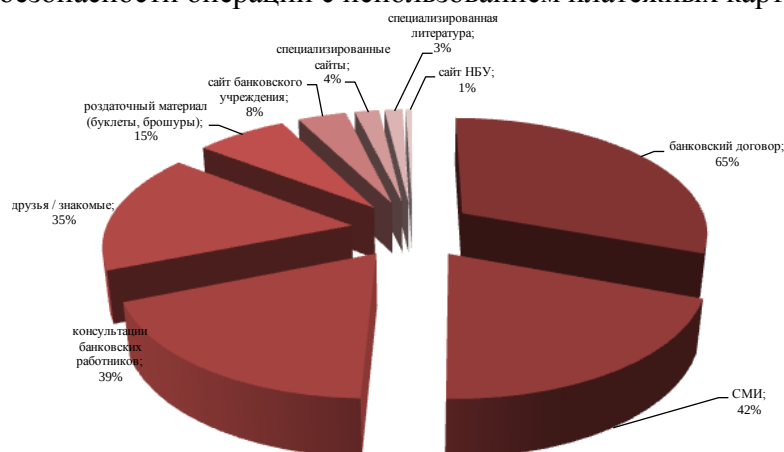


Рис. 6. Анализ уровня осведомленности безопасности операций с использованием платежных карточек (2014 г.), % *

* сформировано по данным источника: [13]

Таким образом, наибольшая осведомленность безопасности операций с использованием платежных карточек происходит, благодаря ознакомлению с договором (65%), а также через СМИ (42%) и консультациям банковских работников (39%), а наименьшее информацию можно получить с сайтов (НБУ и другие специализированные (1% и 4% соответственно)) и литературы (3%).

Повышение уровня безопасности расчетов с использованием платежных карточек – дело не только банка, но и самого клиента. Поэтому проведем анализ уровня безопасности использования платежных карточек.

Так, проведенные исследования показали низкий уровень спонтанного (без подсказки) знания возможных способов безопасности использования платежных карточек: 11% пользователей платежных карточек не смогли назвать ни одного способа безопасности,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

остальные респонденты отметили, что им известно в среднем 1–2 способа. В общем, основными названными способами безопасности были традиционные, связанные с сохранением ПИН-кода (рис. 7).



Рис. 7. Анализ опроса по известным способам безопасности пользования платежными карточками (2014 г.), % *

* сформировано по данным источника: [13]

Так, 52% респондентов отметило необходимость не сообщать никому ПИН-код; 22% – не передавать карточку другим лицам; 14% – не хранить ПИН-код вместе с картой; 13% – подключать SMS-сообщения; 11% – не сообщать реквизиты платежной карточки. В то же время, современные действенные и эффективные способы безопасности использования платежных карточек до сих пор остаются неизвестными для большинства пользователей [13].

Отметим, что на вопрос о том, для чего нужны SMS-сообщения, только 44% респондентов выбрали вариант «чтобы в случае кражи денег или иного мошенничества можно было оперативно связаться с банком и заблокировать платежную карту», тогда как 91% респондентов выбрали вариант «чтобы знать, когда на счет будет зачислена заработная плата» [13]. Итак, большинство держателей платежных карточек воспринимают SMS-сообщения в качестве источника информирования о поступлении средств, но не как инструмент для прекращения мошеннических операций.

Опрос показал, что 58% респондентов считают, что платежную карточку необходимо заблокировать при получении SMS-сообщения об операции, которую пользователь не совершал, при этом 94% респондентов отмечают, что ее необходимо заблокировать в случае кражи или потери [13].

Отметим, что после личного столкновения с мошенничеством модель использования платежной карточки изменили 2/3 респондентов: решили использовать один из способов безопасности – 28%; расширили набор способов безопасности, изменили банк и отказались от использования платежной карточки – по 11%.

Платежные карточки применяются как для удобства безналичных расчетов, так и для отображения диверсификации финансовых инструментов и услуг. Именно поэтому возникает необходимость обобщить выше написанное и провести комплексную оценку рынка платежных карточек в Украине по выше указанным направлениям.

Эффективное, надежное и непрерывное функционирование рынка платежных карт основывается на прозрачной конкуренции, защите прав всех участников рынка платежей и окончательных потребителей, укреплении безопасности [14, с. 5]. И, осуществив оценку рынка платежных карт, видим, что существует ряд проблем, с которыми он сталкивается. А это требует формирования стратегий и инструментов по их преодолению (рис. 8).

Рассмотрим содержание каждой из определенных стратегий.

Стратегия повышения финансовой грамотности населения. Несмотря на то, что в Украине участники платежного рынка уже осознали значимость безналичных расчетов, ведь это удобно, надежно и быстро, однако одной из главных причин отставания развития рынка платежных карточек в Украине от стран Европы является посредственная осведомленность и грамотность ее населения по осуществлению таких операций.

Так, финансовая грамотность позволяет гражданам управлять своим материальным благополучием. И наоборот, отсутствие элементарных финансовых знаний и навыков ограничивает возможности населения по принятию правильных самостоятельных решений в обеспечении своего благосостояния [15]. Поэтому основной целью реализации этой стратегии должно быть увеличение численности держателей платежных карточек и обеспечения их качественной характеристики. Для этого необходимо различным категориям клиентов предоставлять необходимые финансовые знания по использованию платежных карточек, что приведет к более смелому и ответственному их отношению к управлению безналичными расчетами, повышению благосостояния за счет распределения имеющихся денежных средств и планирования будущих расходов.



Рис. 8. Набор стратегий перспективного функционирования рынка платежных карточек в Украине *

* сформировано авторами

Основными инструментами в реализации этой стратегии должны стать: 1) формирование модели максимальной ориентации на потребности, желания и возможности клиента, которая должна базироваться на усилении взаимоотношений с клиентом и быть нацелена на реализацию универсальных карточных продуктов; 2) обеспечение и поддержка высококачественного клиентского сервиса; 3) продолжение внедрения различных видов услуг, акций для различных категорий клиентов (держателей с различным уровнем благосостояния и т.д.), поощряя их к использованию в своей повседневной жизни платежных карточек; 4) постоянная организация и проведение рекламно-просветительской кампании и работы по повышению финансового образования различных категорий клиентов и т.д.

Стратегия развития и переоснащения инфраструктуры обслуживания. Рынок платежных систем и сопутствующая инфраструктура обслуживания в последние годы активно развиваются, выполняя одну из ключевых функций финансово-кредитной системы, соединяя между собой все ее составляющие и обеспечивая прохождение значительных объемов

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

транзакций [14, с. 3]. И хотя в стране за последние годы сформировалась достаточная инфраструктура обслуживания по операциям с использованием платежных карточек, однако она нуждается в совершенствовании. Поэтому основной целью реализации этой стратегии должно стать ее совершенствование, что будет способствовать не только улучшению качества обслуживания существующих и потенциальных клиентов, но и обеспечит «запас прочности» с учетом тенденции роста количества безналичных операций.

Основными инструментами в реализации этой стратегии должны стать: 1) инвестирование банков в развитие инфраструктуры карточного бизнеса; 2) территориальное расширение сети POS-терминалов, банковских терминалов и банкоматов (особенно в «глубинке»); 3) достижение технического соответствия инфраструктуры обслуживания современным требованиям; 4) осуществление работы по усилению заинтересованности торговых заведений в установлении точек инфраструктурного обслуживания и т. п.

Стратегия максимальной интенсивности. Бесспорно, увеличение количества и объема безналичных расчетов, расширение сферы использования и направленности операций с использованием платежных карточек способствует укреплению финансово-кредитной системы и экономическому развитию страны. Поэтому держателей платежных карточек необходимо стимулировать к совершению безналичных расчетов, предоставляя им определенные бонусы и скидки, а также привлекая к программам лояльности. Также банкам необходимо активно работать над повышением уровня финансовой грамотности населения по эффективному и качественному ими использованию платежных карточек. Поэтому основной целью реализации этой стратегии должно стать наращивание интенсивности использования платежных карточек в проведении всех видов платежей, что позволит привлечь ресурсы в банковскую систему страны, что, в свою очередь, будет способствовать значительному росту ее кредитного потенциала.

Основными инструментами в реализации этой стратегии должны стать: 1) государственная поддержка карточного бизнеса путем создания необходимых условий для улучшения структуры денежного обращения за счет массовых безналичных расчетов и сокращения доли наличных; 2) удержание существующих и привлечение новых клиентов; 3) модернизация существующих карточных продуктов и повышение их привлекательности по потребительским признакам; 4) формирование взвешенной тарифной политики и т. д.

Стратегия преодоления барьеров рискованности. Важным направлением функционирования рынка платежных карточек является безопасность осуществления расчетов с их использованием, предотвращение преступных и мошеннических действий, направленных против держателей, и достаточное осведомленность держателей платежных карточек о возможных рискованных операциях. Однозначно значительные денежные потоки с использованием платежных карточек неизбежно генерируют определенные риски, которые могут влиять на финансовую стабильность в стране. И хотя сейчас уровень мошеннических операций с их использованием в Украине незначителен, однако необходимо действовать на опережение, учитывая постепенный рост количества безналичных расчетов в стране в будущем. Поэтому основной целью реализации этой стратегии должно стать достижение высокого уровня безопасности и надежности использования платежных карточек, что позволит повысить доверие клиентов к операциям с их использованием и в результате будет способствовать увеличению количества держателей платежных карточек и активному их использованию.

Основными инструментами в реализации этой стратегии должны стать: 1) постоянное проведение обучения пользователей платежных карточек по: возможным способам предотвращения мошенничества; обеспечению надлежащего уровня безопасности операций с их использованием; надежности платежных каналов и т. д.; 2) совершенствование существующего и создание нового программного комплекса для обеспечения большей защиты платежных каналов на основе опыта зарубежных стран; 3) повышение защиты карточек от

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

подделок и т. д.

Считаем, что практическая реализация предложенных стратегий и с помощью инструментов будет способствовать преодолению проблем, которые существуют на рынке платежных карточек.

Но, несмотря на данные предложения и то, что проведена комплексная оценка рынка платежных карточек в Украине показала динамичный его рост, этот сектор финансово-кредитной системы страны требует всестороннего совершенствования для того, чтобы он начал занимать должное место в жизни населения страны, как это наблюдается в развитых странах мира.

Литература:

1. Топоровская А. М. Анализ эффективности операций банков с платежными картами: автореф. дисерт. на соис. уч. ст. к.э.н. по спец. 08.00.09 – Бухгалтерский учет, анализ и аудит (за видами экономической деятельности) / А. М. Топоровская. – К.: ГВУЗ «КНЭУ им. В.Гетьмана». – 23 с.
2. Кравчук В. Рынок карточных платежей Украины: Международный опыт и национальное регулирование / В. Кравчук, А. Прем'єрова // Аналитический отчет. – К.: АДЕФ-Украина, 2012. – 60 с.
3. Анализ банковской деятельности: учеб. / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеенко, И. М. Парасий-Вергуненко и др. – К.: КНЭУ, 2004. – 599 с.
4. Тенденции развития платежных карт и сервисов дистанционного банкинга // Материалы: GfK Ukraine, Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем ЭМА, НБУ, Украинского процессингового центра (UPC), Госстата. – Киев, 2013.
5. Постановление Национального банка Украины «Об утверждении Положения о порядке эмиссии платежных карточек и осуществления операций с их применением» от 27.08.2001 г. №367.
6. Общие показатели развития рынка платежных карт в Украине // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
7. Численность населения Украины: Гос. служба статистики Украины // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Харченко В. Итоги деятельности банков Украины на рынке платежных карт в 2009 году / В. Харченко // Карт бланш. – 2010. – №1–2. – С. 2–19.
9. Официальный сайт Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем (ЕМА) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ema.com.ua/about-association/>
10. Аналитические исследования ПАО «Кредитпромбанк» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kreditprombank.com/>
11. Кудельчук И. А. Риски в сфере банковского карточного бизнеса / И. А. Кудельчук // Экономическое пространство. – 2009. – № 23/1. – С. 292–298.
12. Колдовский Н. В. Риски использования банковских платежных карточек / М. В. Колдовский, А. М. Ващенко // Вестник Украинской академии банковского дела. – 2010. – №1 (28). – С. 48–55.
13. Официальный сайт Украинской межбанковской ассоциации членов платежных систем (ЕМА) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ema.com.ua/about-association/>
14. Подвысоцкий Р. Будущее платежного рынка – бесконтактные платежные инструменты и широкое использование электронных денег / Г. Подвысоцкий, Ю. Матвийчук // Вестник Украинской академии банковского дела. – 2013. – №7 (209). – С. 3–10.
15. Финансовая грамотность: учеб. пособ. / авт. колл.; под ред. д-ра экон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – Вид. 2-е, испр. и доп. – К., 2013. – 311с.

Подходи за изследване на качеството на банковите активи в България

Е. Миланова

Университет за национално и световно стопанство, София

Въведение

Финансовата система навлезе в последната глобална криза със следните слабости: твърде много привлечен капитал, породил *голяма задлъжнялост* в банковата и финансовата системи и *недостатъчно висококачествен собствен капитал*, който да абсорбира загубите; *прекален кредитен растеж*, на базата на *подценени стандарти* за управление на присъщия риск; *недостатъчни ликвидни буфери*; *неадекватна философия на управление на рисковете*, съчетана с лоши стимули за това управление; прекомерно финансиране с дългов капитал и създаване на сложни непрозрачни финансови инструменти, които допълнително

Учет. Економика. Менаджмент. Проблеми и перспективи развитие на економическата наука и образование в условията на европейската интеграция

усложняваха кризата; *липса на адекватни фактори* за смекчаване на *вътрешноприсъщата процикличност* на финансовите пазари и техните участници; *твърде много системен риск*, взаимосвързаност сред участниците на финансовите пазари, както и обща изложеност на сходни шокове, и в същото време *неадекватен надзор*, който да смекчи проблема „твърде голям, за да фалира“ (too-big-to-fail).

За да се отстранят тези фундаментални недостатъци, програмата за реформи, **наречена Базел III** [2.Basel III:A global.....] преследва няколко *основни цели*, които директно се свързват с *нашия анализ на недостатъците* преди кризата:

- Да се гарантира, че при изчисляване на нивото на изисквания капитал *всички съществени рискове са адекватно интегрирани и оценени* - особено онези, които са свързани с търговския портфейл на банките, с комплексни секюритизации и деривативни инструменти;
- Да се осигури наличието на *висококачествен собствен капитал*, който да абсорбира загубите, възникващи от всички рискови експозиции;
- Да се въведат допълнителни изисквания за осигуряване на *равновесие* в регулаторната и надзорната рамки и в рамката на управление на риска. Това включва *силен фокус върху трите стълба в рамката Базел III*, както и включване в Стълб I „Минимални капиталови изисквания“ на *ливъридж съотношение* (съотношение на задлъжнялост), което да служи като *опора* за рисково- базираното изискване и като *мярка за удържане* на натрупването на задлъжнялост в целия банков сектор;
- Да се насърчава *провизиране с поглед към бъдещето* и *антициклични капиталови буфери*, които повишават способността на банковия сектор да поема шокове, когато те неизбежно се появяват;
- Да се въведат минимални *глобални стандарти* за измерване и контрол на *ликвидния риск* - те ще гарантират, от една страна, че банките ще устоят на 1-месечен период на силен стрес и от друга, устойчивостта на банката в дългосрочна перспектива чрез стимули за подкрепа с по-стабилни източници за финансиране;
- Да се осигури *силно регулиране* и надзор на *системно важните банки*, като те бъдат принудени чрез съответните механизми да субективизират рисковете, които генерират на макроикономическо ниво;
- Да се подобри *философията на самото управление на риска*, като се опира на Стълб II на Базел III - Процеса по надзорен преглед и се подобри *прозрачността и пазарната дисциплина* като се засили Стълб III на Базел III.

Счетоводните поуки от финансовата криза изискват новият стандарт - МСФО 9: „Финансови инструменти“:

- да признава, че справедливата стойност не е ефективна, когато пазарите са объркани (разстроени) или неликвидни;
- да позволява прекласификация на финансовите инструменти от категорията „справедлива стойност“ към категорията на „амортизирана стойност“, като това се случва рядко, след поява на събития, които явно са довели до промяна на бизнес- модела.
- да отразява необходимостта за по-ранно признаване на загубите от кредити, за да се осигурят солидни резерви;
- да се поддържа подхода на „*очакваната загуба*“ (EL подход), който обхваща реалните загуби по-прозрачно и в същото време по-малко проциклично, отколкото подхода „*претърпяна загуба*“.

Концептуалната промяна при МСФО 9 [3.IASB, IFRS 9.....] е, че се заменят четирите категории финансови активи (свързани с много правила при тяхното оценяване в МСС 39 „Финансови инструменти: признаване и оценяване“), с класификация на базата на *един единствен принцип* - всички финансови активи да се оценяват или по амортизирана стойност, или по справедлива стойност. *Амортизираната стойност* предоставя информация, която е

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

полезна при вземането на решения за финансови активи, които се държат основно с цел получаване на договорените парични потоци от тях, състоящи се от плащане на главница и лихва. За всички други финансови активи, включително тези, държани за търгуване, *справедливата стойност* представлява по-подходящ метод за оценяване. МСФО 9 премахва необходимостта от няколко метода за обезценка (изисквани според МСС 39), като ги заменя с метод за обезценка единствено на активите, отчитани по амортизирана стойност, като това подобрява сравнимостта и прави финансовите отчети по-лесни за разбиране.

Новият стандарт налага подход на съобразяване на оценяването на финансовите активи и пасиви с начина, по който банката ги управлява (нейния „бизнес-модел“), а също така и с характеристиките на договорените им парични потоци.

Поддържахме извода, до който достигна дискусиата по приемането на МСФО 9 между СМСС и професионалната общност, че финансовите отчети, които различават финансовите инструменти като:

- финансови инструменти със *силно променливи парични потоци*, или такива, които са *част от търговския портфейл на банките*; и
- финансови инструменти с главници, *държани за събиране или плащане на договорени по тях парични потоци*, вместо за продажба,

биха предоставили на потребителите по-полезна информация, отколкото тази, която получаваха според изискванията на МСС 39. *С тази промяна, на база на представената класификация ще се оценят по справедлива стойност тези инструменти, за които текущите стойности са по-информативни, а по амортизирана стойност - тези инструменти, за които договорните парични потоци носят по-удачна информация за стойността им.*

Нов подход за провизиране

Продължителните изследвания очертаха предложението за по-надеждни провизионни практики в няколко насоки [1. Миланова, Е., Счетоводни...]:

□ Промяна на приложимия счетоводен стандарт в посока *подход на очакваната загуба (EL)*. Този подход дава възможност за провизиране на потенциални (бъдещи) загуби, без изискване за обективни доказателства за влошаване.⁴³ По този начин се постига:

- *уеднаквяване на изискванията* между дефиницията за „default” на Базел III и обективните свидетелства за обезценка;
- използване на Базел сегментацията за определяне на обезценка по кредити със сходни характеристики;
- използване на коефициентите за вероятност от неизпълнение (PD) и загуба при неизпълнение (LGD) за калкулиране на обезценки по тези кредити;
- възможност да се приложи *счетоводният принцип на предпазливост* и подходящата *обезценка на „портфейлна основа”* за кредити и вземания със сходни характеристики, като се преодолее системното подценяване на провизиите за тези портфейли.

Работното наименование на EL подхода в МСФО 9 е „Three – bucket approach“ (подход на 3-те блока) – финансовите активи, оценявани по амортизирана стойност, за които ще се прилага тест за обезценка, ще се разделят на 3 блока в зависимост от степента на кредитен риск. В *блок 1* ще попадат активи, оценявани по АС, които в момента на първоначалното признаване са извън зависимостта от степента на кредитния риск. За този блок няма събитие, което да е пряко свързано с възможни бъдещи загуби по портфейла, затова активите ще се обезценяват на *портфейлна* (колективна) *основа*, а резервът от обезценка ще се формира на базата на *очакваните загуби за следващите 12 месеца* (за да се

⁴³ Концепцията по сега действащия МСС 39 „Финансови инструменти: признаване и оценяване” е да се провизират загуби, които могат да бъдат *конкретно определени*, и за които има *обективни доказателства за възникване*.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

получи съчетание с изискванията на Базел 2), а не за целия срок на кредита. В блок 2 ще се включват активи, за които от момента на първоначалното признаване е настъпило влошаване на кредитното качество, но то не трябва да се свързва с индивидуалното обезценяване на конкретни активи (настъпили са събития, пряко свързани с възможни бъдещи загуби по портфейла, но не по конкретни кредити). Резервът по този блок също ще се създава на *колективна* (портфейлна) основа и ще се определя въз основа на загубите за *целия оставащ срок* на кредитите от портфейла. Блок 3 включва активи, за всеки от които в бъдеще се очакват загуби; настъпило е влошаване на кредитното качество, но това влошаване е свързано с *конкретни активи*. И тук резервът ще се създава въз основа на очакваните загуби за *целия оставащ срок* на кредита, но загубите ще се оценяват не на портфейлна основа, а по *конкретни кредити*.

За да формира по най-надежден начин провизии за загуби от обезценка, банката прави следното *сегментиране* на своите експозиции:

1. *Индивидуално значими експозиции без индикатори за влошаване* – това са всички стандартни експозиции, чиито договорен (разрешен размер) надхвърля *прага на индивидуална значимост*. Резервът от обезценка по подобие на блок 1 ще се формира на базата на *очакваните загуби за следващите 12 месеца* (това са т.н. колективни провизии за възникнали, но неотчетени загуби – IBNR);

2. *Индивидуално значими експозиции с индикатори за влошаване* – това са всички експозиции, за които има индикатори за влошаване, независимо от разрешен размер на експозицията или текущия ѝ размер. Резервът ще се образува въз основа на очакваните загуби за *целия оставащ срок* на конкретните кредити, като загубите ще се оценяват според *класификационната група* (това са специфични провизии за индивидуално оценени финансови активи);

3. *Суб-портфейли от стандартни експозиции със сходни рискови характеристики*, които не отговарят на условието за индивидуална значимост (напр. под 100 000 лв.). За група от редовни експозиции, които са включени в дефиниран от банката суб-портфейл, се формират провизии за *общ кредитен риск* за покриване на потенциални загуби и рискове, които не могат да бъдат конкретно определени за всяка отделна експозиция (специфични провизии за колективно оценени (на портфейлна основа) финансови активи).

В следващото изложение ще представим подход (Политика), чрез който ще търсим баланс между настоящия МСС39, подхода на очакваните загуби (EL подход) при МСФО 9 Финансови инструменти и изискванията на Регламенти 575/2013/ЕС и 680/2014/ЕС [8.Регламент № 575/2013....; 9. Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014].

Цел и принципи на Политиката

Всяка *Политика за оценка и класификация на рисковите експозиции и за установяване на загуби от обезценка за кредитен риск (Политиката)* има за цел установяването на системен и унифициран подход при оценката на поетия от банката кредитен риск, формулирана по следния начин: да се признаят понесените загуби за кредитен риск в съответствие с изискванията на МСФО/МСС и изискванията на надзорните регламенти и наредби; да се приеме разумен и съпоставим подход за определяне размера на провизиите за загуби от обезценка; да се използват адекватни оценки и предположения, отнасящи се до състоянието и развитието в цените на имотите, приети като обезпечения; да се подобри управлението на кредитния риск като цяло.

Рискови експозиции

За целите на Политиката и по смисъла на приложимите счетоводни стандарти, рискови експозиции са: всички кредити и други вземания на банката, отчетени като балансови активи, независимо от основанията за възникването им и използвания финансов инструмент, за които съществува риск от загуби и които се оценяват по амортизирана стойност, в това число: вземания от кредити на физически лица; вземания от кредити на

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

юридически лица; пласменти в банки и други финансови институции - предоставени депозити (вкл. overnight депозитите) и кредити, "ностро" сметки и др.; инвестиции в дългови финансови инструменти – държавни облигационни заеми; корпоративни облигации; нетекущи активи и отписани групи, класифицирани като активи за продажба съгласно МСФО 5 и задбалансови ангажименти, при които има вероятност, при определени условия да възникне задължение за плащане от страна на банката – издадени *финансови гаранции*, *издадени кредитни ангажименти* и *други поети ангажименти*, при реализирането на които за банката възниква вземане.

Общи критерии за оценка на рисковите експозиции

Балансовите рискови експозиции се оценяват за качеството им (вероятността им от обезценяване), като измерител на това качество е величината на кредитния риск, свързан с нея. Задбалансовите експозиции се оценяват за вероятността от изпълнението им.

Под *кредитен риск* разбираме текущият и бъдещият риск за приходите или капитала на банката, произтичащ от невъзможността или отказа на длъжника да изпълнява условията на сключения с банката договор. Кредитен риск съществува във всички дейности, при които благоприятният изход зависи от поведението на контрагента, емитента или заемополучателя. Той възниква при всички случаи, в които банката отпуска, обещава или инвестира средства, независимо дали това се отразява балансово или задбалансово.

Банката преценява в *края на всеки месец* дали са налице обективни доказателства за обезценката на финансов актив или на група от финансови активи (рискови експозиции). Ако съществуват такива доказателства, се определя *сумата на загубата от обезценка*.

По силата на приложимите счетоводни стандарти финансов актив или група от финансови активи се считат за обезценени и са възникнали загуби от обезценка, когато са налице обективни доказателства за обезценка, произхождащи от едно или повече събития, които са настъпили след първоначалното признаване на актива (събитие "загуба") и когато това събитие загуба (или събития) има ефект върху очакваните бъдещи парични потоци от финансовия актив или от групата финансови активи, които могат да се оценят надеждно. Може да не е възможно да се идентифицира единично, самостоятелно събитие, което е причинило обезценката. По-скоро обезценката може да е причинена от комбинирания ефект на няколко събития.

Обезценката на финансов актив, отчитан по амортизирана стойност се определя с помощта на *първоначалния* ефективен лихвен процент на финансовия инструмент, тъй като дисконтирането с текущия пазарен лихвен процент на практика би довело до оценяване на финансовите активи по справедлива стойност, а при други обстоятелства те биха се оценили по амортизирана стойност. Ако кредит, вземане или инвестиции, държани до падеж, имат променлив лихвен процент, дисконтовият процент за определяне на загубата от обезценка е *текущият* ефективен лихвен процент(и), определен по договора. Рационално е паричните потоци, свързани с краткосрочни вземания (до 12 месеца) да не се дисконтират, ако ефектът от дисконтирането е незначителен.

Изчисляването на сегашната стойност на очакваните бъдещи парични потоци на обезпечен финансов актив отразява и паричните потоци, които могат да произтекат от *придобиване на обезпечение*, минус разходите за получаване и продажба на обезпечението, независимо дали има вероятност за придобиване на това обезпечение.

Оценката за качеството на всяка една експозиция се базира върху кредитоспособността на длъжника и кредитоспособността на бизнес-групата, към която принадлежи той. Оценката се фокусира върху възможността на длъжника да заплаща всички дължими суми съгласно договорните условия; тя отразява всички релевантни факти, налични към датата на отчета, които влияят на събираемостта на лихвите и главницата.

Банката формира обезценки (провизии) за условно задължение, в случай, че:

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- съществува вероятност /индикатори/ то да се превърне в реално, т.е. да бъде изплатено от банката, и
- сумата, която банката следва да заплати може да бъде надеждно определена.

Класификация и оценка на рисковите експозиции и определяне на обезценката за кредитен риск

Анализ на финансовото състояние на кредитополучателите

Анализът на финансовото състояние е уместно да се извършва за всяко отчетно тримесечие, въз основа на представяните от кредитополучателите финансови отчети (изготвени съгласно изискванията на българския Закона за счетоводството) и допълнителна информация. Оценката на финансовото състояние на длъжника включва и качествен и количествен анализ, за да се вземат предвид всички обстоятелства, които могат да доведат до риск от загуби. При анализа на финансовото състояние се цели постигането на обща оценка на необходимостта от обезценка и категоризация на кредитополучателите, от гледна точка на индикации за **настъпване на събитие на загуба** в съответствие с МСС 39 и признаци за **настъпване на неизпълнение** (по смисъла на Регламент (ЕС) 575/2013 за капиталовите изисквания), например:

Съществени финансови затруднения на кредитополучателя, при които:

- а) Банката е спряла текущото начисляване на лихви;
- б) Банката извършва специфична кредитна корекция вследствие на констатирано съществено влошаване на кредитното качество, настъпило след като е поела експозицията;
- в) Банката продава кредитното задължение със съществена икономическа загуба във връзка с кредита;
- г) Банката е съгласна да приеме принудително реструктуриране на кредитното задължение, което е вероятно да доведе до намаление на размера на финансовото задължение чрез съществено опрощаване или отлагане на плащането на главница, лихви или, където е приложимо, на такси;
- д) Банката е поискала откриване на процедура за обявяване на длъжника в несъстоятелност или на подобна процедура във връзка с кредитно задължение на длъжника към нея;
- е) длъжникът е поискал или е обявен в несъстоятелност или е потърсил друга подобна защита и това би довело до забавяне на погасяването или до неизпълнение на кредитното задължение към Банката.

Нарушаване на договорни условия, като просрочване на плащания по главница и/или лихва; невъзможност от страна на длъжника да обслужи договорените плащания по главницата или лихвите на заема, поради недостатъчни парични потоци и/или липса на опции за рефинансиране;

Вероятност длъжникът да изпадне в несъстоятелност или друга форма на финансова реорганизация;

Следните събития могат да се приемат като *индикации за необходимост от анализ за обезценка*:

- Отсрочване или (временно) прекратяване на парични потоци, генерирани от дейността на длъжника;
- Отклоняване на парични потоци, вкл. индикации за нецелево усвояване на кредита;
- Съществено намаляване на очакваните бъдещи парични потоци от дейността на длъжника;
- Изчезване на финансовия инструмент от пазара на финансови активи поради финансови затруднения на емитента; налична информация за измерим спад в очакваните бъдещи парични потоци от група финансови активи; неблагоприятни промени в платежния статут на длъжници; национални или местни икономически условия, които са в зависимост

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

от неизпълнение на условия от страна на кредитополучателите (например, увеличение в нивото на безработицата в географския район на длъжниците, спад в цените на имотите, подлежащи на ипотечиране в съответните райони, неблагоприятни промени в условията на икономическия сектор, които оказват влияние върху длъжниците);

- Многократно предоговаряне на условията по кредитите към Банката (след анализ дали предоговарянето е свързано с невъзможност за плащане от страна на длъжника или с други обстоятелства и условия);

- Ако при прегледа на експозициите се установи форма на свързаност с банката, това също се отчита като индикация за необходимост от анализ за обезценка.

В резултат на анализа за наличие на изброените индикации се оценява необходимостта от **обезценка на кредитните експозиции на индивидуална база**. Наред с това, на базата на финансовите отчети и/или събраната допълнителна информация, предлагаме кредитополучателите да се категоризират в няколко групи, релевантни за целите на по-нататъшното прилагане на **подхода за провизиране** на кредитните експозиции:

➤ **Кредитополучатели клас А:** Дружества с *оперативна дейност*, за които няма съществени индикации за влошаване на финансовото им състояние или за висока степен на бизнес зависимост/концентрация от малко на брой свързани лица. Това са кредитополучатели с първа и втора степен на кредитоспособност:

Кредитополучателите с *първа степен* на кредитоспособност са дружества, които се характеризират със стабилно финансово състояние, добри финансови показатели и надеждни източници на приходи. Те генерират достатъчни парични потоци, позволяващи им да обслужват както вътрешната потребност от оборотен капитал, така и кредити, без това да носи риск за нормалната им дейност. Тези предприятия имат много добра структура на активите, силни капиталова база, доходност, ликвидност, управление. Очакванията са, че способността на предприятието да покрие краткосрочните си задължения ще бъде засегната в малка степен от неблагоприятни събития в икономическата среда. *Обслужването на кредитните експозиции е редовно или със забава до 30 дни.*

Кредитополучателите с *втора степен* на кредитоспособност отчитат добри финансови показатели и прогнозите за запазването им са по-скоро положителни, отколкото отрицателни. Въпреки това, в по-дългосрочен аспект могат да настъпят изменения в бизнес средата им, последствията от които са неясни и могат да доведат до смущения в дейността. Тези предприятия имат добра и задоволителна структура на активите и капитала, като очакванията са да си увеличат капитала в бъдеще. Доходността е задоволителна и постоянна. Предприятията имат добри и задоволителни показатели за ликвидност и компетентно управление. Способността на предприятието да покрие краткосрочните си задължения би могла да бъде засегната от неблагоприятни събития в икономическата среда. Налице са *несъществени нарушения в обслужването на кредитните експозиции* или съществува възможност за влошаване във финансовото състояние на длъжника, което може да постави под съмнение пълното изплащане на задължението; *натрупани са просрочени плащания по главницата и/или по лихвите със забава от 31 до 60 дни и от 61 до 90 дни.*

Експозициите на кредитополучателите от клас А са в групата на обслужваните кредитни експозиции.

Още тук ще трябва да въведем понятията за необслужвани експозиции и експозиции в неизпълнение.

Необслужвани експозиции са тези експозиции, които отговарят на следните критерии: а) съществени експозиции, които са в просрочие от повече от 90 дни; б) смята се, че без реализиране на обезпечението е малко вероятно длъжникът да изплати изцяло своите кредитни задължения, независимо от наличието на просрочена сума или броя на дните на просрочието (**експозиции с вероятност от неизпълнение**).

Необслужваните експозиции *включват задължително и експозициите в неизпълнение*

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

и обезценените по приложимата счетоводна рамка (МСС39/МСФО9) експозиции, както и необслужваните преструктурирани експозиции.

➤ **Кредитополучатели клас Б:** Дружества с оперативна дейност, с трета и четвърта степен на кредитоспособност.

Кредитополучателите от трета степен на кредитоспособност демонстрират тенденция към влошаване на финансовото състояние дори в настоящия момент. Възможността за обслужване на краткосрочни кредити следва внимателно да се анализира. Предприятията от тази група имат адекватна структура на активите и капиталова база, като е вероятно да не могат да увеличат капитала си в бъдеще. Доходността е задоволителна, но не е постоянна.

Кредитополучателите с четвърта степен на кредитоспособност генерират недостатъчен нетен паричен поток, което води до постоянна декапитализация. Подобни клиенти имат неясна бизнес стратегия и оцеляването им на пазара е съмнително. Предприятията имат структура на активите и капиталова база, които са на граничните стойности, като няма да могат да увеличат капитала си в бъдеще. Доходността и ликвидността също са в гранични показатели.

Рисковите експозиции на кредитополучатели от клас Б са тези, при които са налице значими нарушения в тяхното обслужване или има данни, че финансовото състояние на длъжника не е стабилно, текущите и очакваните му постъпления не са достатъчни за цялостно изплащане на неговите задължения към Банката и към другите му кредитори; натрупани са просрочени плащания по главницата и/или по лихвите със забава от 91 до 180 дни.

Експозициите на кредитополучателите от клас Б са в групата на **необслужваните кредитни експозиции**.

➤ **Кредитополучатели клас В:** Дружества с оперативна дейност, за които има съществени индикации за влошаване на финансовото състояние и/или бизнеси, чиито предмет на дейност/мащаб не е съпоставим с размера/целта на предоставения кредит. Нетните активи на предприятието са в гранични стойности или отрицателни. Ликвидността и способността за генериране на парични потоци са лоши. Доходността е в гранични показатели или се отчитат загуби. Наблюдават се слабости в управлението. Вероятността предприятието да не покрие задълженията е много висока. Предприятието оперира във влошаващ се пазар.

Рисковите експозиции от този клас са тези, при които поради влошаване финансовото състояние на длъжника се очаква задълженията му да станат несъбираеми, независимо че имат частична възстановителна стойност, която може да се реализира в бъдеще; натрупани са просрочени плащания по главницата или по лихвите със забава над 180 дни.

Експозициите на кредитополучателите от клас В са в групата на **необслужваните кредитни експозиции**.

➤ **Кредитополучатели клас Г:** Дружества без оперативна дейност - новосъздадени компании, холдингови компании, дружества със специална цел и други, чиито приходи, ако има такива, са генерирани по-скоро от трети лица, отколкото от оперативна дейност и Кредитополучатели, които не са предоставили финансови отчети или са предоставили непълни такива и информацията от тях е недостатъчна.

Новосъздадени компании и дружества със специална цел (SPV) с оперативна дейност е подходящо да се отнасят към групата Кредитополучатели от клас А или клас Б в зависимост от това дали за тях съществуват индикатори за обезценка.

➤ **Кредитополучатели клас Д:** Дружества в производство по несъстоятелност или в процес на ликвидация и съществува риск да останат неудовлетворени кредитори; вземането, отразено като балансова експозиция е предмет на съдебно производство или е присъдено от съда на банката, но не е събрано.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Съществено място при оценяването на индивидуалния кредитен риск заема финансовият анализ, базиран на финансовите отчети на предприятията – счетоводен баланс (отчет за финансовото състояние), отчет за всеобхватния доход, отчет за промените в собствения капитал и отчет за паричните потоци и формираните с помощта на информацията от тях на показатели за ликвидност, рентабилност, автономност и ефективност. Чрез способите на хоризонталния (динамичен) и на вертикалния (структурен) анализ се определят тенденциите в развитието на предприятието и структурата в елементите на финансовото му състояние. В най-общ вид финансовият анализ е подреден по следния начин:

1. Анализ на счетоводния баланс, в т.ч.: анализ на активите; анализ на пасивите; адекватност на собствения капитал, със специално проучване на оборотния капитал; анализ на диспропорциите в баланса.

2. Анализ на отчета за всеобхватния доход, фокусиран върху основните групи приходи и разходи на предприятието и формираният финансов резултат; изследване на показателя EBITDA (печалба преди лихви, данъци и амортизации - ППЛДА).

3. Анализ на отчета за паричните потоци

4. Анализ на показателите, включително: анализ на ликвидността; анализ на задължнялостта; анализ на рентабилността и анализ на икономическата ефективност.

Решението дали бизнесът може да бъде разглеждан като **действащо предприятие** за целите на изчисляване на обезценките (провизиите) за кредитен риск на индивидуалните кредитни експозиции, зависи от това дали са изпълнени повечето от посочените критерии за отделните кредитополучатели (вж. и МОС 570 Действащо предприятие):

- Наличие на регулярен бизнес;
- Подкрепени допускания в прогнозата за паричните потоци;
- Рентабилност/положителни парични потоци от основна и инвестиционна дейност (free cash flow to firm);
- Коефициент за покритие на дълга по-висок от 1;
- Коефициент за текуща ликвидност (краткотрайни активи /краткосрочни задължения) по-висок от 1.

По отношение на последните два критерия, за някои бизнеси могат да бъдат взети предвид други стандартни стойности на тези коефициенти, но въз основа на индивидуален анализ и обосновка.

Анализ за обезценка за кредитен риск при презумпцията за действащо предприятие (Going concern approach to impairment assessment)

Ако на базата на анализа се установи, че кредитополучателят може да бъде разглеждан при презумпцията за действащо предприятие за целите на изчисляване на обезценките (провизиите) за кредитен риск, анализът се концентрира върху установяване *на потенциала за обслужване на дълга на кредитополучателя* (т.нар. “debt service capacity of the borrower”), при следната *процедура*:

Има ли прогноза за очакваните парични потоци от оперативна и инвестиционна дейност на кредитополучателя?

При наличие на такава прогноза се определя какви са *наличните парични потоци* за обслужване на дълга на кредитополучателя („cash-flows available for debt service”):

- Анализират се прогнозните парични потоци за период, съпоставим със срока на кредитната експозиция към Банката, или за по-дълъг срок, ако прогнозите за бизнеса дават основание да се допусне, че има възможности за удължаване на срока на кредита при пазарни условия;
- Намира се настоящата стойност на прогнозните парични потоци за обслужване на дълга, чрез дисконтиране с ефективния лихвен процент на заема към банката за установения прогнозен период.

Учет. Економика. Менаджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

При липса на прогнозни парични потоци, се задава следният въпрос: има ли актуални исторически финансови отчети за кредитополучателя?

На базата на историческата финансова информация се установява *потенциала за обслужване на дълга на кредитополучателя* по следната методология:

➤ Изчислява се **средна историческа печалба преди лихви, данъци и амортизация** (ППЛДА или EBITDA), която се приема за приближение на паричните потоци за обслужване на дълга и към нея се прилага **съответен множител**. Предвидените множители за целите на прилагането на методологията за провизиране са съобразени с *методиката за оценка на активите на банките на ЕЦБ*:

6 x EBITDA за Кредитополучатели клас А с дни просрочие от **30 до 60 дни**;

5 x EBITDA за Кредитополучатели клас А, с дни просрочие от **60 до 90 дни**.

За кредитополучатели от клас А, без дни на просрочие и с дни на просрочие до 30 дни, **тест за обезценка не се прави и обезценки (провизии) не се начисляват**.

4 x EBITDA за Кредитополучатели клас Б, характеризирани със съответните индикатори като необслужвани експозиции и дни на просрочие от 90 до 180 дни;

3 x EBITDA за Кредитополучатели клас В, характеризирани със съответните индикатори като необслужвани експозиции и дни на просрочие над 180 дни.

За кредитополучатели, които не са предоставили прогнози и които имат кредити с еднократно изплащане на главницата в края на срока на кредита (заема), потенциалът за обслужване на дълга се оценява на базата на индивидуален детайлен анализ на общото финансово състояние.

За **Кредитополучатели от клас Г и Д** (дружества без оперативна дейност или които са предоставили съществено недостатъчна информация или са в процедура по несъстоятелност, така както ги представихме - **не се извършва анализ при презумпцията за действащо предприятие**.

Потенциалът за обслужване на дълга на кредитополучателя се определя към края на отчетния период, на база на процедурите, описани по-горе, като се приспадат евентуални приоритетни задължения (задължения към бюджета, към други банки и др). Общият дълг се определя след внимателен анализ на задълженията на кредитополучателя и техния приоритет на изплащане. Ако кредитополучателят има *положителни* нетни текущи активи (работен капитал), определени като разлика между текущите активи е текущите задължения (ТА – ТЗ), общият дълг обхваща само дългосрочните задължения; ако нетните текущи активи са *отрицателна величина*, размерът им се прибавя към дългосрочните задължения.

Потенциалът за обслужване на дълга **се сравнява** с размера на общия дълг на компанията - кредитополучател. Разликата между двете величини е **индикация за размера на общата обезценка** на кредитополучателя при *презумпцията за действащо предприятие*.

Обезценката за кредитен риск върху заемите на банката *преди обезпечения* се определя като общата обезценка *се разпредели пропорционално* между банката и другите кредитори (банки и други финансови институции) на база на съответните експозиции.

Окончателният размер на обезценката върху заемите на банката се определя като обезценката върху заемите преди обезпечения се коригира с очакваните постъпления, свързани с реализирането на учредени в полза на банката **обезпечения**, които имат *неоперативен характер* (които не са участвали при генериране на паричните потоци и приходи от оперативна дейност).

Признаване на обезпечения за целите на формиране на обезценки (провизии) за кредитен риск

Логично е кредитният риск да се намалява частично чрез приемане на различни видове обезпечения. *Приемливите обезпечения и гаранции* са следните:

▪ **парични депозити** и приравнени на тях парични инструменти, държани от банката;

Учет. Економика. Менеджмент. Проблеми и перспективи на развитие на економическата наука и образование в условията на европейската интеграция

- **дългови ценни книжа**, издадени от *централни правителства или централни банки*, които получават четвърта или по-благоприятна степен на кредитно качество въз основа на оценка, присъдена от призната Агенция за външна кредитна оценка (АВКО);
- **дългови ценни книжа**, издадени от *институции*, които получават трета или по-благоприятна степен на кредитно качество въз основа на оценка, присъдена от призната АВКО;
- **дългови ценни книжа**, издадени от *предприятия*, които получават трета или по-благоприятна степен на кредитно качество въз основа на оценка, присъдена от призната АВКО;
- **дългови ценни книжа** с присъдена от призната АВКО *краткосрочна оценка*, съответстваща на трета или по-благоприятна степен за кредитно качество;
- **капиталови инструменти** и конвертируеми облигации, включени в основен борсов индекс;
- **злато** под формата на кюлчета или плочки с тегла, приети от пазарите за злато, в собствен трезор или друг депозитар;
- **кредитни деривати и инструменти**, съставени от такива кредитни деривати, или такива, които носят подобен икономически ефект: суап за кредитно неизпълнение (credit default swap); суап за обща доходност (total return swap); и дългова ценна книга, обвързана със заеми към едно или няколко лица (credit linked notes) до размера на нейното парично покритие. Кредитната защита не се признава, когато Банката е закупила суап за обща доходност и отчита нетните постъпления по сделката като нетен доход, а не отчита съответното намаление в стойността на покрития актив;
- **гаранции**, издадени от централни правителства или централни банки, международни банки за развитие или международни организации, институции (кредитни и други), предприятия, отговарящи на изискванията на Регламент (ЕС) 575/2013;
- **застрахователни полици** до размера на застрахователното покритие, сключени с „Българска агенция за експортно застраховане“ (БАЕЗ) ЕАД от нейно име, **но за сметка на държавата** по силата на чл.3 от Закона за експортното застраховане, по които банката е застрахована или е трето ползващо се лице;
- **застрахователни полици** до размера на застрахователното покритие, сключени с „Българска агенция за експортно застраховане“ (БАЕЗ) ЕАД от нейно име и за нейна сметка като застраховател по смисъла на Кодекса за застраховането, по които банката е застрахована или е трето ползващо се лице.
- **първа по ред ипотека** върху напълно застрахован и оценен по справедлива стойност **жилищен имот**, който е обитаван или ще бъде обитаван, или отдаван под наем от собственика със същата цел, ако са изпълнени условията на Регламент 575/2013/ЕС.
- **недвижим имот**, който отговаря *едновременно* на следните условия: застрахован е срещу рисковете от погиване; върху него е учредена първа по ред ипотека в полза на Банката; намира се в **жилищна, административна, търговска или хотелска сграда**.
- урегулиран поземлен имот, върху който е учредена първа по ред ипотека в полза на Банката.

Когато по експозицията е налице признато обезпечение, при определяне на възстановимата стойност на експозицията се включват и парични потоци, които могат да бъдат получени при реализация на обезпечението, намалени с разходите по последващата му продажба, независимо от вероятността обезпечението да бъде реализирано. Тези парични потоци са равни на приетата от Банката стойност на обезпечението (справедлива пазарна стойност, номинална стойност и т.н.), умножена с *приетата от Банката степен на ликвидност*, която отразява също и разходите по реализиране на обезпечението.

Анализ за обезценка за кредитен риск при презумпцията за Недействащо предприятие (Gone Concern (Liquidation) approach to impairment assessment)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В този случай, *определянето на размера на загубата от обезценка* на индивидуалните кредитни експозиции **се основава на презумпцията за ликвидация на учредените обезпечения**, чиято възстановима стойност се определя чрез прилагане на коефициенти за отбив от стойността. Коефициентите за отбив отразяват вида на актива, служещ за обезпечение, както и оценката и опита на Банката по отношение на:

- очаквания период за реализиране/ликвидиране на обезпечението;
- очакваните разходи за държане и продажба на актива;
- възможността да бъде реализирано обезпечението.

Извършва се и преглед на валидността и правния статус на обезпеченията по индивидуалните кредитни експозиции. Вземат се предвид реда на обезпеченията и броя на отделните кредити, обезпечавани от един актив. Извършва се и преглед на съществуващите актуални (до 12 месеца преди отчетната дата), *независими пазарни оценки* на обезпеченията, или се извършват такива оценки, за да се установи пазарната стойност на обезпеченията (стойността, приложима при презумпцията за действащо предприятие) към отчетната дата. *Възстановимата стойност на обезпеченията в презумпцията за ликвидация* се определя чрез прилагане на *коефициенти за отбив* от стойността (поради ограничения в обема на студията не можем да приложим таблицата).

Сравнява се общата сума на експозицията на кредитополучателя към Банката с възстановимата стойност на наличните валидни обезпечения към края на отчетния период. Разликата между двете величини е **индикация за размера на обезценката при презумпцията за недействащо предприятие**.

Заклучение за размера на обезценката

Заклучението за размера на обезценката по индивидуално значимите кредитни експозиции винаги трябва да отчита резултатите от алтернативните презумпции на действащо и недействащо предприятие.

Съществена част от политиката за оценка и обезценка на рисковите експозиции на банката заемат **преструктурираните експозиции (Forborne exposures)** - експозиция, по която първоначалните условия на договора са изменени чрез **даване на отстъпки** (чрез въздържане от принудителни действия) от страна на Банката към длъжника, предизвикани от *влошаване на финансовото състояние на длъжника* (проблемен дълг). Това води до невъзможност да се изплати в срок пълният размер на дълга и тези отстъпки Банката не би дала при други обстоятелства и ако длъжникът нямаше финансови затруднения. Особено „опасни“ са **„внедрените клаузи за преструктуриране“**, които следва да бъдат третираны като отстъпка, когато Банката дава одобрение за изпълнението на тези клаузи, след като е оценила, че *длъжникът изпитва финансови затруднения*.

Библиографска справка:

1. Миланова, Е., Счетоводни аспекти на антицикличната политика на банките в България, Юбилейна международна научна конференция „Криза и икономически растеж“, Финансово-счетоводен факултет, УНСС, София, 2012.
2. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, BCBS, December 2010.
3. IASB, IFRS 9 Financial Instruments.
4. IFRS Developments, Impairment - a major step forward in achieving convergence, December 2011, ey.com.
5. IFRS Developments, Issue 37, Impairment of financial assets - the last details?, July 2012, ey.com.
6. “IFRS Outlook, May/June 2011”, publication, ey.com.
7. Technical Line, Credit Impairment, January, 2013, ey.com.
8. Регламент № 575/2013 на Европейският парламент и на Съвета от 26 юни 2013 относно пруденциалните изисквания за кредитните институции и инвестиционните посредници и за изменение на Регламент (ЕС) № 648/2012.
9. Регламент за изпълнение (ЕС) № 680/2014 на Комисията от 16 април 2014 година за определяне, в съответствие с Регламент (ЕС) № 575/2013 на Европейския парламент и на Съвета, на техническите стандарти за изпълнение по отношение на предоставянето на информация от институциите на надзорните органи и последващи изменения.

Нееднозначност на линията на пазара на ценни книжа

П. Митев

Университет за Национално и Световно Стопанство, София

1. Идеализацията на Модела за оценка на капиталовите активи (МОКА)

Моделът за оценка на капиталовите активи (Capital Asset Pricing Model - CAPM) е най-често използвания инструмент в съвременната инвестиционна практика за определянето на връзката между недиверсифицируемия (системния) риск и изискуемата норма на възвръщаемост на акционерите. МОКА приема, че всички инвеститори са инвестирали в пазарния портфейл, именно за да постигнат изгодите, които правилната диверсификация осигурява. За даден инвеститор, който формира портфейл, рискът на отделния актив добавен към риска на портфейла е пазарният риск на този актив. Пазарният риск на отделния актив, представен чрез неговия β коефициент, се осмисля едва когато добре диверсифицирания портфейл е елиминирал рисковата компонента, отразяваща специфичния риск на ценната книга. МОКА е по-лесно разбираем и по-удобен за употреба в сравнение с други, алтернативни модели, като Арбитражната ценова теория например. Независимо от надлежно отчитаните недостатъци на МОКА в научната литература на теоретично равнище, остават допълнителни въпроси, свързани с неговото еднозначно практическо приложение. Отсъствието на еднозначност означава, че няма уникална линия на пазара на ценни книжа дори в конкретен момент от време. Практическият смисъл на това касае нееднозначното определяне на цената на финансиране на инвестиционните проекти.

Причините за нееднозначното практическо приложение на МОКА могат да бъдат търсени в редица аспекти, сред които тук ще поставим ударение главно върху следните:

- *Проблеми в еднозначното определяне на безрисковата норма на възвръщаемост;*
- *Проблеми в еднозначното определяне на пазарната рисковата премия;*
- *Проблеми в еднозначното определяне на β на основата на статистически данни;*

Ще разгледаме последователно визираните проблеми именно от практико-приложна гледна точка.

2. Проблеми в еднозначното определяне на безрисковата норма на възвръщаемост

Тезата, че безрисков актив може да бъде емитиран от всяка държава не е вярна. Не всяка държава е освободена от риск от фалит. От друга страна, когато разглеждаме 5-годишен инвестиционен хоризонт, оказва се, че да използваме възвръщаемостта на 6-месечен съкровищен бон като безрискова норма на възвръщаемост също поражда проблем. По дефиниция действителната възвръщаемост трябва да съвпада с очакваната възвръщаемост, за да приемем, че даден актив е безрисков. Реинвестирането в 6-месечни съкровищни бонове в рамките на 5-годишния инвестиционен хоризонт ще бъде свързано с известна дисперсия на възвръщаемостта на съкровищния бон. Така понятието безрисков актив и съответна безрискова норма на възвръщаемост се свързват с известна условност. Дългосрочността на инвестиционния хоризонт предполага за безрискова премия r_f да се използва възвръщаемост на дългосрочни ДЦК с нулев купон. Но често за определяне на безрискова норма на възвръщаемост различни специалисти използват краткосрочните съкровищни бонове.

3. Проблеми в еднозначното определяне на пазарната рисковата премия

В принципен план индивидуалната рискова премия е изисквана от даден инвеститор за това, че пренасочва ресурс от инвестиция в безрисков актив към инвестиция в даден по-рисков актив. *Индивидуалната рисковата премия, разглеждана в МОКА, касае инвестиции*

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на отделния средностатистически инвеститор само в т. нар. пазарен портфейл, тъй като се приема, че всички инвеститори инвестират в него, поради ползите от диверсификацията, които той предоставя. Тя представлява компенсация, затова че той поема допълнителен риск като пренасочва инвестиционен ресурс от безрисков актив към по-рисковия пазарен портфейл. Тя не се отнася до отделен рисков актив, а за целия портфейл от активи.

Различните инвеститори имат различна склонност да поемат риск и затова т. нар. пазарна рискова премия е среднопретеглена от индивидуалните премии, които инвеститорите в пазарния портфейл изискват, като тегловните коефициенти за отделните инвеститори отразяват степента на тяхното участие. Чисто теоретически моделът изглежда логичен, но как да се изчисли за практически цели пазарната рискова премия по този начин? Практическата страна на проблема по прецизно изчисление на пазарната рискова премия се свързва и с факта, че пазарният портфейл всъщност не е обозрим. Практическото решение на проблема се усложнява и поради факта, че пазарната рискова премия не е константна величина в хода времето. Когато инвестициите в пазарния портфейл станат като цяло по-рискови, пазарната рискова премия се увеличава. Тя отразява средната склонност на инвеститорите да избягват риска (Risk Aversion), както и самия риск на инвестициите в пазарния портфейл.

Най-тривиалният подход за определяне на рисковата премия е като се използват натрупаните статистически данни от финансовите пазари в хода на много десетилетия. Простата логика се свежда до изчисление на средната възвръщаемост на всички акции на пазара, (за което се използват данните за пазарните индекси) и от нея се извади средната безрискова възвръщаемост. Съществуват два основни начина за усредняване на тези статистически данни – средноаритметично и средногеометрично. Средноаритметичното усредняване на възвръщаемостите на акциите е свързано с по-малка статистическа грешка, ако инвестиционният хоризонт е много кратък, например – следващата година. Средноаритметичното усредняване е по-логично и при презумпция за отсъствие на корелация между възвръщаемостите на акциите. Тъй като емпиричните изследвания показват наличие на отрицателна корелация между тях и по-често инвестиционният хоризонт е дългосрочен, то средногеометричното усредняване се оказва по-логично. Дългосрочността на инвестиционния хоризонт предполага за безрискова премия r_f да се използва възвръщаемост на дългосрочни ДЦК.

Обхващането на много голям времеви интервал (или на много кратък времеви интервал) може да изкриви оценките. Данните в хода на много десетилетия може да включват цифри за фирми, които вече не съществуват. Обхващането на много голям времеви период изглажда деформациите в числата, породени от отделните фази на поредица от икономически цикли. Затова получената средна величина няма да отрази прецизна адекватност спрямо настоящата (конкретната) фаза на развитие на икономическата цикличност. Освен това в хода на времето технологиите се променят, както и състоянието на ресурсите на планетата. Да се използват данни между 1926 г. и 1956 г., за да се правят изводи за пазарна рискова премия на настоящия етап, означава да пропусне обстоятелството, че технологиите в онзи 30 годишен период, поне що се отнася до транспорта например, се базират на парни локомотиви, а все още няма съвременна авиация, но също така няма електроника, силиконови долини, доткоми. Тоест системният риск е различен не просто като число, а зад него стои различна структура на системата от технологии. Какво значение има това? Ако технологиите се променят в хода на епохите, дори пазарната рискова премия (калкулирана като число) да не се различава в голяма степен, β коефициентът на отделната акция изразява друга системна връзка между индустриите. Ето защо е нелогично да изчисляваме т.нар. историческа β и пазарна рискова премия като използваме данни от финансовите пазари за времеви периоди, обхващащи големи технологични промени. По

аналогичен начин трябва да се има предвид, че изглаждането на данните от много икономически цикли дава резултати, които не са адекватни за конкретната фаза на цикъла към настоящия момент на инвестиционно начинание. В специализираната литература се изтъква, че използването на статистически данни от финансовите пазари в хода на много дълъг период от време се основава на предварителна презумпция, че склонността към поемане на риск остава неизменна от системна гледна точка (т.е. схващайки системата в структурен смисъл) и още, че средният риск на пазарния портфейл не се е променил от гледна точка на системната структура [Damodaran 2011 p.108]. Очевидно когато са настъпили големи технологични промени в хода на времето тези допускания са нереалистични. Бързото развитие на технологиите скъсява времеви периоди, на основата на които е логично да се изчислява пазарната рискова премия. Например предстоящата масова замяна на бензиновия двигател и ограничаването на използването на течните горива със сигурност ще промени структурата от индустрии, стоящи зад системния риск. За да работи адекватно МОКА е необходимо разбиране, че производението на β на дадена акция, с пазарната рискова премия отразява връзката на технологията на съответната фирма с общата система от технологии в икономиката.

От друга страна използването на по-кратки времеви периоди увеличава стандартната статистическа грешка от изчисленията, защото в случая тя е функция на продължителността на времеви период, на базата на който използваме данни.

Тя е:

$$\frac{\sigma}{\sqrt{n}}, \quad (1)$$

където σ стандартното отклонение на цените на акциите, а n е броя на годините във времеви период. За периода от 1928 г. до 2008 г. (т.е. годината, в която започва финансовата криза), годишното стандартно отклонение на цените на акциите на финансовите пазари в САЩ е $\sigma = 20\%$. (Ако се използват по-кратки периоди като база за изчисление, резултатът може да е различен. Например Брийли и Майерс предлагат цифра $\sigma = 16\%$.) Вж. фиг. 1. От графиката се вижда, че при $n=5$ г. стандартната грешка е 8,94%, при $n=25$ г. стандартната грешка е 4%, а при $n=50$ г. тя намалява до 2.86%. В специализираната литература обаче се посочва, че изчислената по този начин стандартна грешка е подценена като величина, тъй като се основава на предварително допускане, че между годишните възвръщаемости на акциите няма корелация. Същевременно съществуват емпирични изследвания, които аргументират тезата, че всъщност такава (отрицателна) корелация съществува, а това означава, че стандартната грешка е значително по-голяма [Damodaran 2011 p.108].

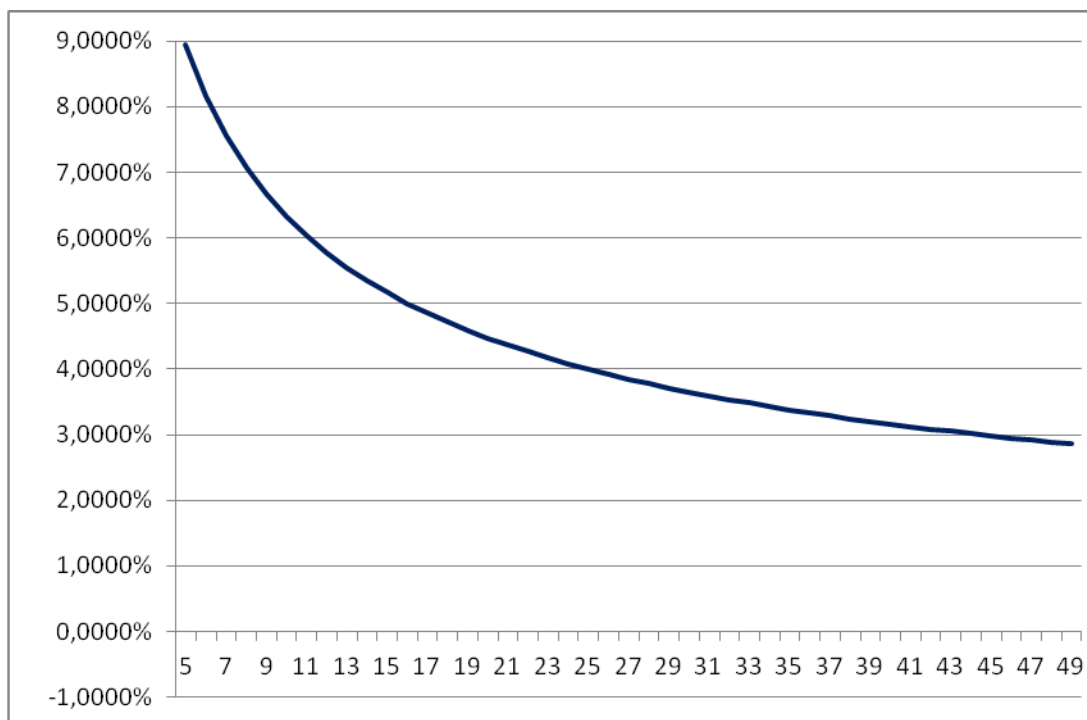
Докато тази грешка все пак е рутинно обозрима, оценката на промяната на структурата на системата от технологии в икономиката остава трудно определима на основата на рутинен метод. Остават трудните евристични оценки, в кои времеви периоди настъпват промени в структурата от технологии на икономиката. Освен това отношението на инвеститорите към риска е различно в различни времеви периоди, в зависимост от конюнктурата, т.е. в зависимост от икономическата цикличност. В условия на икономически просперитет инвеститорите са склонни да поемат по-висок риск. И обратно – в условия на рецесия или криза, те ще очакват по-висока премия.

Различни практики и специалисти базират изчисленията за *пазарната рискова премия* на данни от времеви периоди с различна продължителност – 10, 20, 50 г., а дори и на данни от 1926 г. насам. *Независимо от факта, че повечето специалисти и практики използват един и същ източник на данни*⁴⁴, *получените и използвани в инвестиционната практика*

⁴⁴ Докато в принципен план за финансовите пазари в САЩ съществуват достъпни данни от 1871 г., широко използван източник на данни е Ibbotson Associates, които осигуряват данни за акциите, облигациите и съкровищните бонове от 1926 г. насам. (Вж. www.ibbotson.com)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

изчислителни резултати за пазарната рискова премия варира в широкия диапазон от 4% до 12%. Причините за тези различия в изчисленията на пазарната рискова премия са 3:



Фиг. 1. Стандартна грешка на изчислението на пазарната рискова премия, като функция на продължителността на времевия период, на базата на който се използват статистически данни.

Първо, използвани са данни за периоди с различна продължителност;

Второ, безрисковата норма на възвръщаемост по-често е базирана на възвръщаемостта от дългосрочни ДЦК, но понякога е базирана на възвръщаемостта на съкровищни бонове (т.е. краткосрочни ДЦК);

Таблица 1.

Пазарна рискова премия (%) за САЩ, изчислена на база статистически данни за периода 1928-2008 г.

Време- ви период на даннит е	Разлика между средна възвръщаемост на акции и съкровищни бонове		Разлика между средна възвръщаемост на акции и дългосрочни ДЦК	
	При средноаритмет ич-но усредяване на възвръщаемост ите	При средногеометричн о усредяване на възвръщаемостите	При средноаритметичн о усредяване на възвръщаемостите	При средногеометр ич-но усредяване на възвръщаемост ите
1928 - 2014 г.	11.53% - 3.53% = 8%	9.60% - 3.49% = =6.11%	11.53% - 5.28% = =6.25%	9.60% - 5% = =4.60%
1965 - 2014 г.	11.23% - 5.04% = =6.19%	9.84% - 4.99% = =4.84%	11.23% - 7.11% = =4.12%	9.84% - 6.70% = =3.14%

продължаване таблица 1

2005 - 2014 г.	9.37% -1.44%= =7.94%	7.60% - 1.42% = =6.18%	9.37% -5.31%= =4.06%	7.60% - 4.88% = =2.73%

Източник: <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/histretSP.xls>

Трето, за усредняването на възвръщаемостта на пазарния портфейл в хода на времето се използват както средно аритметична, така и средно геометрична, в зависимост от целесъобразността за конкретния случай.

По-подробни данни за някои различия в изчисленията на базата на тези фактори са дадени в табл.1.

Пазарната рискова премия може да се калкулира по алтернативен начин. Такава логика обаче почива на предварителни допускания за финансовия пазар и неговата обозримост в бъдеще.

$$V_m = \frac{D_{exp}}{R_m - g_{exp}}, \quad (2)$$

където V_m е пазарната стойност на целия пазарен портфейл;

D_{exp} е агрегираната очаквана стойност на всички дивиденди;

g_{exp} е усреденият темп на растеж на дивидентите в дългосрочен период.

Неизвестната (и търсена) величина е R_m – усредената изискуема норма на възвръщаемост на всички акции на пазара. Когато извадим от нея безрисковата норма на възвръщаемост получаваме пазарната рискова премия P_m . (Тук трябва да се помни, че тя касае именно пазарния (системния) риск при инвестиране в акции, а не риска от фалит при увеличение на дълга.)

Ценността на този подход е, че оценката на пазарната рискова премия се основава на прогнози за бъдещето, а не на поглед към миналото. Недостатък на подхода е, че все пак очакванията за бъдещето никога не могат да бъдат освободени от риска за неточност на преценките.

Пазарната рискова премия може да бъде получена на основата на проучване на самите инвеститори. Целесъобразно е да се почерпи опит от институционални инвеститори, финансови мениджъри и др. когато информацията е налична, но резултатите може да се ползват просто като допълнителна справка.

4. Нееднозначното определяне на β на основата на статистически данни

Обстоятелството, че възвръщаемостите на различните ценни книги се движат с различна, относително неизменна във времето еластичност (т.е. имат различна β) при изменение на възвръщаемостта на пазарния портфейл като цяло, изразява техните пазарни рискове. Очевидно акциите с по-ниска еластичност са по-слабо свързани към общото изменение и затова не добавят значителен допълнителен риск. Обратно, тези акции, които са с по-висока еластичност добавят значителен допълнителен риск към риска на портфейла.

Ковариацията на възвръщаемостта на ценна книга с възвръщаемостта на пазарния портфейл е статистическа мярка, която показва при всяко изменение на възвръщаемостта на пазарния портфейл какво отклонение настъпва в възвръщаемостта на ценната книга. За да може да се изчисли тази величина е необходимо да имаме натрупани данни в хода на времето. Тоест ковариацията не отчита едно отделно отклонение в конкретен момент, тъй като касае връзка между значения на случайни величини, наблюдавани за конкретен период от време.

Тъй като ковариацията представлява нестандартизирана статистическа мярка на допълнителния риск, който отделната ценна книга носи в портфейла, то ние нямаме отправна точка (респ. еталон) на основата на който да сравняваме допълнителните рискове на

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

отделните ценни книги. Такъв еталон е ковариацията на възвръщаемостта на пазарния портфейл със самата възвръщаемост на пазарния портфейл.

(Ковариацията на една случайна величина със самата случайна величина е нейната дисперсия). Тоест [Матеев, 2000, с. 41]:

$$\beta_i = \frac{C_{ov_{i,m}}}{\sigma_m^2}, \text{ където:} \quad (3)$$

β_i е β коефициентът на i -тата акция в пазарния портфейл;

$C_{ov_{i,m}}$ е ковариацията на възвръщаемостта на i -тата акция в портфейла с възвръщаемостта на пазарния портфейл;

σ_m^2 е дисперсията на възвръщаемостта на пазарния портфейл.

От формулата следват две следствия:

Първо, β на целия пазарен портфейл е 1.

Второ, безрисковите активи имат $\beta = 0$.

Повечето специалисти в практиката, които се нуждаят от информация за β коефициентите не предприемат самостоятелни изчисления, а получават информацията от специални агенции или фирми, които се ангажират с тази задача. Най-известните сред тях са Bloomberg, Barra, Standard and Poor's, Merrill Lynch, Morningstar, Value Line и др. Следователно в реалната практика, както оценката на риска от фалит, (изразена посредством съответен рейтинг), така и оценката на системния риск, (изразена посредством съответен β коефициент) се извършват от специализирани доставчици на информация. Ibbotson Associates продава информация за пазарната рискова премия, а Barra – за β коефициентите.

Сред агенциите само Bloomberg демонстрира на своя сайт детайли от методиката на изчислението на β . Въпреки това навсякъде изчислителният процес започва с регресионен анализ на основата на статистически данни с последващи адаптации предвид конкретната ситуация. Независимо от сериозността на изчислителните процедури, всяка от агенциите генерира (в общия случай) различни резултати за β коефициента на една и съща фирма. *Една от причините е, че данните са с различен времеви обхват.* В някои от случаите времевият период е 2 г., а в други – 5 г. Освен това честотата на събираните данни може да е различна. За изчислението на β най-подходящо е да се отчита възвръщаемостта на акциите на седмична или месечна основа, тъй като ако периодите на отчитане са по-кратки, стандартната грешка е по-висока.

Обстоятелството, че не може да се изгради пълен и реален пазарен портфейл се приема като основен недостатък на модела. Колко реалистично е допускането, че може да се конструира пазарен портфейл? Използването на инвестиции в т.нар. индексни фондове може да бъде особено ефективно в този смисъл. Те репликират индексите като купуват всички акции, които ги изграждат, при това в идентични пропорции. Например Vanguard 500 Index fund репликира S & P 500. Даден инвеститор може да построи портфейл изграден като микс от индексни фондове, с тегловни коефициенти пропорционални на съответната пазарна стойност, отразена чрез индекса. По този начин единствените активи, които трудно могат да бъдат включени са недвижимата собственост.

Въпреки горната теза, голяма част от взаимните фондове не диверсифицират портфейл чрез акции на повече от 10-20 внимателно подбрани (селектирани) фирми. Причината е, че транзакционните разходи всъщност не са нула. Маржиналната полезност от диверсифициране с допълнителна акция в портфейла е намаляваща. Очевидно ще продължаваме да диверсифицираме не до пълното елиминиране на специфичния риск, а до изравняване на маржиналната полезност при диверсифициране, с транзакционния разход за осъществяването му.

Тук ще предложим принципната логика на изчисляването на бета, като осъществим регресия на месечните възвръщаемости на акциите на PepsiCo за последните 50 м. с адекватните данни за месечните възвръщаемости на S&P 500. Excel предлага много възможности в това

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

отношение. Ще демонстрираме изчисление с две различни вградени функции:- LINEST и SLOPE. Функцията SLOPE изчислява единствено бета като наклон на регресионната линия. Но последната не може да бъде построена само с тази информация, тъй като тази функция не генерира информация за отреза от ординатата. Функцията LINEST изчислява както наклона на регресионната линия (това е β коефициента), така и нейния отрез от ординатата. На основата на тези резултати може да бъде построена и регресионната линия, която най-добре приляга на статистическите данни. Това съответствие се постига чрез *метода на най-малките квадрати*, който лежи в основата на линейната регресия. Той се свежда до минимизиране на сумата от квадратите на разстоянията между точките, описващи статистическите данни и търсената регресионна линия. Последната се описва със следното уравнение[Ненков, 2005, с.126]:

$$R_j = \alpha + \beta \cdot R_m, \quad \text{където:} \quad (4)$$

α е отрезът от ординатата;

β е наклонът на регресията;

R_j е случайна величина, описваща значенията на възвръщаемостта на дадена акция, обикновено отчитани на седмична или месечна база;

R_m е случайна величина, описваща значенията на възвръщаемостта на пазарния портфейл, отчитани адекватно за същия период.

Пазарният портфейл включва всички търгуеми активи, но тъй като неговата оценка е трудна, на практика се използват значенията на възвръщаемостите на някой пазарен индекс – например S&P 500.

Функцията LINEST е изключително мощен инструмент, който може да осъществи мултирегресионен анализ и затова може да се използва и при изчисления в задачи, базирани на арбитражната ценова теория. Освен това функцията LINEST предлага и допълнителни статистически данни за осъществено изчисление. В т.ч. стандартните грешки за α и β , коефициента на детерминираност R^2 , регресионната сума на квадратите, остатъчната сума на квадратите и др.

Таблица 2. предлага информация с данните и извършените изчисления. По важните резултати от статистическите изчисления са както следва:

- числото 0.410044572 представлява β т.е. наклонът на регресията;
- числото 0.007268 представлява α т.е. отрезът от ординатата;
- числата 0.12006 и 0.0042 представляват съответно стандартните грешки за β и α ;
- числото 0.195495 представлява коефициентът на детерминираност R^2 ;
- числото 0.009697 представлява сумата на квадратите;
- числото 0.039905 представлява остатъчната сума на квадратите;

За да постигнем тези резултати трябва предварително да се маркират общо 10 празни клетки: 5X2 и да се въведе функцията: =LINEST(L3:L52,O3:O52, TRUE, TRUE). Масивът L3:L52 съдържа данните за месечните възвръщаемости R_j на PepsiCo, а масивът O3:O52 съдържа данните с месечните възвръщаемости R_m на S&P 500.

Първата логическа функция TRUE е изискване да се изчисли α , т.е. отреза от ординатата. Втората логическа функция TRUE е изискване да се изчислят допълнителните статистически данни.

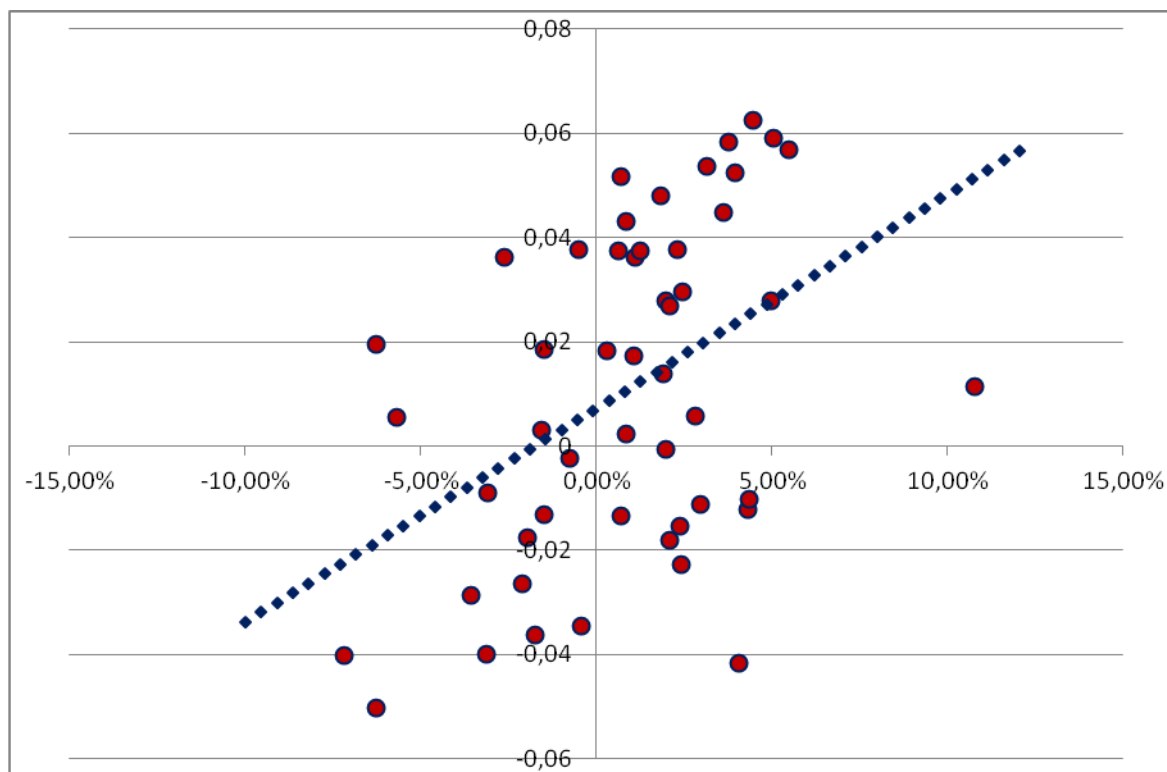
Таблица 2.

Част от изчисленията на бета, чрез регресия на месечните възвръщаемости на акциите на PepsiCo с месечните възвръщаемости на S&P 500 за последните 50 м.

Месечни периоди (край- начало)	Месечни възвръщаемост и на S&P 500	Месечни възвръщае- мости от акциите на PepsiCo	Резултати от статистическите изчисления с функцията LINEST	
1.10.2015	-2.64%	0.03629	0.410045	0.007268
1.9.2015	-6.26%	-0.05017	0.120062	0.004204
3.8.2015	1.97%	0.02793	0.195495	0.028833
1.7.2015	-2.10%	-0.02635	11.66402	48
1.6.2015	1.05%	0.01733	0.009697	0.039905
1.5.2015	0.85%	0.00233		
1.4.2015	-1.74%	-0.03628		
2.3.2015	5.49%	0.05680		
2.2.2015	-3.10%	-0.00889		
2.1.2015	-0.42%	-0.03447		
1.12.2014	2.45%	0.02955		
3.11.2014	2.32%	0.03762		
1.10.2014	-1.55%	0.00295		
2.9.2014	3.77%	0.05843		
1.8.2014	-1.51%	-0.01325		
1.7.2014	1.91%	0.01388		
2.6.2014	2.10%	0.02689		
1.5.2014	0.62%	0.03757		
1.4.2014	0.69%	0.05163		
3.3.2014	4.31%	-0.01220		
3.2.2014	-3.56%	-0.02863		
2.1.2014	2.36%	-0.01537		
2.12.2013	2.80%	0.00570		
1.11.2013	4.46%	0.06247		
1.10.2013	2.97%	-0.01115		
3.9.2013	-3.13%	-0.03983		
1.8.2013	4.95%	0.02779		
1.7.2013	-1.50%	0.01846		
3.6.2013	2.08%	-0.01814		
1.5.2013	1.81%	0.04804		
1.4.2013	3.60%	0.04492		
1.3.2013	1.11%	0.03633		
1.2.2013	5.04%	0.05903		
2.1.2013	0.71%	-0.01338		
3.12.2012	0.28%	0.01823		
1.11.2012	-1.98%	-0.01769		
1.10.2012	2.42%	-0.02274		
4.9.2012	1.98%	-0.00058		
1.8.2012	1.26%	0.03754		
2.7.2012	3.96%	0.05232		
1.6.2012	-6.27%	0.01959		
1.5.2012	-0.75%	-0.00225		
2.4.2012	3.13%	0.05377		
1.3.2012	4.06%	-0.04154		
1.2.2012	4.36%	-0.01010		
3.1.2012	0.85%	0.04318		
1.12.2011	-0.51%	0.03777		
1.11.2011	10.77%	0.01151		
3.10.2011	-7.18%	-0.04022		
1.9.2011	-5.68%	0.00549		

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

След като разполагаме с α и β можем да построим регресионната линия, защото те са параметрите, които минимизират квадратите на разстоянията от точките, описващи статистическите данни и търсената регресионна линия, която най-близо приляга към тях. Резултатът е илюстриран на фиг. 2.



Фиг. 2. Регресия на месечните възвръщаемости на акциите на PepsiCo с месечните възвръщаемости на S&P 500 за последните 50 м. Източник на данните: www.finance.yahoo.com и собствени изчисления.

Таблица 3
Резултати от регресията на месечните възвръщаемости на акциите на PepsiCo с месечните възвръщаемости на S&P 500 за последните 50 м., осъществена с Data Analysis/Regression.

SUMMARY OUTPUT								
Regression Statistics								
Multiple R	0.442148151							
R Square	0.195494988							
Adjusted R Square	0.178734467							
Standard Error	0.028833381							
Observations	50							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	1	0.009697041	0.009697041	11.6640161	0.001305222			
Residual	48	0.039905464	0.000831364					
Total	49	0.049602505						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95.0%	Upper 95.0%
Intercept	0.00726801	0.004204064	1.728805606	0.090271846	-0.001184828	0.015720848	-0.001184828	0.015720848
X Variable 1	0.410044572	0.120062398	3.41526223	0.001305222	0.168642946	0.651446197	0.168642946	0.651446197

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

β коефициентът може да бъде най-лесно изчислен с функцията SLOPE, като бъдат въведени само масивите с данни: $= \text{SLOPE}(L3:L52, O3:O52)$. Същевременно нито функцията SLOPE, нито функцията LINEST дават един от най-важните статистически показатели, за значимост на статистическото изчисление. Затова при по-прецизни изследвания може да се използва Data Analysis/ Regression, като в отварящия се диалогов прозорец се въвеждат същите масиви с данни. Резултатите от изчислението са представени в таблица 3. Величините α и β са дадени съответно в колона "Coefficients" (долу в левия ъгъл). С удебелен шрифт е дадена величината "Significance F". Нейната стойност е показателна за статистическата значимост на изчисленията. В случая $0.001305222 < 0,05$ и следователно резултатите от изчисленията могат да се приемат [Чипева, С., В. Бошнаков, 2015, с. 150.].

Коефициентът на детерминираност $R^2=0.1955$ е показателен в каква степен рискът, (респ. дисперсията) на месечните възвръщаемости на акциите на PepsiCo са с източник от пазара [Damodaran 2011 p.126]. Остатъкът $1-0.1955 = 0,8045$ е значително по-голямо число и отразява дисперсията на месечните възвръщаемости на акциите, произтичаща от специфичния (диверсифицируемия) риск. Стандартната грешка за β е 0,12 и показва, че бета като случайна величина е $\beta=0,41 \pm 0,12$ в интервал на доверителност 67%.

Ако отправим поглед към специализирани сайтове в интернет информация за β на акциите на PepsiCo, ще открием, че на основата на данни за 60 м. $\beta = 0,3904$.

Коефициентът β , получен на основата на усредняване на β коефициентите на фирмите в дадена индустрия отразява β коефициента на индустрията. Тъй като е изведен от по-широка база данни, той е много по-прецизна величина. Стандартната грешка на β коефициента на индустрията е $\sqrt{n}$ пъти по-малка в сравнение със стандартното отклонение за β коефициента за среднестатистическата фирма, където n е брой на фирмите в отрасъла. Следователно ако броят на фирмите е $n = 100$, прецизността на изчислението за β на индустрията е 10 пъти по-висока!

Погрешно е да се приеме, че специфичния за дадена индустрия риск е т. нар. специфичен риск при инвестиране в акции на фирма от тази индустрия. Причината е, че всички фирми в тази индустрия имат клиенти и доставчици, произвеждащи в индустрии от други сектори на икономиката. Специфичният за дадена индустрия риск оказва влияние върху риска при инвестиране в акциите на доставчиците и клиентите. Например преди 10-15 г. стоманата поскъпна в световен мащаб, а това безусловно повлия много пазари, много индустрии и фирми, без оглед дали са доставчици или клиенти на стоманолепарната индустрия. Това означава, че специфичен риск в дадена индустрия (дори да не даваме такива широки примери като стоманата, нефта или електроенергията) не може да бъде напълно компенсирен чрез диверсификация, тъй като се разсейва, обхващайки изцяло (или в широки сегменти) системата на цялата икономика. По тази причина той се оказва фактор за пазарен риск или системен риск и се отразява чрез средния β коефициент за индустрията. Подобни ефекти върху системния риск играят и важни промени в технологиите. Пазарният риск се нарича още системен риск, защото отразява риска като цяло на икономиката като система от технологии. Какво означава това? На финансовите пазари всяка ценна книга струва нещо, единствено ако зад нея стои успешен бизнес в реалния сектор. Ако продуктите и услугите, които фирмата произвежда са търсени от потребителите повече от тези на нейните конкуренти и ако фирмата успява да постигне това като приходите ѝ превишават разходите в дългосрочен план, именно тогава акциите на тази фирма ще бъдат търсени на финансовите пазари и цената им ще расте. Но какво стои зад успешния бизнес? Очевидно по-добри производствени и организационни технологии на фирмата в сравнение с тези на конкурентите.

5. Линията на пазара на ценни книжа

На основата на хипотезата, че всички инвеститори разполагат с еднаква информация и че се различават единствено по своята склонност към риска, то МОКА представя абсолютно всички инвестиционни портфейли като линейно зависима комбинация от пазарния портфейл и безрисковата норма на възвръщаемост. Основно следствие от тази логика е извеждането на т.нар. *линия на пазара на ценни книжа* (Securities Market Line – SML). Възвръщаемостите на абсолютно всички ценни книги се подреждат в права линия. Възвръщаемостта на всяка акция *i* е линейна функция (право пропорционална) на нейния пазарен риск, представен чрез съответен коефициент β_i .

Тоест $r_i = f(\beta_i)$ или по-точно:

$$r_i = r_f + \beta_i (r_m - r_f) \quad (5)$$

Математически това уравнение е от вида: $y(x) = b + kx$, тоест декартово уравнение на права линия, където единствената променлива е β_i . Пазарната рискова премия $(r_m - r_f)$ и безрисковата норма на възвръщаемост r_f са константи в това линейно уравнение, носещи съответна информация. Пазарна рискова премия е ъгловия коефициент (тангенс на ъгъла, който сключва линията на пазара на ценни книжа с положителната посока на абсцисата). Респективно безрисковата норма на възвръщаемост представлява т.нар. отрез от ординатата, откъдето започва линията на пазара на ценни книжа. При $\beta_i = 1$, $r_i = r_m$. Вж. фиг. 3.

Таблица 4

Част от изчисленията (за изменение на β от 0,1 до 3) за построяване на линията на пазара на ценни книжа в САЩ.

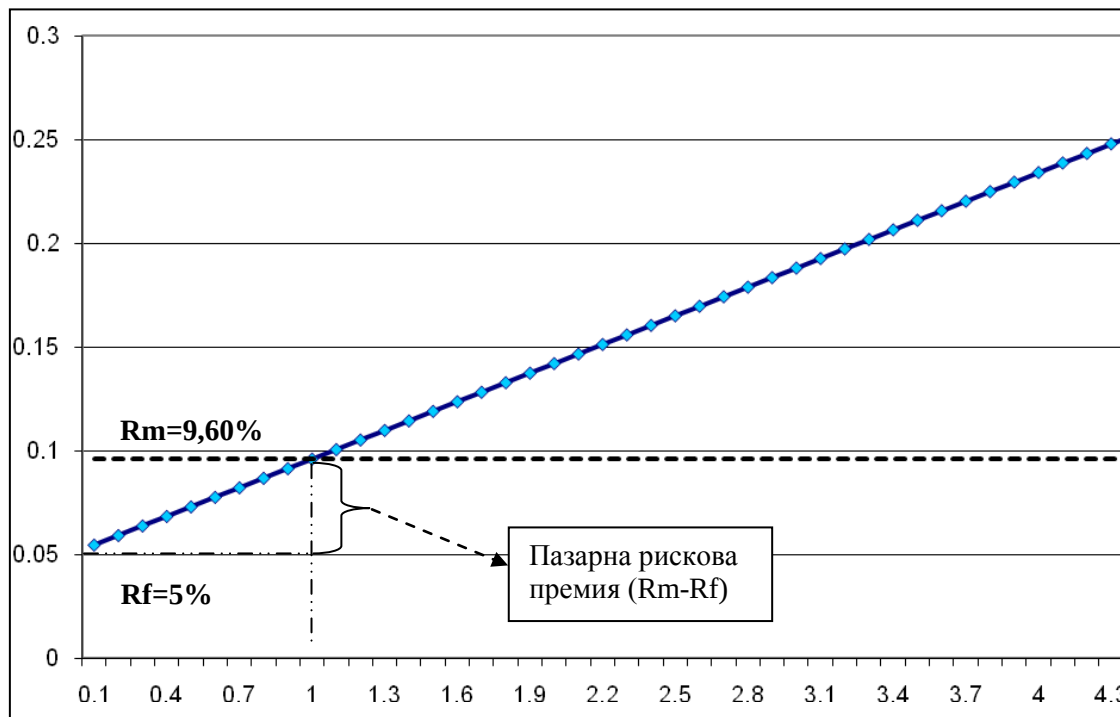
β	$R_m - R_f$	R_f	R_i	R_m
0.1	0.046	0.05	0.0546	0.096
0.2			0.0592	0.096
0.3			0.0638	0.096
0.4			0.0684	0.096
0.5			0.073	0.096
0.6			0.0776	0.096
0.7			0.0822	0.096
0.8			0.0868	0.096
0.9			0.0914	0.096
1			0.096	0.096
1.1			0.1006	0.096
1.2			0.1052	0.096
1.3			0.1098	0.096
1.4			0.1144	0.096
1.5			0.119	0.096
1.6			0.1236	0.096
1.7			0.1282	0.096
1.8			0.1328	0.096
1.9			0.1374	0.096
2			0.142	0.096

Изчисленията са поместени в таблица 4. В колона А въвеждаме изменението на бета коефициента с достатъчно малка, равна стъпка. В колона В въвеждаме пазарната рискова премия за финансовия пазар на САЩ. В изчислението е използвана пазарна рискова премия $R_m - R_f = 4,60\%$, изведена на база данни за 86-годишен период (1928г.-2014г.), като

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

усредяването на възвръщаемостите на акциите е средногеометрично (вж. табл. 1.). Също така за безрискова норма на възвръщаемост е използвана възвръщаемостта на дългосрочни държавни облигации (ДЦК), именно $R_f = 5\%$. Тя е въведена в колона С. В колона D, в клетка D2 въвеждаме:

$$= \$C\$2 + \$B\$2 * A2$$



Фиг. 3. Актуална линия на пазара на ценни книжа в САЩ, представлява линейната зависимост между системния риск на дадена акция и нейната възвръщаемост. По абсциса – бета на акциите.

Копираме формулата надолу, за да получим резултат за всяко въведено в колона А значение на β . Накрая в колона Е базираме данни за построяването на хоризонталата, минаваща през $R_m = 9,60\%$. Тази цифра е изчислена в колона D за $\beta=1$.

6. Неоднозначност на линията на пазара на ценни книжа

Съществува силна логика в това да демонстрираме какви различия съществуват в резултата за линията на пазара на ценни книжа в САЩ, предвид факта, че различните специалисти използват различаващи се цифри за безрисковата норма на възвръщаемост, както и за пазарната рискова премия. Теоретичното представяне в учебниците често идеализира модела за оценка на капиталовите активи, но в реалната инвестиционна практика (а така също и от теоретичите) той всъщност не е прилаган еднозначно.

При дългосрочни инвестиции Дамодаран препоръчва изчисления с безрискова норма на възвръщаемост $R_f=5\%$, отразяваща средногеометричната възвръщаемост на дългосрочните ДЦК и пазарна рискова премия $R_m-R_f = 4,60\%$, получена на основа на средногеометричното усредняване $R_m=9,60\%$ на годишните възвръщаемости на акциите за периода от 1928-2014г. За сравнение Стивън Рос предлага изчислителни примери с безрискова норма на възвръщаемост $R_f = 8\%$. От своя страна Алън, Брийли и Майерс поддържат тезата, че пазарната рискова премия трябва да се изчислява на основата на средноаритметичното усредняване на възвръщаемостите на акциите, а не на основата на средногеометричното им усредняване.

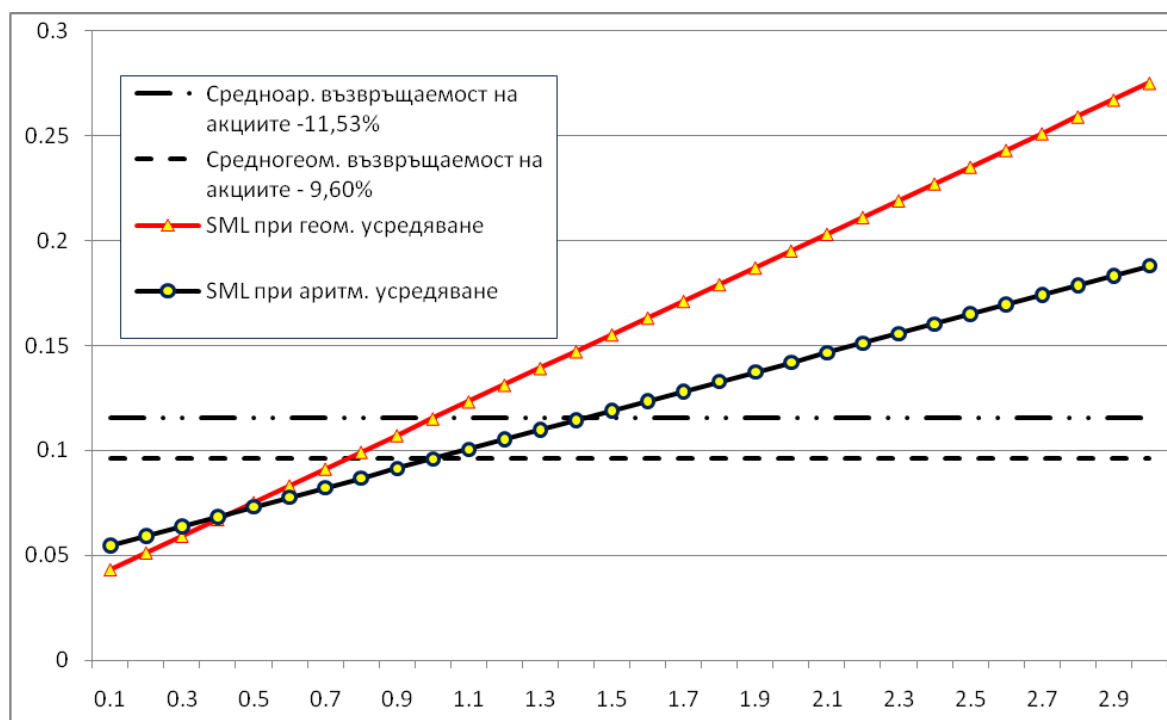
Таблица 5

Част от изчисленията за построяване на линията на пазара на ценни книжа в САЩ в два варианта - при използване на средногеометрично и средноаритметично определяне на възвръщаемостите на пазарния портфейл и на безрисковите норми на възвръщаемост за периода 1928-2014 г. (Вж. Таблица 1.)

β	Rm аритм.	Rm геом.	Rf	(Rm-Rf) аритм.	(Rm-Rf) геом.	Ri аритм.	Ri геом.
0.1	0.1153	0.096	0.0353	0.08	0.046	0.0433	0.0546
0.2	0.1153	0.096	0.05			0.0513	0.0592
0.3	0.1153	0.096				0.0593	0.0638
0.4	0.1153	0.096				0.0673	0.0684
0.5	0.1153	0.096				0.0753	0.073
0.6	0.1153	0.096				0.0833	0.0776
0.7	0.1153	0.096				0.0913	0.0822
0.8	0.1153	0.096				0.0993	0.0868
0.9	0.1153	0.096				0.1073	0.0914
1	0.1153	0.096				0.1153	0.096
1.1	0.1153	0.096				0.1233	0.1006
1.2	0.1153	0.096				0.1313	0.1052
1.3	0.1153	0.096				0.1393	0.1098
1.4	0.1153	0.096				0.1473	0.1144
1.5	0.1153	0.096				0.1553	0.119
1.6	0.1153	0.096				0.1633	0.1236
1.7	0.1153	0.096				0.1713	0.1282

Освен това те считат, че безрисковата норма на възвръщаемост е базирана на възвръщаемостта на съкровищните бонове независимо от срочността на инвестицията. Затова те представят пазарната рискова премия като разлика между възвръщаемостта на пазарния портфейл и възвръщаемостта на съкровищните бонове. Изчислена по този начин тя е много по-висока от препоръчаната от Дамодаран. Те [Brealey, R., St. Myers, F. Allen, 2008, p.215] твърдят, че *тя всъщност не може да се измери прецизно* и на основата на експертна оценка считат, че значението ѝ попада между 5% и 8% (което е относително широк интервал). Но според тях също така, много финансови експерти и мениджъри са уверени, че всъщност правилната и приемлива пазарна рискова премия е много по-ниска, защото акционерите са склонни да приемат това на пазара.

Спецификата на инвестицията може да обуслови използване на пазарна рискова премия, основана на средногеометрично или средноаритметично усредняване на възвръщаемостите на акциите на пазара. Аналогично, от това ще зависи и каква безрискова норма на възвръщаемост се използва.



Фиг. 4. Отсъствие на еднозначност на линията на пазара на ценни книжа за финансовия пазар в САЩ при използването на различни безрискови норми на възвръщаемост и различни пазарни рискови премии

Изводите са, че линията на пазара на ценни книжа не е еднозначно обусловена за отделните инвестиционни проекти дори в един и същи момент от време.

Дори да се постигне съвършена прецизност в калкулациите, с времето настъпват промени в използваните параметри. На тази основа линията на пазара на ценни книжа може да заема различни позиции в координатната система. Резултатите от изчисленията са представени графично на фиг. 4. Разликата в изискуемата норма на възвръщаемост на акционерите, изчислена чрез двете представени линии на пазара на ценни книжа става все по-голяма с увеличение на системния риск на акцията, респективно на нейния бета коефициент, отчитан по абсциса.

Литература:

1. Ben-Horim, M., Essentials of Corporate Finance, Allyn and Bacon, Boston, 1987.
2. Brealey, R., St. Myers, F. Allen, Principles of Corporate Finance, 9th ed., NY, Mc Graw-Hill/Irwin, 2008.
3. Damodaran, A., Applied Corporate Finance 3rd ed., John Wiley&Sons Inc., 2011.
4. Haugen, R., Modern Investment Theory, Prentice Hall, 1990.
5. Quiry, P., Maurizio Dallochio, Yann Le Fur, Antonio Salvi, Corporate Finance, John Wiley&Sons 2009.
6. Ross, St., R. Westerfield, B. Jordan, Fundamentals of Corporate Finance 7th ed., NY, Mc Graw-Hill/Irwin, 2006.
7. Александрова М., Е. Калчев, Финанси на предприятието, С. Изд. на НБУ, 2013г.
8. Матеев, М. Анализ и оценка на риска при избор на инвестиционни решения, УИ „Стопанство”, 2000 г.
9. Ненков, Д., Оценка на инвестициите в реални активи, УИ „Стопанство”, С. 2005.
10. Шарп, У., Г. Александер, Дж. Бейли, Инвестиции, М. Инфра-М, 2012г.
11. Чипева, С., В. Бошнаков, Въведение в иконометрията, ИК-УНСС, С. 2015г.
12. <http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/datasets/histretSP.xls>
13. https://ycharts.com/companies/PEP/market_beta_60_month
14. <http://www.google.com/finance?cid=27011>.
15. www.finance.yahoo.com.

Особливості кредитного забезпечення підприємств аграрної сфери в Україні

Н.А. Мостовенко, Т.І. Коробчук

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

У забезпеченні процесів прискореного реформування та соціально-економічного розвитку підприємств аграрної сфери визначальним чинником є фінансові ресурси. Серед особливостей формування фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери слід зазначити, що джерела формування фінансових ресурсів залежать від форми власності, на основі якої створюється аграрне підприємство. У сучасних умовах сільськогосподарські підприємства самостійно формують фінансові ресурси для забезпечення необхідного їх обсягу та з урахуванням етапу розвитку господарської діяльності.

В умовах поглиблення фінансової кризи, формування достатніх обсягів фінансових ресурсів за рахунок власних джерел, кредитних засобів та державної підтримки, значно ускладнилось. Потреба у кредитному забезпеченні сільськогосподарських підприємств, його загальна значущість для функціонування економіки зумовлена особливостями та закономірностями перебігу процесів як у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, так і у сфері її реалізації. Як суб'єкту кредитних відносин, що зацікавлений у використанні позичкового капіталу, підприємствам АПК притаманний цілий комплекс специфічних особливостей, що широко представлений у наукових дискусіях, а саме: довготривалість виробничих процесів, сезонний характер виробництва і реалізації продукції, вплив природно-кліматичних факторів, що підвищують ризиковість втрати коштів, відсутність застави для забезпечення довгострокових кредитів тощо.

Головною особливістю сільськогосподарського виробництва є наявність значної часової асиметрії при здійсненні витрат та отриманні надходжень від реалізації продукції. Така часова розбіжність у формуванні вхідних і вихідних фінансових потоків визначає потребу агроформувань у пошуку зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Отже, залучення кредитів, зокрема і банківських, для сільськогосподарських товаровиробників є об'єктивною необхідністю ефективної господарської діяльності. Використання зовнішніх джерел має як позитивний так і негативний вплив на фінансове забезпечення виробничої діяльності агроформувань. Серед позитивних чинників можна виділити: можливість залучення позикових коштів для підвищення виробничого потенціалу і збільшення темпів росту обсягів господарської діяльності. Серед негативних – залучення позикових коштів пов'язано з додатковими витратами, підвищенням фінансових ризиків, зниженням фінансової стійкості та втратою платоспроможності. Крім того, сам процес залучення коштів є складною дорогою та довготерміновою процедурою.

Під кредитним забезпеченням ми будемо розуміти систему фінансових відносин, яка включає заходи щодо здійснення безпосередніх відносин банківських та позабанківських кредиторів з позичальниками з приводу організованих і неорганізованих форм одержання кредитів та їх повернення, що реалізується через кредитний механізм [1, с. 335].

Наукові передумови для вирішення проблем фінансового та кредитного забезпечення розвитку агроформувань в Україні були закладені у працях таких відомих вітчизняних учених як О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Малік, П. Стецюк, П. Саблук, Н. Хрущ. Погіршення фінансової спроможності держави, несприятлива загальна економічна ситуація, різноманітність сучасних організаційно-правові форми господарювання в аграрній сфері потребують постійного удосконалення існуючих механізмів кредитного забезпечення та пошуку шляхів співпраці підприємств АПК з потенційними кредиторами. Зазначене вище засвідчує актуальність теми дослідження та становить його мету.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Слід зазначити, що протягом 2012-2014 років в Україні неухильно скорочується кількість підприємств сфери АПК. Так, у 2014 році в сільському господарстві України господарську діяльність здійснювали 52,5 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм, з них: 7,75 тис. господарських товариств; 3,77 тис. приватних підприємств; 0,674 тис. кооперативів; 0,228 тис. державних підприємств; 39,4 тис. фермерських господарств [2, с.121]. У 2012 році їх було значно більше: із загальної кількості 56 тис. підприємств налічувалось 8,1 тис. господарських товариств; 4,1 тис. приватних підприємств; 0,856 тис. кооперативів; 0,294 тис. державних підприємств; 40,7 тис. фермерських господарств [3, с.8].

Науковцями П. Стецюк та О. Гудзь виявлено, що визначальним критерієм, який ділить агроформування на два полюси та визначає особливості їх фінансових стратегій щодо залучення коштів є розмір угідь. Верикально-інтегровані структури – агрохолдинги корпоративного типу – ефективно використовують сучасний арсенал залучення фінансових ресурсів як на фондових ринках, так і можливості отримання кредитів у зарубіжних банках. Проте таких структур, що мають в обробітку понад 10 тис. га сільськогосподарських угідь є надзвичайно мало – до 02%. Саме підприємства, що обробляють менше 3 тис. га угідь, складають 83,4 % від загальної кількості. Вони не мають перспективних програм розвитку, а їх фінансова стратегія, на думку науковців, носить реактивний характер [4, с. 74]. Працюючи на власній інтуїції та нерідко навіть без бухгалтера, такі підприємці мають обмежений доступ до кредитних ресурсів.

Крім того, малі та середні підприємства АПК фактично позбавлені доступу до механізму державної кредитної підтримки, яка передбачає компенсацію частини відсоткової ставки. У цьому році нововведенням є те, що переваги в отриманні такої компенсації будуть надаватись позичальникам, які мають дохід до 10 млн.грн. (за останній рік) та тим, які здійснюють діяльність з вирощування та розведення великої рогатої худоби молочних порід [5]. Загалом, за цей звітний період в рамках реалізації бюджетної програми «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» передбачено використати кошти в сумі всього 300 млн. гривень. Такої підтримки явно недостатньо, адже за деякими оцінками, дефіцит оборотних коштів лише у рослинництві становить 45-60 млрд. грн., а в тваринництві 40-45 млрд. грн. [4, с. 74].

У практиці розвинутих країн світу сформувалися різні способи кредитного забезпечення підприємств аграрної сфери. Наприклад, у США, найбільш потужним і затребуваним зовнішнім джерелом фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства є банківський кредит. Незважаючи на велику кількість кредиторів, що мають державну підтримку, найбільша питома вага заборгованості (45%) за кредитами у аграрному секторі припадає саме на комерційні банки [6, с. 157]. В країнах Євросоюзу кредитування аграрних підприємств здійснюють кооперативні банки, спеціалізовані банки, іпотечні банки, а також комерційні структури, але найвагомішу роль серед цих структур відіграють саме кооперативні банки [6, с. 159]. Загалом, механізм кредитного забезпечення сільського господарства розвинених країн ЄС та США свідчить про формування систем спеціалізованих установ, які реалізують програми пільгового кредитування. Зокрема, велику роль у сільському господарстві Нідерландів відіграє банк, який є другим за розміром у країні і організований як кооператив для обслуговування кооперативної системи АПК країни і забезпечує близько 90% банківського фінансування та кредитування сільськогосподарського виробництва. Умови видачі позичок встановлюються після аналізу діяльності кожного сільськогосподарського підприємства та переговорів банкіра з тим, хто бере кредит. Ставка відсотків дуже коливається і може бути змінена за період дії позички. Однак, за всіх цих умов кредит по суті є пільговим, оскільки банк підпадає під законодавство про кооперативи, що передбачає пільгове оподаткування та контролюється спілкою кооперативів [7].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Практично мова йде про впровадження в механізм співпраці між підприємством аграрної сфери і кредитором процедур кредитного менеджменту, яка якраз і вирішує актуальну проблему врахування усіх особливостей і прогнозів розвитку позичальника.

Фінансування інвестицій у сільському господарстві Великобританії здійснюється головним чином за так званим перманентним кредитом – банкір і підприємець щорічно обговорюють ставку відсотка, розмір позички, вид заборгованості в залежності від економічного становища господарства [7]. Так, Мідлендбанк Великої Британії увів у свою структуру новий відділ фінансового менеджменту по сільському господарству, у якому кожен менеджер безпосередньо працює з клієнтом, вивчаючи не лише його кредитну історію, а оцінюючи дійсну потребу клієнта-фермера у фінансових коштах [6, с.160].

Подібний досвід може бути корисним і в практиці вітчизняних банків, адже в умовах кризи, скорочення ресурсного потенціалу, зниження кредитоспроможності позичальників роль банків в організації процесу кредитування ускладнюється. Окремими завданнями банківського кредитного менеджменту вбачається створення передумов, які змушують позичальника більш зважено подивитись на можливість одержання кредитів, зважаючи на ринкові можливості та перспективи свого бізнесу, ймовірність та гарантії отримання позитивних фінансових результатів. Таким чином, спеціалізований кредитний менеджмент захищає не лише банк, а й клієнта, допомагаючи йому не брати на себе тих боргових зобов'язань, яких він не зможе виконати. Якщо в процесі кредитного менеджменту враховуються особливі потреби клієнтів, то це стає запорукою одержання прибутку не лише позичальником а й банком.

У дослідженнях багатьох науковців [1; 3; 4; 7] зазначаються специфічні ознаки фінансів, які притаманні підприємствам агропромислового виробництва. Саме вони стають тими чинниками, що роблять процес кредитування цих підприємств особливим та непривабливим для банків. Спробуємо представити їх в узагальненому вигляді та встановити наслідки впливу цих чинників на стан формування кредитних відносин між підприємствами АПК (позичальниками) та банками, як потенційними кредиторами (див. табл. 1).

Таблиця 1

Вплив характеру діяльності підприємств АПК на формування кредитних відносин*

Специфічні ознаки	Наслідки впливу на фінансові результати позичальників	Наслідки впливу на фінансові результати кредиторів
Формування оборотного капіталу с/г виробників визначається сезонними потребами в оборотних коштах	Мають місце значні коливання в надходженні коштів по періодах року. Нерівномірність вивільнення і вкладання грошових коштів протягом року, зумовлює необхідність залучення зовнішніх джерел для підтримання ефективної діяльності підприємства	Потреба в кредиті визначається як різниця між запасами матеріальних цінностей та виробничими витратами, котрі не перекриті виходом продукції, з одного боку, і власними оборотними коштами сільськогосподарського підприємства та кредиторською заборгованістю, з іншого. Банки повинні кредитувати весь кругообіг коштів позичальника, щоб мати впевненість, що банківські кошти не будуть «заморожені» на якійсь стадії виробництва

продовження таблиці 1

Тривалий оборот капіталу в галузі	Отримання реального фінансового результату наприкінці року. Повільна оборотність активів	Неможливість отримання достовірних даних про показники ділової активності
Природно-кліматичні чинники	Завжди існує висока ймовірність не досягти запланованої прибутковості через неможливість точних прогнозів урожайності, непередбачуваність природних катастроф тощо. Виникає потреба у формуванні фінансових резервів	Існує велика загроза неповернення наданих кредитів та втрати застави
Основні фонди фізично та морально застаріли. У процесі формування основного капіталу, характерним є використання землі в якості основного засобу виробництва та переважання продуктивної і робочої худоби в його структурі	Неможливість запропонувати банкам достатню ліквідну заставу, що має ринкову вартість	Банкам необхідна ліквідна застава у розмірі 150–200% від обсягу кредиту. Неможливість здійснення претензійно-позовної роботи за проблемними кредитами через законодавчу неврегульованість земельних відносин
Переважаюча частина оборотних активів підприємств формується в натуральній формі (молоді тварини, тварини на відгодівлі, насіння, ремонтні матеріали, паливо, мінеральні добрива)	Відсутня грошова фаза кругообігу засобів	Неможливість достовірного визначення кредитоспроможності, як здатності погасити зобов'язання виключно грошовими коштами
Нееластичність попиту за ціною на продукцію продовольчої групи та нееластичність попиту по доходах	Наявність цінового перерозподілу не на користь сільськогосподарських виробників, що прешкоджає максимізації прибутку. Високий ризик отримання збитків	Призводить до значного кредитного ризику
Значна частина виробленої продукції залишається на підприємстві для власних потреб	Зменшення величини можливого прибутку	Зменшення вартості забезпечення, а також відсотків

* Сформовано авторами

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Врахування встановленої взаємозалежності між ознаками фінансово-господарської діяльності підприємств аграрної сфери та можливими наслідками їх впливу на фінансові результати дає змогу поліпшити кредитні відносини між потенційними позичальниками (підприємствами АПК) та кредиторами (банками).

Піонером в кредитно-розрахунковому обслуговуванні підприємств аграрної сфери був АК АПБ «Україна», як правонаступник колишнього Агропромбанку СРСР. Завдяки розгалуженій мережі філій та відділень він був максимально наближений до позичальників АПК. Поступово до цього сегменту кредитування долучились «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк» та ін. Проте кредитування сільськогосподарських позичальників здійснювалось у недостатніх обсягах. Через певні економічні та політичні причини у 2001 році Національний банк України ліквідував банк «Україна», а агропромисловий сектор залишився без спеціалізованої банківської установи з напрацьованими механізмами кредитування АПК.

За останні роки вітчизняна банківська система зазнала значних структурних змін: станом на 01.01.2014 року в Україні було зареєстровано 180 банків, а вже станом на 01 липня 2015 року ліцензію Національного банку України мали 143 банківські установи (в т.ч. 45 банків з іноземним капіталом). Серед такої значної кількості банків інтерес до кредитування підприємств АПК виявляли лише поодинокі потужні установи, такі як: «Райффайзен Банк Аваль», «КредіАгрікольБанк», «Промислово-інвестиційний банк», «Державний ощадний банк», «Приватбанк», «Укрексімбанк».

Загалом, частка кредитів аграріям в кредитному портфелі вітчизняної банківської системи становить близько 6% від його загального обсягу. Нагальна ж проблема вбачається в тому, що в Україні нині немає жодного банку, у портфелі якого частка кредитів для сільського господарства переважала б 50%.

Проаналізуємо ситуацію, що склалася в сегменті банківського кредитування. Загалом, у 2014 році сільськогосподарські підприємства України залучили на 32% менше кредитних коштів порівняно з 2013 роком. Разом з тим на 28% зменшилась кількість підприємств, які отримали позики, що є наслідком скорочення банками програм кредитування агросектору та посилення вимог кредиторів до позичальників, про що зазначає Асоціація Українського клубу аграрного бізнесу. При цьому середня ставка кредитування в національній валюті для сільськогосподарських підприємств зросла на 1,5% і становила 21,5%. В той же час загальна кількість непогашених кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам, становить 55,34 млрд. грн., і за рік зросла на 11,84 млрд. грн., що було викликано зростанням вартості валютних кредитів внаслідок зниження офіційного курсу гривні та низькими темпами повернення раніше отриманих позик. Так, у 2013 році значно скоротився рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств до 11,7% проти 22,8% 2012 року. Частка збиткових підприємств була достатньо високою і становила 19,7% у 2013 році. Станом на листопад 2014 року статистичні показники дещо поліпшилися, так рентабельність зросла до 21,1%, а частка збиткових підприємств скоротилася до 15,2% [2, с. 123].

Варто зазначити, що найбільше скоротились обсяги кредитування терміном 1-5 років та понад 5 років на 34% та 65% відповідно.

Таке зменшення обсягів довгострокового кредитування АПК може призвести до уповільнення розвитку галузі, унеможливить інтенсифікацію виробництва та впровадження сучасних технологій, зі значними інвестиціями та тривалим терміном окупності. У свою чергу, скорочення обсягів короткострокового кредитування може призвести до нестачі оборотних коштів у період активного проведення польових робіт, що не сприятиме зростанню продуктивності виробництва і продовольчої безпеки держави.

За оперативною інформацією Міністерства агропромислової політики і продовольства України, станом на листопад 2015 року, 1938 підприємств агропромислового комплексу залучили кредити загальним обсягом 13,8 млрд грн, що у 1,5 рази більше, ніж на відповідну дату 2014 року (9,2 млрд грн) в тому числі: близько 9,7 млрд грн – короткострокові, 2,5 млрд

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

грн – середньострокові та 1,6 млрд грн – довгострокові кредити. Із них 219 підприємств залучили пільгові кредити у поточному році загальним обсягом понад 2,2 млрд грн, в тому числі: 1,5 млн грн – терміном користування до 1 року та 668,9 млн грн – від 1 року [8].

Аналіз кредитного забезпечення у 2005-2015 роках, показує, що обсяги кредитування підприємств агропромислового комплексу мали коливний характер (табл.2).

Таблиця 2

**Обсяги кредитування підприємств
агропромислового комплексу України, млрд.грн.***

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (06.11)
Надано кредитів всього, млрд. грн	10,4	12,7	14,6	20,1	6,8	10,1	14,9	13,5	16,2	11,0	13,8
у тому числі пільгових	7,6	7,0	7,8	15,1	2,6	6,2	4,1	1,3	0	1,7	2,2
Пільгові кредити у % до загального обсягу	73,1	54,7	53,4	75,1	38,2	61,4	27,6	9,6	0	15,5	15,9
Кількість підприємств, що отримали пільгові кредити	10870	14708	9785	9409	2231	2238	2668	2603	3142	180	1938

*Сформовано за даними джерел [8; 9, с.221; 10, с.180]

Як зазначає О. Малій, у тренді можна виділити два періоди. Один з 2005 по 2008 рік (до фінансової кризи), коли обсяги наданих кредитів зросли удвічі. Інший – з 2009 по 2012 рік, коли кредитування агровиробників зменшилось майже у два-три рази і у 2012 році досягло лише рівня 2006-2007 років. Зауважимо, що на відміну від інших галузей, зокрема й ГМК, агропромисловий сектор має всі передумови протистояння кризі. Його стабілізуючий потенціал забезпечує постійне зростання обсягів виробництва, тим самим амортизуючи неблагополучну динаміку соціально-економічних процесів.

З представлених у табл. 2 даних бачимо, що критичним виявився 2013 рік, коли на тлі зростання обсягів кредитування АПК сільськогосподарські виробники були позбавлені державної підтримки у сфері пільгового кредитування.

Натомість, у 2014-2015 рр. обсяги кредитування підприємств АПК поволі зростали, разом із пільговим кредитуванням. Це характеризує відновлення кредитного забезпечення аграрного сектора економіки України, який більшість фахівців вважають новим лідером економіки. Як відомо, минулого року маркетингового року АПК України підтвердив світову першість у виробництві й експорті соняшникової олії та зерна, що забезпечило йому місце в трійці світових лідерів.

Середні ставки банківських кредитів для сільськогосподарських підприємств у 2005 році становили 17,4%, а у 2012-му 17,6%, тоді як для суб'єктів інших видів діяльності за той же період 14,3 і 14,8% відповідно. Проте, незалежно від чинників ціноутворення на кредитному ринку, сільськогосподарські підприємства потребують встановлення невисокого розміру плати за користування кредитними ресурсами. Така об'єктивна вимога спричинена низькою прибутковістю сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями національного господарства, а відповідно й неспроможністю сплачувати кредитор

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

ринковий відсоток за одержаний кредит [9, с. 222]. Процентні ставки, під які залучалися кредити у 2015 році складають у національній валюті 14,4-33% та в іноземній валюті 10-19,1% річних.

Позитивним зрушенням у державній політиці з фінансово-кредитної підтримки АПК, починаючи з 2000 року, було стимулювання грошового кредитування комерційними банками. Дані табл. 2 свідчать про нестабільний характер державної підтримки відповідно до програми часткової компенсації ставок за кредитами комерційних банків та недостатній її обсяг. Так, якщо у 2005-2008 роках частка пільгових кредитів складала 73-75% у їх загальному обсязі, то починаючи з 2009 року вона поступово зменшувалась і склала у 2012 році лише 9,6%. Кількість підприємств, що отримали пільгові кредити за період з 2005 по 2012 рік зменшилась у чотири рази.

Підкреслимо, що ключовим чинником зростання залучення кредитів підприємствами аграрної сфери є вартість позичкових коштів. В Україні, на державному рівні, регулярно приймаються нормативно-правові акти, якими передбачається пільговий порядок кредитування суб'єктів аграрного господарювання. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» здійснюється фінансова підтримка виробників сільськогосподарської продукції [11]. Можливість здешевлення кредитів полягає у використанні кредитної субсидії та механізму компенсації лізингових платежів (див. рис. 1).

Субсидуванню не підлягають будь-які плати позичальником або від його імені третьою особою на користь кредитора, інші ніж проценти за кредит, залучений від цього кредитора. Субсидія не надається позичальникам, яких визнано банкрутами, стосовно яких порушено справу про банкрутство, що перебувають у стадії ліквідації. У разі виявлення фактів нецільового використання коштів кредитної субсидії припиняється надання позичальнику будь-якої державної підтримки протягом поточного та наступного бюджетного періоду.

При використанні кредитної субсидії, різниця між відсотковою ставкою кредитів Національного банку України, які надаються комерційним банкам, і пільговою відсотковою ставкою, за якою банки можуть надавати кредити сільськогосподарським підприємствам, повинна відшкодовуватися комерційним банкам із коштів державного бюджету. Це формує залежність реалізації процедури компенсації частини кредитних ставок від наявності бюджетних ресурсів. Нестача необхідних коштів у державному бюджеті призводить до того, що таке відшкодування або відкладається, або не здійснюється взагалі, про що й свідчать дані 2013 року (див. табл. 2). Крім того, Постановою Кабміну коштів на компенсацію лізингових платежів у найближчий період не передбачено [5]. Загалом, в рамках реалізації бюджетної програми 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» до регіонів спрямовано кошти в сумі 300 млн. гривень. Станом на 06.11.2015 року фактично використано 112 млн грн, залишок – 118 млн гривень [8]. Існує думка, що цей механізм призводить до значних витрат бюджетних ресурсів, які потрапляють не до сільгоспвиробників, а до власників комерційних банків. Таким чином вирішити питання з кредитним забезпеченням галузі за умови державної кредитної підтримки, на жаль поки ще не вдалось.

Як було зазначено вище, таким механізмом нині може скористатись тільки велике підприємство. Українські банки готові кредитувати лише ті сільськогосподарські підприємства, які обробляють 3-50 тис. га сільськогосподарських угідь, а близько 80% від їх загальної кількості під цей критерій не потрапляють [4, с.75]. Звичайно, банки керуються необхідністю мінімізувати кредитний ризик, адже лише великі господарства спроможні надати прийнятну для них заставу.



Рис. 1. Механізми державної фінансово-кредитної підтримки підприємств АПК

Для виробників, площі земель яких обчислюються кількома десятками гектарів, доступ до кредитних ресурсів є проблематичним, так як і державна підтримка. Це засвідчують й оприлюднені дані статичної звітності з боку НБУ, яка фіксує лише обсяги кредитів, виданих корпоративним позичальникам (див. рис. 2).

Незважаючи на деякий позитивний досвід, прогресу в розвитку кредитного забезпечення підприємств АПК за останні роки досягти не вдалося, про що свідчить невисокий темп зростання частки кредитів цим підприємствам у загальному обсязі кредитного портфеля банків.

Як банківська система так і держава не відіграють на сьогодні визначальної ролі у забезпеченні підприємств аграрної сфери фінансовими ресурсами. Ключовий аспект кредитування та потенційні можливості доступу суб'єктів господарювання до банківських кредитів визначається такими чинниками: ринковою вартістю кредитних ресурсів комерційних банків та кредитоспроможністю позичальника, тобто його здатністю виконати

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

умови кредитного договору – повернути як основну суму боргу, так і відсотки за користування ним. А достань висока вартість кредитних ресурсів, відсутність відповідного забезпечення та недостатня кредитоспроможність більшості невеликих господарств перешкоджають розвитку кредитних відносин між банками та сільськогосподарськими виробниками. Крім того, у випадку фінансової стабілізації у погоні за надвисокими прибутками банки можуть зовсім відмовитися від кредитування аграрного сектора у разі виникнення привабливіших умов в інших секторах економіки.



Рис. 2. Динаміка обсягу кредитних послуг банків, наданих сільськогосподарським корпораціям*

*сформовано за джерелом [12]

Тому, основними проблемами кредитного забезпечення аграрного сектора залишаються:

- недостатність кредитного забезпечення. Питома вага кредитних ресурсів, спрямованих комерційними банками в сільське господарство складає менше 1% від ВВП країни, в той час як частка продукції сільського господарства у структурі ВВП перевищує 18%[9, с. 223];
- слабка фінансова спроможність держави та постійні зміни у нормативно-правовій базі з підтримки с/г виробників;
- збитковість, низька кредитоспроможність та інвестиційна непривабливість підприємств АПК;
- фізична та моральна зношеність, застарілість основних фондів більшості господарств.

Про незадовільний стан використання кредитних ресурсів на капітальні інвестиції можуть свідчити статистичні дані з довгострокового залучення коштів (див. рис. 3).



Рис. 3. Кредитування підприємств аграрної сфери у розрізі термінів, млн. грн.*

*Сформовано авторами за джерелами [8; 10]

Як бачимо, станом на листопад 2015 року обсяги довгострокових кредитів в АПК не досягли рівня 2011 року, що унеможливує оновлення технологічної бази АПК. Так, загальні втрати сільського господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, становлять за витратами пального 10-12%, за недобором урожаю – більш як 30 %, що оцінюють в 15-18 млрд. грн.

За наближеними розрахунками, щорічні втрати зерна при збиранні становлять 8-10 млрд. грн. Основними машинами аграрні підприємства забезпечені тільки на 45 – 65%, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк. У період з 1990 до 2009 рр. списання сільськогосподарської техніки збільшилося на 30 – 35%, її закупівля зменшилася в 10 – 20 разів. В Україні на 1000 га ріллі припадає 9,4 трактора, в Польщі – 93,3, Німеччині – 87,4, Франції – 68,7 [7].

Нині в Україні банківськими установами розроблено лише окремі пропозиції для підприємств АПК. Зокрема у сфері поточного кредитування це:

- кредити або кредитні лінії, що передбачають фінансування на будь-якому етапі виробничого циклу для купівлі добрив, засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів, придбання племінного поголів'я худоби тощо;
- кредити на поповнення власних обігових коштів;
- авалування комерційних векселів для підприємств АПК;
- співучасть у програмі аграрних розписок, як одного із способів залучення додаткових фінансових ресурсів для динамічного збільшення сільськогосподарського виробництва.

Закон України «Про аграрні розписки» від 06.11.2012 року запровадив новий фінансовий інструмент – товаророзпорядчі документи – аграрні розписки, що дозволяє агровиробникам поповнювати оборотний капітал, отримувати авансом матеріально-технічні ресурси під заставу майбутнього врожаю. Відповідно до зазначеного Закону під час видачі аграрна розписка підлягає нотаріальному посвідченню. Вона вважається виданою з дня реєстрації у Реєстрі аграрних розписок. З метою запровадження системи функціонування

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

аграрних розписок Кабінетом Міністрів України прийнято Постанову «Про затвердження Порядку ведення Реєстру аграрних розписок» № 665 від 17.07.2013 року, відповідно до якої держателем Реєстру аграрних розписок є Мінагрополітики України, яке забезпечує його ведення.

Розширенню інвестиційного кредитування сприяє спільна програма розвитку бізнесу підприємств сільської місцевості в рамках співпраці з Німецько-Українським фондом щодо кредитування на придбання основних засобів. Повільно, але продовжує розвиватись лізинг сільськогосподарської техніки імпортного виробництва, що дозволяє сільгоспвиробникам придбати як нову, так і вживану самохідну сільськогосподарську техніку, навісне/причіпне сільськогосподарське обладнання від провідних світових виробників. Взагалі, фонд планує виділити на сільське господарство 58% кредитного портфеля в межах Програми з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості. А партнерами виступлять Укргазбанк, Міжнародний Інвестиційний Банк.

Тут доцільно згадати Проект Організації Об'єднаних Націй із промислового розвитку (ЮНІДО) та Програми ІФС «Ресурсоефективне та більш чисте виробництво: можливості для аграрного сектору» за участі Міжнародної фінансової корпорації (ІФС) та Німецько-Українського фонду. Цей Проект реалізується протягом 2013-2016 років за ініціативи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України при підтримці Національного технічного університету України «КПІ», Українського союзу промисловців та підприємців і за фінансування урядів Швейцарської Конфедерації (через Швейцарське бюро співробітництва в Україні) та Республіки Австрія. Він спрямований на підвищення конкурентоспроможності та екологічної відповідальності українських підприємств шляхом впровадження методів, практик та технологій ресурсоефективного та більш чистого виробництва (РЕЧВ). Для його реалізації засновано Центр ресурсоефективного та більш чистого виробництва, завдяки співпраці з яким підприємства отримують ґрунтовні рекомендації щодо того, як зменшити обсяги неефективного споживання ресурсів. Центр створений на базі Національного технічного університету України «КПІ» та за підтримки ЮНІДО й Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Крім того, експерти проекту навчають основним засадам технічного аудиту, а також практичному застосуванню методики ресурсоефективного та більш чистого виробництва у аграрному секторі.

Важливим джерелом фінансово-кредитного забезпечення та підтримки підприємств аграрної сфери у напрямку створення та обслуговування власної матеріально-технічної бази є залучення коштів через банківські кредити. Проте невисока кредитоспроможність та ліквідність забезпечення кредитів сільськогосподарських підприємств з однієї сторони та висока вартість кредитних ресурсів з іншої гальмують розвиток кредитних відносин з банками, що в свою чергу, негативно впливає на фінансування аграрного виробництва. Саме ця вартість зумовлює такий рівень прибутковості підприємств АПК, який повинен забезпечити не лише виконання зобов'язань перед банками, а й розширення власного виробництва.

Тому основними напрямками щодо оптимізації механізму кредитного забезпечення підприємств АПК є комплексний набір заходів з боку держави та банківської системи, спрямованих на розвиток дієвого інтеграційного механізму взаємодії з аграрним сектором економіки: посилення ролі застави землі через відповідні зміни в нормативно-законодавчій базі; розширення обсягів залучення довгострокових кредитів з метою оновлення морально та фізично застарілих основних засобів сільськогосподарських підприємств; залучення іноземних кредитів, можливість пролонгації отриманих кредитів, застосування механізмів страхового захисту при залученні кредитів.

Оскільки в Україні відсутній структурований кредитор аграрної сфери, а комерційні банки неефективно кредитують АПК, то забезпечення державної підтримки повинно відбуватись, на нашу думку, через створення спеціалізованого аграрного відділення в

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Ощадбанку, що уможливило б раціональне використання бюджетних коштів, збільшення бюджетних асигнувань, рівний та прозорий доступ до кредитних ресурсів не лише великим, а й середнім та малим сільськогосподарським підприємствам

Література:

1. Гудзь, О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств [Текст]: монографія / О.Є. Гудзь. – К.: ННЦІАЕ, 2007. – 578с.
2. Статистичний щорічник України за 2014 рік. Державна служба статистики України. – К. – 2015. – 586 с.
3. Іванець, І.В. Фінансування і кредитування аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08. – гроші, фінанси і кредит / Ірина Василівна Іванець. – Київ, 2014. – 22 с.
4. Стецюк, П.А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П.А. Стецюк, О.Є Гудзь // Економіка АПК. – 2012. - №4. – С. 73-78.
5. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів. Затверджено постановою КМУ від 29.04.2015 № 300. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-p>.
6. Бабич, Ю. А. Кредитування аграрного сектору економіки у розвинутих країнах світу [Текст] / Ю. А. Бабич // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 155-161.
7. Попов, В.М. Сучасні особливості фінансового забезпечення сільського господарства / В.М. Попов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2012. –Вип. 22(2). – С. 163-169.
8. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
9. Малій, О.Г. Фінансове забезпечення агроформувань / О.Г. Малій // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 149. – С. 220-224. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhdtusg_2014_149_34.pdf.
10. Хрущ, Н.А. Тенденції, особливості та проблеми використання кредитних ресурсів для фінансування діяльності вітчизняних агропідприємств / Н.А. Хрущ, Л.А. Пристипа // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. - №4. – Т.2. – С.179-182.
11. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>
12. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/>

Тенденции в индустрията на борсово-търгуваните фондове

Н. Петрова

Университет за национално и световно стопанство – София

„Независимо от инвестиционния климат, борсово-търгуваните фондове се превръщат все повече в жизненоважна алтернатива на индивидуалните акции и облигации, деривативни инструменти и взаимни фондове.“⁴⁵

BlackRock

През последните години все повече се говори за финансови иновации, инвеститорите все повече обръщат поглед към инструменти, с които могат бързо, евтино и гъвкаво да постигнат експозиция към цял пазар, регион, сектор. Те търсят, както възможност за стратегическа дългосрочна инвестиция, така и продукт, който да позволява лесно ребалансиране на портфейла в тактическо отношение и реалокране на средствата при промяна на пазарното движение. Диверсификацията, възможността за хеджиране на пазарния тренд, преминаването от една валута в друга с цел избягване на валутния риск, използването на инструмента като алтернатива на фючърси и други деривати - това са едни от основните причини, поради които борсово-търгуваните фондове претърпяват значително развитие за краткия период от тяхното създаване до момента.

Идеята за борсово-търгуваните фондове се заражда през 70-80 години на миналия век, като основно място в нея заема възможността с една сделка да се постигне експозиция към цял портфейл от ценни книжа. През 70-те години Burton Malkiel заедно с други автори публикува изследване, което показва, че активно управляваните взаимни фондове не успяват

⁴⁵ BlackRock global ETP Landscape – 2014 year in review, December 2014

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

да постигнат доходност по-висока от тази на индексите⁴⁶. Това открива ниша за създаването на първия индексен фонд в САЩ през 1975 г. от Jack Bogle, основател на Vanguard Group, и поставя началото на т.нар. пасивно инвестиране.

Борсово-търгуваните фондове (ETF) са инвестиционни продукти, които представляват кошница от ценни книжа, но се търгуват като индивидуална ценна книга на борсата¹. Те репликират движението на определен индекс или сектор, като целят да постигнат дневно изменение преди такси и комисионни, равно на движението на прилежащия им актив. Борсово-търгуваните фондове позволяват на инвеститора чрез закупуването на една ценна книга да стане собственик на диверсифициран портфейл от книжа, избрани на определен принцип. Той може да реализира печалба, както при положително, така и при отрицателно изменение на пазара в зависимост от стратегията на фонда да заема дълга или къса позиция спрямо кошницата от ценни книжа, върху която е конструиран. Фондовете позволяват и търговия с възможност за реализиране на повече от 100% печалба върху изменението на прилежащия актив.

Съществуват сведения за създаването на борсово-търгуван фонд в Канада през 1989 г. под наименованието Toronto Index Participation Fund (TIP 35)⁴⁷. Същата година в САЩ е създаден Index Participation Shares for S&P500, който обаче прекратява дейността си поради незначителен инвеститорски интерес⁴⁸.

Безспорно най-известният и посочван като първи борсово-търгуван фонд в света е създаден преди 22 години на примера на своите предшественици – през 1993 г. в САЩ, от един от най-големите доставчици на борсово-търгувани фондове в света State Street Global Advisors (SSgA). Неговата цел е посредством пасивно репликиране на структурата на индекса S&P500, да постигне доходност, аналогична на тази на индекса. Регистриран е под името SPDR S&P500 ETF, откъдето в последствие започват да го наричат Spider (паяк). И до днес той остава най-големият по размер на управляваните активи фонд в света и е сред най-ликвидните фондове с обем от повече от четвърт милиард акции на ден⁴⁹. До началото на 1998 г. в САЩ съществуват само два борсово-търгувани фонда с общо активи под управление в размер на 6.3 млрд. долара⁵⁰.

В Азия първият ETF е регистриран през 1999 г. със създаването на Hong Kong Tracker Fund⁵¹.

В Европа борсово-търгуваните фондове възникват през 2000 г. На 11 април 2015 г. се навършиха 15 години от регистрирането на двата първи ETF на платформата на Deutsche Boerse. Това са LDRs DJ STOXX 50 и LDRs DJ Euro STOXX 50, създадени от Merrill Lynch International. Няколко седмици по-късно, на 28 април 2000 г. iShares FTSE 100 UCITS ETF (ISF LN) е регистриран на London Stock Exchange⁵². През 2001 г. Lyxor създава първия синтетичен ETF на стария континент.⁵³

Към края на февруари 2015 г., съгласно статистика на BlackRock ETP Research, показана в Графика 1, борсово-търгуваните продукти в глобален мащаб наброяват 5 462 с рамер на управляваните активи от приблизително 3 трлн. щатски долара.

⁴⁶ <http://www.morningstar.co.uk/uk/news/69300/the-history-of-exchange-traded-funds-%28etfs%29.aspx>

⁴⁷ http://etf.about.com/od/etfbasics/a/ETF_History.htm

⁴⁸ <http://www.investopedia.com/articles/exchangetradedfunds/12/brief-history-exchange-traded-funds.asp>

⁴⁹ <http://www.investopedia.com/articles/exchangetradedfunds/12/brief-history-exchange-traded-funds.asp>

⁵⁰ Richard A. Ferri, CFA – The ETF Book, All You Need To Know About Exchange-Traded Funds

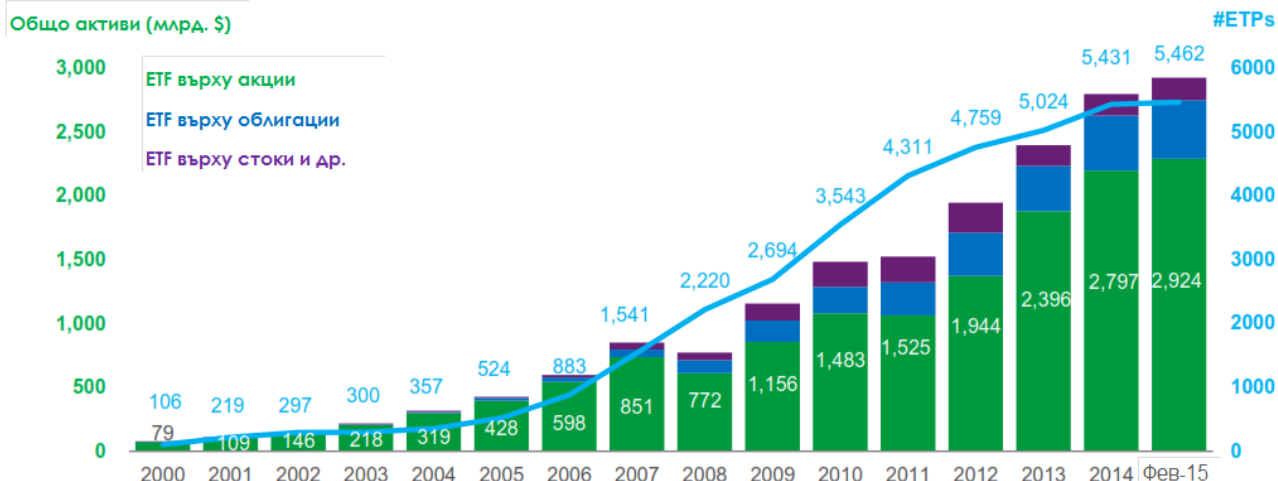
⁵¹ http://etf.about.com/od/etfbasics/a/ETF_History.htm

⁵² Данните са от ETFGI.

⁵³ Lyxor International Asset Management – The true performance of ETFs, 2013

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Активи в ЕТР в глобален мащаб и общ брой ЕТР по години



Графика 1: Активи в борсово-търгувани продукти в млрд. щатски долари и брой ЕТР по години

Източник: BlackRock ETP Research, ETP Landscape, Industry Highlights, February 2015

През последните години водещ фактор на световните финансови пазари е започналата през 2007 г. световна финансова криза, която дестабилизира инвеститорското доверие и доведе до значителни загуби на инвестиции на капиталовите пазари. Приоритетите на инвеститорите рязко се промениха. В началото на кризата доминираха инвеститори, търсещи висока възвръщаемост при голяма склонност към риск. След като претърпяха загуби, свързани със значителна отрицателна промяна в стойността на активите им, ниска или никаква ликвидност за инвестициите им, кореняща се в невъзможността да се освободят от тях, инвеститорите подредиха приоритетите си в следния ред:

1. Ликвидност – възможност да затворят инвестицията си по всяко време на цена равна или близка до пазарната;
2. Сигурност – висока степен на диверсификация, позволяваща ниска експонираност към един емитент и оттам по-нисък риск;
3. Доходност – инвестиции в пазари, индустрии, емитенти с високо качество и потенциал за растеж.

Не на последно място инвеститорите потърсиха възможност да печелят и от отрицателния тренд на пазарите.

Всички тези фактори обърнаха още повече инвеститорското внимание към борсово-търгуваните фондове, като инструмент, съчетаващ висока степен на ликвидност, диверсификация, лесен и бърз начин за търговия, ниски разходи, доходност, репликираща доходността на избрания прилежащ актив, широка гама от инвестиционни стратегии, управление на риска и възможности за реализиране на печалба. Борсово-търгуваните фондове позволяват на инвеститора да пренасочва бързо и лесно средствата си от един пазар на друг, от една валута в друга, от един сектор в друг; дават възможност с малки по размер инвестиции да придобие експозиция към добре диверсифициран портфейл от ценни книжа, стоки, валути; позволяват му да улови дневното движение на пазара; да постигне доходност равна, двойна или тройна на изменението на прилежащия актив, да печели при положителното движение на пазара, сектора, индекса, да печели при отрицателното движение на ценните книжа, да постигне пазарнонеутрална стратегия, когато се чувства несигурен в своята преценка и посоката на изменение на пазара.

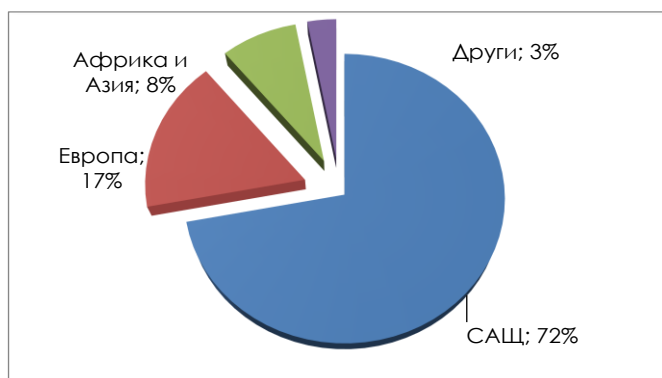
Тези характеристики определят актуалността на борсово-търгуваните фондове като финансов инструмент, който трайно се настанява във фокуса на инвеститорите през последните години.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Прави впечатление, че независимо от световната финансова криза, индустрията на борсово-търгуваните фондове претърпява значителен растеж. От края на 2007 г. до началото на 2015 г. броят на борсово-търгуваните фондове се е увеличил над 3.5 пъти. Толкова са нараснали и активите под управление. Това показва промяна на интереса на малките инвеститори от индивидуални ценни книжа към портфейл от финансови инструменти, пренареждане на приоритетите в последователност на търсене на ликвидност, сигурност и доходност от инвестицията. Същевременно се увеличава и интересът на институционалните инвеститори, които намират борсово-търгуваните фондове за удобен инструмент, с който да участват в движението на пазара или да се хеджират срещу негативен тренд.

2008 г. е значима поради факта, че щатската Комисия за ценни книжа SEC за пръв път разрешава на няколко управляващи компании да създават активно управлявани ETF, като следват определени изисквания и разкриват ежедневно информация за портфейлите си. Така 15 години след създаването на първия ETF, възникват първите активно управлявани борсово-търгувани фондове, чиято стратегия е да създадат уникален портфейл от ценни книжа, за да постигнат предварително зададени инвестиционни цели и политика. Въпреки това тези все още доминират пасивните стратегии за управление.

В началото на 2015 г. броят на борсово-търгуваните продукти съгласно статистиката на Blackrock възлиза на 5 462, от които 1 663 са регистрирани в САЩ, 2 258 в Европа, 359 в Канада, 47 в Латинска Америка, 757 в Азия и 378 в Африка и Близкия Изток. Сравнено с активите под управление в тези фондове, тази статистика показва, че 30% от борсово-търгуваните продукти са регистрирани в САЩ, но същевременно делът на активите под управление в САЩ е 71.6% от общите активи в глобален аспект. В Европа статистиката е по-различна – там са регистрирани повече от 40% от фондовете като брой, но делът на активите под управление възлиза едва на 16.7% от общите активи. Подобна статистика предоставя и Investment Company Institute, като последните публикувани данни включват информация към края на 2013 г.



Графика 2: Разпределение на активите в борсово-търгувани фондове в света към края на 2013 г.

Източник: Investment Company Institute, 2014 Investment Company Fact Book

Основните предимства на борсово търгуваните фондове са систематизирани по-долу:

❖ Ликвидност

Борсово-търгуваните фондове се търгуват като обикновени акции. Това предимство на борсово-търгуваните фондове се откроява най-добре при сравнение с възможността за търговия с дялове на взаимни фондове. Нетната стойност на активите на взаимните фондове се изчислява веднъж дневно (в края на деня) и важи за поръчки, подадени в рамките на деня. Те се изпълняват в определен времеви интервал (вариращ от 1 ден до 1 седмица най-често). Борсово-търгуваните фондове осигуряват много по-висока степен на ликвидност като дават

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

възможност за отваряне и затваряне на позицията в рамките на един и същи ден (intraday trading).

❖ Възможност за маржин покупки и къси продажби

От гореописаната характеристика на борсово-търгуваните фондове да се търгуват като обикновени акции, следва че на вторичен пазар с тях могат да бъдат осъществявани всички видове поръчки, допустими за акциите. Маржин покупките и късите продажби дават възможност на инвеститора да се възползва от текущия тренд на пазара като едновременно с това си осигури допълнителен ливъридж. Възможността за осъществяване на маржин търговия и къси продажби с акции на борсово-търгуваните фондове, прави инструмента още по-гъвкав и атрактивен за инвеститора.

❖ Ниски разходи

Борсово-търгуваните фондове осигуряват възвръщаемост на инвеститора, като репликират движението на определен индекс, сектор, стока, валута и т.н. Те осигуряват и диверсифицирана експозиция на инвеститора с малък на брой сделки. По този начин транзакционните разходи на инвеститорите се намаляват до комисионната за изпълнение на единични сделки с акции на фонда. Същевременно борсово-търгуваните фондове обикновено са пасивно управлявани (съществуват и схеми с активно управление, но до момента са по-рядко срещани). Пасивното управление предполага по-ниски такси за управление (management fee).

❖ Прозрачност

Борсово-търгуваните фондове ежедневно публикуват информация за структурата на портфейла си. В по-голямата си част борсово-търгуваните фондове следват определен индекс или сектор, което дава възможност постоянно да се проследява алокацията на активите им и да се осигури по-високоэффективен контрол на инвестираните средства. За сравнение взаимните фондове обикновено публикуват структурата на портфейла си на тримесечна база или за вече изтекъл период.

❖ Ливъридж

В последните години предпочитанието на инвеститорите към висока степен на ливъридж доведе до създаването на борсово-търгувани фондове, чиято доходност се изменя два пъти или три пъти повече в сравнение с доходността на базовия портфейл, който репликират. Това означава, че при инвестиция например в борсово-търгуван фонд, който следи движението на банковия сектор в САЩ и се изменя три пъти по-бързо в сравнение с доходността на финансовите институции, включени в портфейла му (борсов код FAS), при дневна промяна на базовия портфейл в размер на +1,5%, доходността на фонда ще се измени с +4,5%. Разбира се, резултатите са валидни и при отрицателно движение на пазара, което прави тези инструменти подходящи за оборотен, а не за инвестиционен портфейл.

❖ Възможност за реализиране на доходност при спад на пазара

Създадени са борсово-търгувани фондове, чиято цена се изменя положително при отрицателно движение на пазара. Съществуват и такива с ливъридж от два пъти или три пъти изменението на пазара или сектора. Удобство за инвеститора е, че независимо от очакванията си за спад на пазара, той заема дълга позиция, т.е. купува си акции от „късия“ фонд. По този начин той няма ангажимент да взема акции на заем, за да ги продава на късо, да плаща лихва на брокера, да ги възстановява при поискване, да осъществява повече на брой сделки с по-високи транзакционни разходи. Този вид фондове придобиха особено голяма популярност в резултат на настъпилата финансова криза и спада на пазарите. Те са подходящи, както за търговия в рамките на деня, така и за по-дългосрочен инвестиционен хоризонт, ако инвеститорът смята, че мечият тренд на пазарите ще се запази.

❖ Гъвкавост на инвестициите

Чрез борсово-търгуваните фондове инвеститорите имат възможност да инвестират в портфейл от ценни книжа, представляващ основен пазарен индекс или в секторен индекс на

Учет. Экономика. Мениджмент. Проблеми и перспективи развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

дружествата представени на даден регулиран пазар. Ликвидността и относително ниските разходи по инвестирането дават възможност за лесно пренасочване на средствата от един пазар на друг, секторна ротация, промяна на валутна експозиция и т.н. Борсово-търгуваните фондове могат да бъдат подходящи за конструирането както на краткосрочни, така и на дългосрочни инвестиционни стратегии на индивидуални или институционални инвеститори.

❖ Разходи за данъци

Съгласно съществуващото законодателство в България капиталовите печалби от търговията с акции не се облагат с данъци. Това представлява допълнителен стимул за инвеститорите да влагат своите свободни средства в инструменти на капиталовия пазар.

В САЩ възможността да се прави обратно изкупуване на емисионни лотове под формата на акции от портфейла на борсово-търгувания фонд, дава възможност на инвеститорите да избягват част от данъчното облагане, защото въпреки продажбата на акции на фонда, средствата им продължават да бъдат инвестирани в ценни книжа.

❖ Създаване на деривати върху акции на борсово-търгувани фондове

Високата ликвидност на борсово-търгуваните фондове позволява създаването на опции с базов актив техните акции. Това дава възможност на инвеститорите да разполагат с богата гама инструменти за осъществяване на своите инвестиционни стратегии.

❖ Диверсификация

Въпреки, че е описана на последно място, диверсификацията е едно от основните предимства на борсово-търгуваните фондове, което прави тези финансови инструменти атрактивни за съвременния индивидуален и институционален инвеститор. Както при инвестиция във взаимен фонд, индивидуалният инвеститор може с малко средства да придобие дял от вече структуриран и диверсифициран портфейл, съдържащ инвестиции на пазари, инструменти и валути, които биха били недостъпни или твърде скъпи за индивидуални транзакции. За институционалния инвеститор удобството се състои във възможността да се закупуват големи по обем пакети (емисионни лотове), които дават експозиция към съответния базов актив.

Гамата от борсово-търгувани фондове е изключително разнообразна - съществуват стотици борсово-търгувани фондове, които покриват инвестиции във водещи индекси, пазарни сегменти, сектори, региони, държави, пазарни продукти и ниши, инструменти с фиксиран доход и др. Инвеститорите могат да избират и между борсово-търгувани фондове, които изплащат регулярен дивидент и такива, чрез които могат да реализират единствено капиталова печалба.

Най-актуалните данни относно развитието на глобалната индустрия на борсово-търгуваните фондове и продукти са предоставени от ETFGI⁵⁴ и се отнасят до първо тримесечие на 2015 г. Съгласно статистиката борсово-търгуваните фондове са достигнали 5 669 на брой, с 10 961 листвания за търговия на регулирани пазари, 247 доставчици, регистрирани на 63 фондови борси в 51 държави.

Началото на 2015 г. регистрира най-големите по обем входящи парични потоци в досегашната история на борсово-търгуваните фондове. За първо тримесечие глобалната индустрия е добавила близо 96 млрд. долара под управление. За САЩ увеличението е от 57.5 млрд. долара, което сравнено с първо тримесечие на 2014 г., когато фондовете са набрали 15.06 млрд. долара представлява значително по-висок интерес⁵⁵. Той може да се обясни с подобрите икономически данни на САЩ, както и с по-високите резултати за ръст на БВП на държавата. Само през февруари 2015 г. входящите парични потоци в глобален аспект възлизат на 50 млрд. щатски долара⁵⁶.

⁵⁴ ETFGI Press release: Assets in ETFs/ETPs globally reached a new record high of 2.926 trillion US dollars at the end of Q1 2015 according to ETFGI

⁵⁵ ETFGI Press release

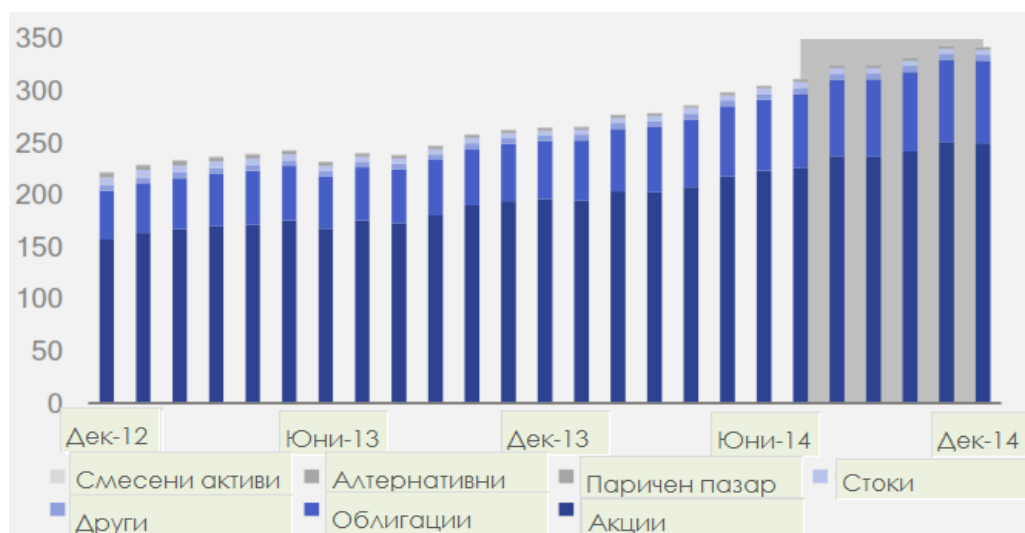
⁵⁶ Данните са от ETP Landscape, Industry Highlights, February 2015

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В Европа набраните активи спрямо първо тримесечие на 2014 г. са над три пъти повече и възлизат на приблизително 35 млрд. щатски долара за първо тримесечие на годината. Наблюдава се тенденция за изместване на фокуса към борсово-търгувани продукти в Европа. Сред основните причини са започналата в Европа програма за количествени улеснения на Европейската централна банка, както и отслабването на еврото спрямо щатския долар, започнало от началото на 2014 г.

През първо тримесечие на 2015 г. най-голям инвеститорски интерес регистрират европейските борсово-търгувани фондове, базирани върху акции. Към края на 2014 г. в Европа 73% от активите в индустрията, са инвестирани в борсово-търгувани фондове, следващи движенията на акции. Делът на активите инвестирани в ETF върху облигации също нараства до 23.1%⁵⁷.

Европейският орган за ценни книжа и пазари (ЕОЦКП, на англ. ез. ESMA), изготвя доклад към първо тримесечие на 2015 г. в който е посочено, че доминират предпочитанията на европейските инвеститори в борсово-търгувани фондове, следващи движението на кошница от акции. На Графика 3 е показана стойността на активите в борсово-търгувани фондове в Европа спрямо вида на търгувания актив, като през последните години съотношението по предпочитания към фондовете според активите, в които инвестират, се запазва приблизително еднакво. От втората половина на 2014 г. най-вече в следствие на политиката, водена от Европейската централна банка, се забелязва ръст в активите във фондове, инвестиращи в облигации.

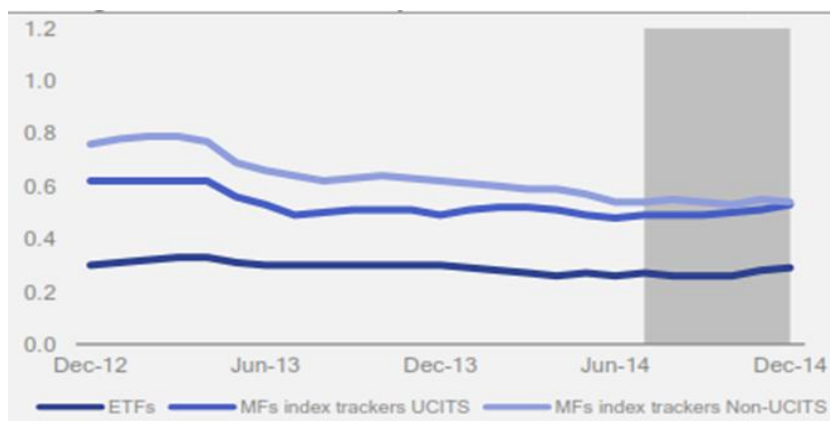


Графика 3: Стойност на активите в млрд. евро в борсово-търгувани продукти в Европа по според вида на търгуваните активи (Дек. 12 – Дек. 14)

Източник: ESMA, ESMA report on trends, risks, vulnerabilities, №1 2015

Съгласно статистиката на ESMA в последните години се подобрява и точността на репликиране (tracking accuracy) на бенчмарка от фондовете, регистрирани в Европа. На Графика 4 е представена статистическата грешка при репликиране на бенчмарковия индекс при борсово-търгуваните фондове и взаимните фондове (регистрирани по европейското законодателство като UCITS или под друга форма – non-UCITS). Прави впечатление, че при борсово-търгуваните фондове отклонението е най-ниско и продължава да се подобрява в годините.

⁵⁷ ESMA, ESMA report on trends, risks, vulnerabilities, №1 2015



Графика 4: Стойност на статистическата грешка⁵⁸ при борсово търгуваните и взаимните фондове (разделени на UCITS и non-UCITS спрямо вида на регистрация) за периода Дек. 12 – Дек. 14

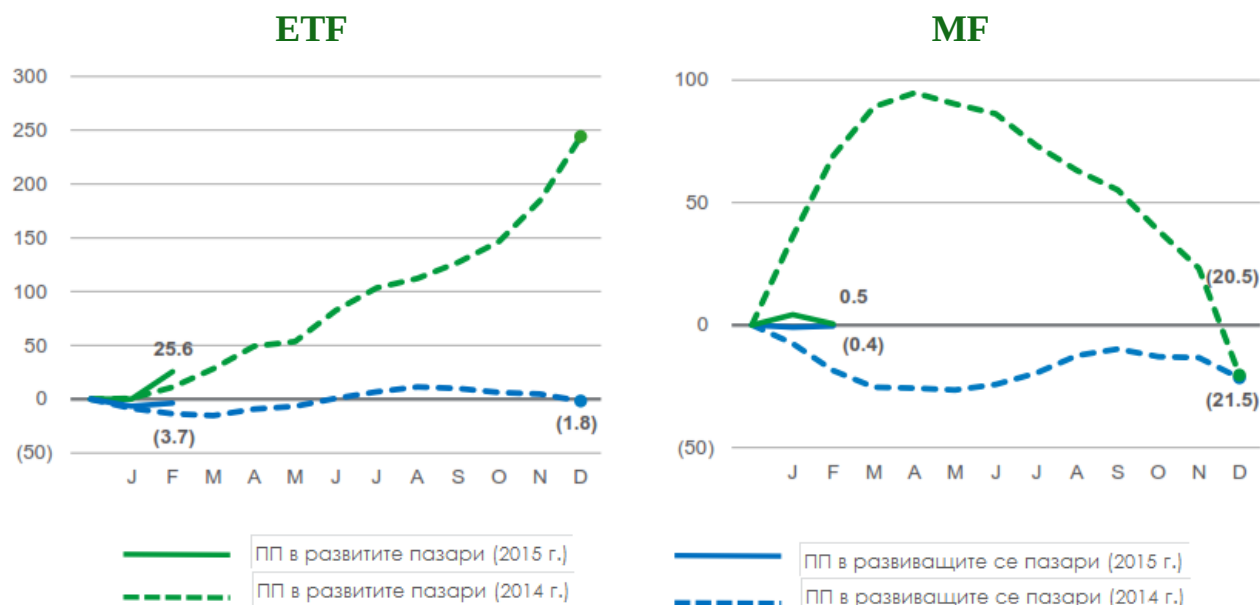
Източник: ESMA, ESMA report on trends, risks, vulnerabilities, №1 2015

Безспорно един от най-важните въпроси при разглеждане на борсово-търгуваните фондове е тяхната концептуална близост с взаимните фондове. Поради тази причина, правейки преглед на развитието на индустрията на борсово-търгувани фондове, е важно да се открие предпочитанието на инвеститорите към съответния финансов инструмент.

Данни за такова сравнение са публикувани от BlackRock ETP Research, като предоставят информация за входящите парични потоци в борсово-търгувани фондове – Графика 5 (вляво) и взаимни фондове – Графика 5 (вдясно) през 2014 и началото на 2015 г. по месеци. За целите на изследването са наблюдавани само паричните потоци във фондове, инвестиращи в акции. В ETF в акции нетната положителна стойност на входящите потоци е в размер на 21.9 млрд. долара, а при аналогичните взаимни фондове е в размер на 0.1 млрд. долара от началото на 2015 г. Другият интересен факт е отливът на средства предимно от развиващите се държави при борсово-търгуваните фондове, докато при развитите държави се наблюдава значителен ръст на инвестициите в такива продукти. При взаимните фондове отливът на средства от развитите и развиващите се държави за 2014 г. е съизмерим.

Настоящият преглед показва ясно изместването на инвеститорския фокус към борсово-търгуваните фондове, като финансова иновация, осигуряваща лесен достъп както на индивидуалните, така и на институционалните инвеститори до различни пазари, инструменти, валути, сектори. Продължаващите тенденции на растеж на индустрията са залегнали в редица прогнози на инвестиционни банки, управляващи компании и доставчици на финансови услуги.

⁵⁸ Статистическата грешка е изчислена като стандартно отклонение на възвръщаемостта на фонда над тази на бенчмарка. Годишна стойност на стандартното отклонение, публикувано на месечна база. Използвани данни към края на всеки месец.



Графика 5: Входящи парични потоци в борсово-търгувани фондове в акции, (вляво) и взаимни фондове в акции (вдясно) през 2014 и началото на 2015 г.

Източник: BlackRock ETP Research, ETP Landscape, Industry Highlights, February 2015

Позволявам си да завърша прегледа на ETF индустрията с прогнозата на BlackRock, най-големия⁵⁹ доставчик на борсово-търгувани фондове под наименованието iShares в света: „Ние прогнозираме активите в борсово-търгувани продукти в глобален мащаб да се удвоят до 6 трлн. долара през следващите 5 години.“⁶⁰ Независимо дали прогнозата ще се окаже вярна или не, предизвикателството за България да се присъедини към световните тенденции във фондовата индустрия и да бъде част от ETF пазара, предстои.

Библиография:

1. Richard A. Ferri, CFA – The ETF Book, All You Need To Know About Exchange-Traded Funds
2. Archie M. Richards Jr. – Understanding Exchange-Traded Funds, McGraw-Hill, 2007
3. Elizabeth Hehn – Exchange-Traded Funds - Structure, Regulation and Application of a New Fund Class, Springer-Berlin Heidelberg, 2005
4. Laurence M. Rosenberg, Neal T. Weintraub, Andrew S. Hyman – ETF Strategies and Tactics – Hedge your portfolio in a changing market - McGraw-Hill, 2008
5. A. Seddik Meziani – Exchange-traded funds as an investment option, Palgrave Macmillan, 2006
6. Marvin Appel – Investing with exchange-traded funds made easy, FT Press, 2007
7. Fourth Avenue Financial - All about exchange-traded funds – Investor’s daily edge
8. Ilan Guedj, Jennifer Huang – Are ETFs replacing index mutual funds, November 2008, SSRN
9. Geracimos G. Rompotis – Evaluating the Seasonality and Persistence of ETFs Performance and Volatility: Implications for Profitable Investing, July 2007, SSRN
10. Петрова Н., Недев Т. - Борсово-търгуваните фондове в инвеститорския фокус по време на кризата, IV Международна научна конференция „Следкризисният финансов маразм в Европа и България“, ИК-УНСС, Сборник с доклади 23-26 май 2013 – Равда, стр. 150
11. BlackRock Advisors (UK) Limited – ETP Landscape, Industry Highlights, February 2015
12. BlackRock global ETP Landscape – 2014 year in review, December 2014
13. <http://www.morningstar.co.uk/uk/news/69300/the-history-of-exchange-traded-funds-%28etfs%29.aspx>
14. http://etf.about.com/od/etfbasics/a/ETF_History.htm
15. <http://www.investopedia.com/articles/exchangetradedfunds/12/brief-history-exchange-traded-funds.asp>
16. Lyxor International Asset Management – The true performance of ETFs, 2013

⁵⁹ Виж Приложение 1: Списък с компаниите, управляващи взаимни фондове по размер на управляваните активи. iShares е част от BlackRock Group - <http://www.ishares.com/global/>

⁶⁰ BlackRock global ETP Landscape – 2014 year in review, December 2014

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

17. ETFGI Press release: Assets in ETFs/ETPs globally reached a new record high of 2.926 trillion US dollars at the end of Q1 2015 according to ETFGI
18. ETP Landscape, Industry Highlights, February 2015
19. ESMA, ESMA report on trends, risks, vulnerabilities, №1 2015
20. www.ici.org
21. www.etfconnect.com
22. www.etfguide.com
23. www.etftrends.com
24. www.amex.com
25. www.cboe.com
26. http://www.ici.org/etf_resources
27. http://www.ici.org/pdf/2012_factbook.pdf

Зарубежный опыт формирования рынка цифровых банковских услуг: территориальные особенности

Н. С. Ризнык, А.М. Якимив

Луцкий национальный технический университет, г. Луцк

Развитие информационно-коммуникационных технологий в качестве базового сегмента национальной экономики в значительной мере способствует трансформации и переосмыслению роли информации и в банковской системе. Именно использование информационно-коммуникационных технологий в банковском деле способствует решению задач расширенного воспроизводства национальной экономики, обеспечивает эффективность управленческого взаимодействия между субъектами хозяйствования на всех этапах производства, распределения и перераспределения ВВП в условиях оптимального использования материальных, трудовых, информационных и финансовых ресурсов.

Теоретической и методологической основе формирования рынка услуг мобильного и цифрового банкинга посвящены труды таких ученых как: К. Скиннер, С. Монаган, Я. Ренчер, Дж. Кенг-Цвикки, Б. Кинг, Д. Бломструм, С. Балес, Б. Леймер, Н. Кросс и др.

Придавая значение исследованиям отечественных и зарубежных ученых, следует отметить, что в вопросах анализа возможностей и угроз внедрения и развития мобильного и в будущем цифрового банкинга остается немало нерешенных проблем, которые требуют детального исследования. Невыясненными остаются вопросы организации предложения банковскими учреждениями интернет-банкинга, мобильного банкинга, цифрового банкинга, имеет место несогласованность территориального и управленческого обеспечения внедрения цифровых банковских услуг.

Цифровой банкинг, который еще недавно был синонимом только «интернет-банкинга», быстро расширяется и сейчас охватывает три различных, но тесно взаимосвязанных канала: компьютер с сетью Интернет, мобильный телефон и планшеты [1]. Банковские учреждения для повышения качества обслуживания клиентов через различные каналы сбыта пытаются обеспечить единообразие предложения банковских продуктов или услуг. Поэтому банкам для того, чтобы сделать более качественным организацию сбыта банковских продуктов, необходимо понять, как и почему клиенты пользуются различными каналами цифрового банкинга. С этой целью проведем анализ особенностей формирования рынка цифрового банкинга, а именно запросов клиентов, предложения банковских учреждений относительно реализации услуг цифрового банкинга.

Рынок цифровых банковских услуг – совокупность динамических во времени и локализованных в пространстве социально-экономических отношений, которые формируются и реализуются в процессе удовлетворения платежеспособного спроса реальных и потенциальных потребителей предложением цифровых банковских услуг, обеспечивают пропорциональность их воспроизведения.

Использование информационных систем не только значительно ускоряет скорость

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

обработки документов и ведения различного вида кассовых операций, но расширяет клиентскую базу банковского учреждения, оказывает существенное влияние на общую оценку привлекательности банка. Интернет же способствует оперативности взаимосвязи «банк-клиент», сокращая дистанцию между потребителем и производителем банковских услуг и т. п. Сегодня, по данным ряда исследовательских агентств, в странах Западной Европы и США услугами системы интернет-банкинга пользуются более 50% всего взрослого населения и 90% совершеннолетних пользователей Интернета [2]. В целом опрос, что проводился компанией Ernst & Young в банках 35 стран мира в 2013 г., показал, что жители этих стран еще колеблются относительно выбора между использованием традиционными услугами банков и использованием интернет-банкинга (рис. 1).

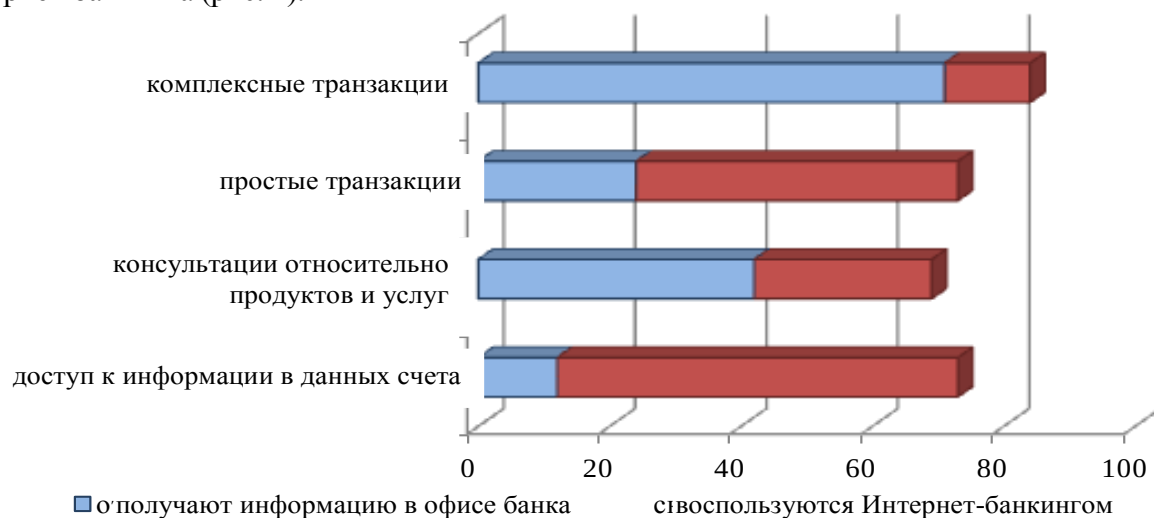


Рис. 1. Запросы клиентов относительно банковского обслуживания через традиционные и нетрадиционные каналы сбыта в 2013 г. [3]

Анализ запросов клиентов на предложения банковских учреждений показал, что клиенты неохотно осуществляют комплексные сделки через сеть Интернет (менее 20%), однако активно осуществляют проверку информации по счету (60%), осуществляют простые транзакции (50%) и консультируются относительно продуктов и услуг (60%). Это свидетельствует о том, что интернет-банкинг охватывает все большую часть населения в мире (табл. 1).

Таблица 1

Уровень проникновения услуг Интернет-банкинга на мировые рынки, %

Некоторые страны мира	2003 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Общий рост
Канада	51,3	64,8	65	68	16,7
Нидерланды	49,5	60,7	62	65,9	16,4
Франция	42,4	56,6	56,8	59	16,6
Великобритания	45	51,1	51,5	55	10,0
Испания	37,9	46,5	46,7	49	11,1
США	35	45,1	45,4	48	13,0
Австралия	32	44,2	43,6	45,1	13,1
Германия	25	34	43	44	19
Российская Федерация	0,7	2,3	4,2	6,7	6

* сформировано авторами на основе данных источника: [4]

Интернет-банкинг в развитых странах стал традиционной массовой услугой и показал общий рост за период 2003–2012 гг. (составляет 10–16%). Наиболее перспективными рынками по внедрению цифрового банкинга являются рынки развитых стран, в которых сосредоточены

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

потребители с большим количеством мобильных телефонов/смартфонов, планшетов и т. п.

В настоящее время достаточно сложно представить себе банковское учреждение, в котором нет ни одной услуги, связанной с мобильными сервисами. По данным Forrester Research 94% банков в мире уже заявили о том, что разработали и используют мобильные сервисы (включая мобильные версии сайтов, поиск банкоматов, мобильный и SMS-банкинг, приложения и т. д.), причем 38% из них сделали это за последние 2 года, тогда как сервисы интернет-банкинга внедрялись в деятельность в течение 7 лет. Экономическая выгода от использования мобильных устройств в банковском обслуживании однозначна, поскольку, например, только в США мобильные сервисы сократили на треть количество обращений в филиалы и отделения банков и повысили лояльность клиентов [5]. Потребности и запросы потребителей мобильного банкинга представлена на рис. 2.

Итак, перспективы самого массового из существующих сегментов мобильных платежей можно оценить положительно. И первоочередным направлением во внедрении цифрового мобильного банкинга должно стать максимальное обеспечение населения мира мобильными устройствами и формирование надлежащей инфраструктуры эквайринга.

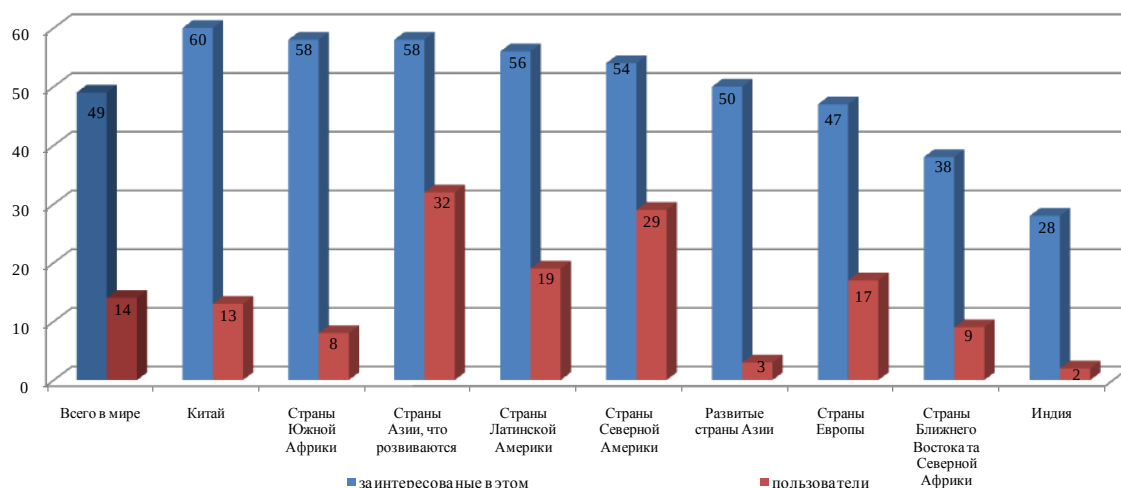


Рис. 2. Потребности и запросы потребителей в услуге мобильного банкинга в странах мира в 2012 г., % [5; 6]

В общем, самыми активными рынками в плане цифрового банкинга являются 19 стран мира, среди которых Австралия, Бразилия, Южная Корея, Гонконг, Великобритания, Канада и США, где почти 60% владельцев данных мобильных устройств не только знают и понимают содержание услуги мобильного банкинга, но и являются активными его пользователями. Относительно рынков развивающихся стран, то несмотря на то, что почти 50% их населения являются владельцами смартфонов, однако они далеко не всегда готовы принять во внимание сервисы на базе мобильных технологий.

Постепенно заменяя традиционное банковское обслуживание, активно продвигаются мобильные сервисы и в Китае, Франции, Германии, Испании, Италии, Грузии, странах Африки и странах Юго-Западной Азии. И несмотря на то, что их население еще сложно понимает и воспринимает возможности мобильного банкинга, однако постепенно со временем и в этих регионах мира проникновения данного вида услуг достигнет высокого уровня. Сейчас основным препятствием в названных странах по развитию банкинга с использованием мобильных устройств является малый процент обеспеченности необходимой инфраструктурой и низкое качество ее работы.

Аутсайдерами по развитию мобильного банкинга есть страны, где до сих пор активно используются традиционные каналы сбыта банковских услуг, – Аргентина, Бельгия, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Греция, Венгрия, Нидерланды, Япония, Польша, Португалия,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Российская Федерация, Словацкая Республика, Таиланд и Украина. Безусловно, и в этих странах есть определенное количество пользователей мобильного банкинга и с каждым годом их доля растет, однако общая распространенность мобильных технологий и менталитет их использования здесь значительно ниже. Поэтому в этих странах необходимо формирование стратегии распространения информации о преимуществах мобильного банкинга с выявлением и четким позиционированием его преимуществ перед традиционным банковским сервисом.

Однако (согласно исследований Taylor Nelson Sofres), есть страны, подавляющее большинство населения которых пользуется в массовом порядке недорогими телефонами. К таким странам относятся Кот-д-Ивуар, Филиппины, Египет, Румыния, Индия, Сенегал и Пакистан. И поэтому в этих странах жители не только не желают внедрения мобильного банкинга, но и редко пользуются традиционными банковскими услугами.

На основе представленных выше данных, используя метод изучения диаграмм, сформируем этапы жизненного цикла услуги мобильного банкинга в мире (рис. 3).

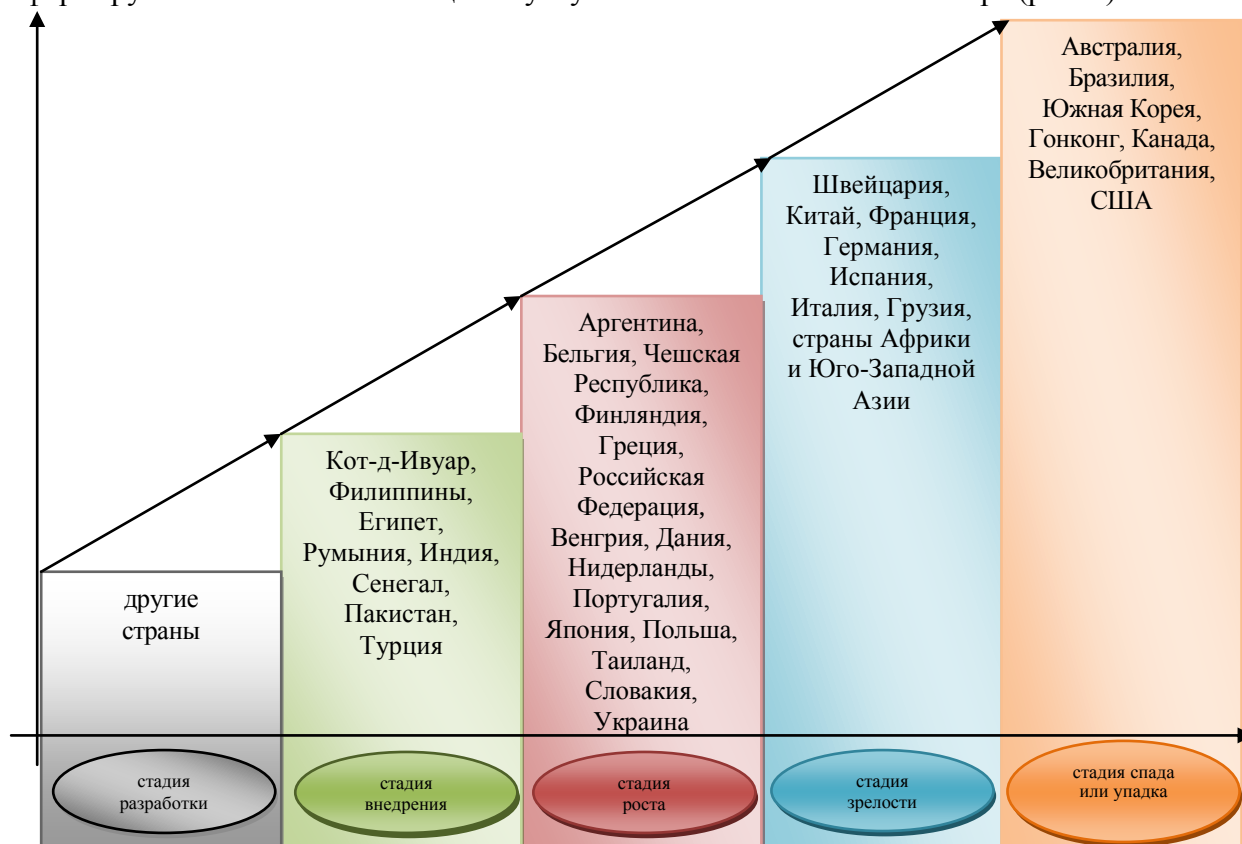


Рис. 3. Этапы жизненного цикла услуги мобильного банкинга в странах мира [6]

Таким образом, по данным рис. 3 видим, что многие страны по уровню внедрения и развития услуги мобильного банкинга находятся на разных этапах жизненного цикла, что требует поиска дифференцированных инструментов управления. Следует обратить внимание на страны, которые находятся на стадии спада или упадка развития услуги мобильного банкинга. На этом этапе жизненного цикла услуги на рынке появляется много конкурентных аналогов и банковские учреждения должны приложить значительные усилия в плане стабилизации спроса на услугу и сформировать инструменты, которые обеспечат модификацию услуги мобильного банкинга в услугу цифрового банкинга. Стоит отметить, что важной особенностью при формировании инструментов управления мобильным и цифровым банкингом является то, что для каждого потребителя в мире мобильный телефон со временем превратится в универсальный дистанционный пульт управления различными электронными

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

устройствами, а также в универсальный платежный инструмент в цифровом банковском обслуживании.

Итак, рынок цифровых банковских услуг является сложной системой отношений между производителями и потребителями услуг, их хозяйственных связей, социально-экономических контактов с различными целевыми аудиториями в процессе организации купли-продажи банковских продуктов и услуг через сеть Интернет. В товарно-денежных рыночных отношениях приоритетное значение играют обратные связи, которые предоставляют необходимую информацию, спрос и реакцию потребителей на цены, позволяют с помощью механизма рыночного регулирования влиять на технологию и организацию предоставления услуг, экономическое поведение продавцов и покупателей.

За последние два десятилетия потребность в услугах связи в мире достигла высокого уровня, отражает новые требования к объему и качеству получаемой информации. С другой стороны увеличение объема предоставляемых услуг позволило снизить цены на них, что, в свою очередь, увеличило целевой потребительский рынок [7, с. 45].

Как свидетельствуют результаты исследования компании Ericsson [8], общемировой уровень проникновения мобильной связи в 2013 г. достиг 91%, а количество абонентских подключений по итогам 2013 г. составил примерно 6,3 млрд. чел.

В начале 2014 г. чистый прирост новых подключений к мобильной связи в мире составил 140 млн. абонентов, а количество мобильных подключений выросло почти на 9% по сравнению с началом 2013 г. Наибольший процент чистого прироста мобильных подключений (около 22%) приходился на Китай. После него в рейтинге расположились Индия (+11 млн.), Бангладеш (+9 млн.), Индонезия (+8 млн.) и Нигерия (+5 млн.) [8].

К тому же исследования Ericsson показывают, что между количеством подключений и количеством реальных абонентов существует разница, поскольку значительное количество абонентов имеют несколько SIM-карт. Поэтому сейчас показатель проникновения мобильной связи во многих странах превышает 100%. Однако, существует и такая ситуация, когда несколько человек пользуются одной SIM-картой, имея, например, один телефон на всю семью или на несколько семей. И хотя по результатам исследования компании Ericsson по состоянию на конец 2013 г. количество абонентов мобильной связи достигло 6000 млрд. чел., однако с учетом представленного выше фактического количество абонентов мобильной связи в мире составляет около 4,4 млрд. чел. Таким образом, 60% населения Земли являются абонентами сотовой связи.

Около 75% абонентов используют GSM, а для 15% пользователей в мире доступной есть связь стандарта 3G / HSPA. В целом количество подключений по технологии GSM / GPRS / EDGE (второе поколение мобильной связи) выросло почти на 44 млн., а количество подключений по технологии WCDMA / HSPA (третье поколение) – почти на 70 млн. На долю этих технологий в среднем приходится около 80% общего чистого прироста. Количество подключений в LTE-сетях (четвертое поколение) выросло с 14 млн. к 57 млн. [9].

Также согласно исследований компании Ericsson в начале 2013 г. количество подключений к сетям мобильного широкополосного доступа (с помощью мобильных телефонов, планшетов, мобильных ПК и мобильных маршрутизаторов) выросло примерно на 125 млн. И достигла 1,5 млрд., что на 50% больше по сравнению 2012 г. [8]. А такое увеличение количества мобильных подключений способствует росту трафика данных.

Лидерами по количеству совершенных звонков и количеству мобильных телефонов на душу населения выступают ОАЭ, Эстония, Гонконг, Италия, Болгария, Литва, Португалия, Сингапур, Чешская Республика и Российская Федерация.

Статистика показывает, что с каждым годом все большее количество людей проявляет аддиктивное поведение относительно использования сотового телефона. Так, сегодня (2014 г.) больше чем 4,6 млрд. сотовых телефонов находится в использовании, что в 370 раз больше, чем количество их использования в 1990 г.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Количество мобильных телефонов в странах мира представлено на рис. 4. По данным компании Wilson Electronics есть почти 2 сотовых телефона у каждого человека, проживающего в ОАЭ, в Эстонии – 1,94, в Российской Федерации – 1,3, в Великобритании – 1,2, в Австралии – 1, тогда как в США, Японии, Мексике, Канаде на одного жителя страны приходится соответственно 0,87; 0,86; 0,67; 0,64 сотовых телефона.

В общем значительное количество сотовых телефонов приходится на душу населения многих стран Европы, а наименьшее – на душу населения стран Африки. Наибольшим количеством сотовых телефонов среди стран мира характеризуется Китай (в пределах 640 млн.), США (270 млн.) и Российская Федерация (188 млн.).

Привлекательной целевой аудиторией для банковского бизнеса являются владельцы смартфонов, поскольку вероятность их охвата с помощью сети Интернет намного выше по сравнению с владельцами обычных мобильных телефонов. И если анализировать распространение смартфонов в мировом масштабе, то во всех странах мира наблюдается рост их популярности.

Так, на долю смартфонов в 2013 г. приходилось около 40% продаж всех мобильных телефонов, тогда как в 2012 г. она составляла 30%, а в 2010 г. – 20%. Кроме того, отметим, что на долю пользователей смартфонов в 2013 г. приходилось 15–20% общего количества подключений в мире. А это свидетельствует о перспективности дальнейшего роста данного сегмента.

Количество смартфонов на душу населения в разных странах представлено на рис. 5.

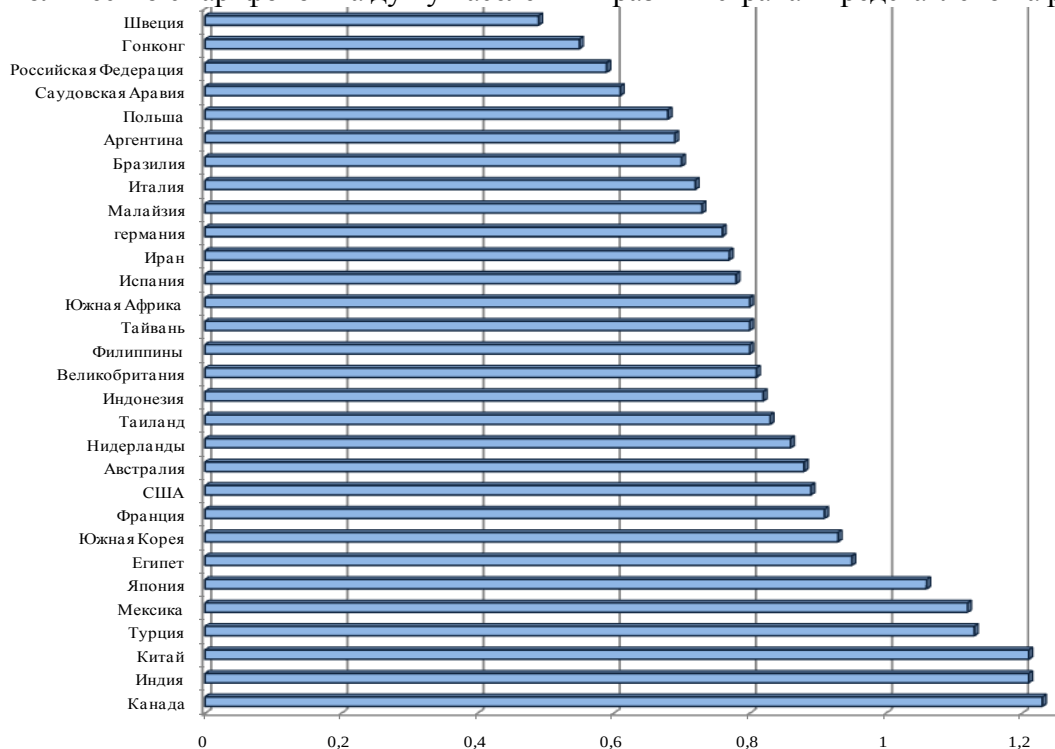
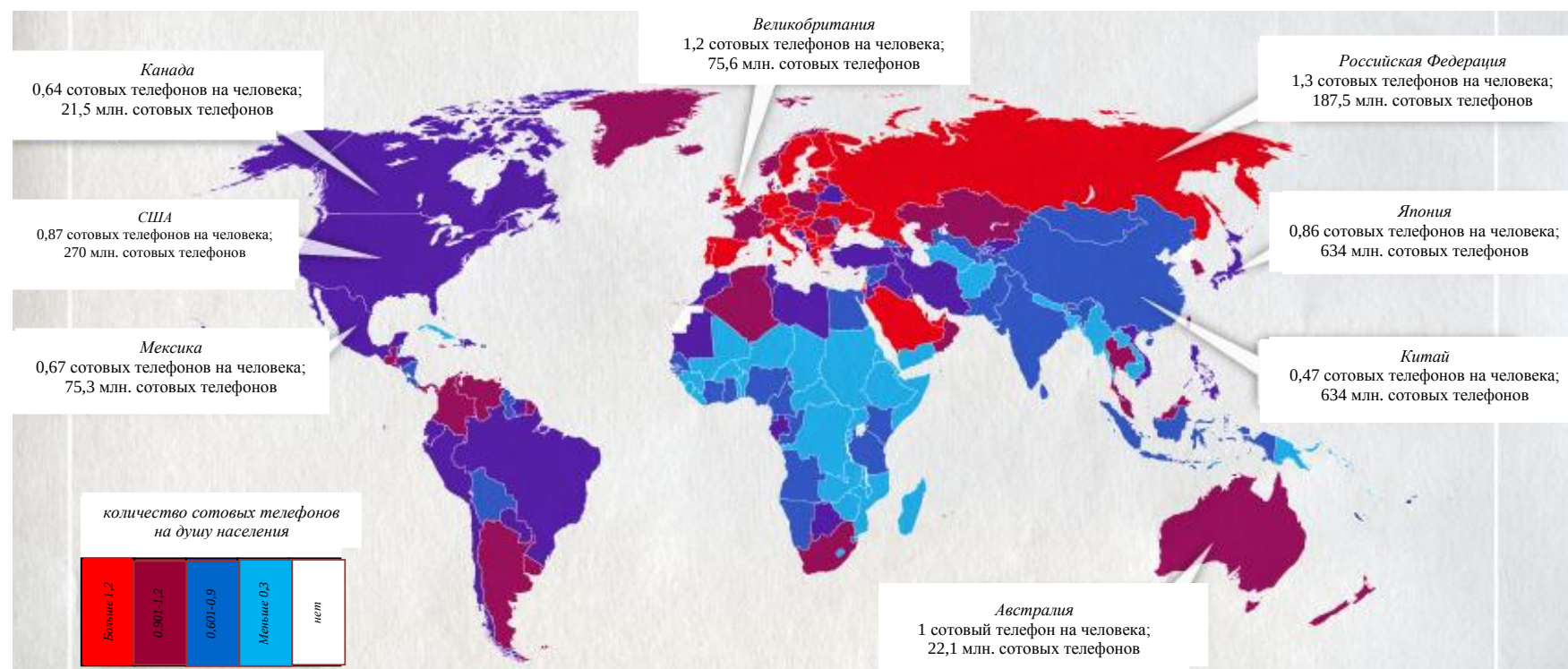


Рис. 5. Обеспеченность населения стран мира смартфонами в 2012 г., ед. *
* сформировано авторами

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции



Страны мира с самым высоким средним значением относительно количества сотовых телефонов на душу населения:

- 1) ОАЭ – 1,95;
- 2) Эстония – 1,94;
- 3) Гонконг – 1,61;
- 4) Италия – 1,52;
- 5) Болгария – 1,47;
- 6) Литва – 1,41;
- 7) Португалия – 1,39;
- 8) Сингапур – 1,36;
- 9) Чешская Республика – 1,34;
- 10) Российская Федерация – 1,33.

Рис. 4. Анализ рынка потребителей сотовых телефонов в странах мира [10]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Анализ данных рис. 5 показал, что 1 и больше смартфонов приходится на душу населения Канады, Индии, Китая, Турции, Мексики, Японии и Египта. В ближайшее время каждый человек Южной Кореи, Франции, США, Австралии, Нидерландов, Таиланда, Индонезии, Великобритании, Филиппин, Тайваня, Южной Африки, Испании, Ирана, Германии, Малайзии, Италии, Бразилии, Аргентины и Польши будет обеспечен одним смартфоном, что позволит ему эффективно пользоваться сетью Интернет, а значит он станет потенциальным клиентом цифрового банкинга с использованием данного мобильного устройства.

Относительно планшетов, то по данным аналитиков компании IDC в мире с января по март 2014 г. их было продано в 2 раза больше, чем за полгода 2013 г. Таким образом, спрос на них с каждым годом растет.

Крупнейшие банки мира уже активно внедряют разнообразные сервисы мобильного банкинга, что используют технологии WAP и SMS. Так, наиболее широкий спектр услуг в области мобильного банкинга предлагают американские, французские и испанские банки, за ними следуют итальянские. В целом в странах Европы и США уровень предоставления информационных и SMS-услуг очень похож, однако по-прежнему остается много различий относительно количества и вида предлагаемых мобильных банковских услуг.

Итак, факт роста и популярность мобильных устройств среди населения разных стран мира подтверждает их перспективность в качестве платформы для внедрения и развития мобильного банкинга, а следовательно и цифрового банкинга. Так, в частности, по экспертным оценкам, в большинстве развитых стран мира использование наличных уменьшается со скоростью 27% в год, а это свидетельствует о том, что в ближайшее время ожидается существенное расширение использования возможностей интернет-банкинга и постепенное вытеснение им традиционных каналов сбыта банковских продуктов.

С целью формирования инструментов развития услуг цифрового банкинга необходимо учитывать приведенные выше запросы и платежеспособные потребности потребителей в инновационных банковских продуктах и услугах, то есть внедрять новый банковский продукт необходимо с учетом потребностей потребителя и его поведением на рынке цифрового банкинга.

С учетом результатов проведенного исследования и определения этапов жизненного цикла услуги цифрового банкинга сформируем последовательность периодов ее существования на рынке и охарактеризуем возможные маркетинговые стратегии ее продвижения в соответствии с поведением потребителей и конкурентов (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика этапов жизненного цикла услуги цифрового банкинга и рекомендуемые маркетинговые инструменты ее внедрения и продвижения *

Показатели	Этап выведения на рынок	Этап роста	Эта зрелости	Этап спада
Сбыт	Слабый	Нарастающий	Быстро нарастающий	Ослабление
Прибыль	Незначительный	Максимальный	Медленно нарастающий	Стабильный
Потребители	Аматоры нового	Массовый рынок	Массовый рынок	Отстающие
Конкуренты	Небольшая доля	Растущая доля	Значительна доля	Уменьшается
Основные маркетинговые стратегии	Распространение информации о продукте и услуге, выборочное проникновение	Расширение рынка	Завоевание новых рынков сбыта, модификация инструментов маркетинга	Модификация продукта и услуги

продолжение таблицы 2

Расходы на маркетинг	Высокие	Снижаются	Снижаются	Низкие
Продажа продуктов и услуг	Неравномерное	Интенсивное	Интенсивное	Селективные
Коммуникационное сопровождение	Формирование сообщения о продукте	Формирование преимущества продукта	Формирование приверженности цифрового банкинга	Селективное влияние
Продукт	Основной вариант	Дополнений	Усовершенствованный	Дифференцированный
Дополнительный продукт	Мобильный банкинг, SMS-информирование, консьерж-сервис и другие сопутствующие услуги	Мобильный банкинг	Реакция на запросы потребителей в будущем	Реакция на запросы потребителей в будущем
Цена за обслуживание	Низкая	Растет	Высокая	Незначительно снижается

* сформировано авторами

Использование указанных инструментов позволит осуществить постепенный переход к формированию нового банковского учреждения – цифрового банка, в котором он в качестве доступного консультанта, поставщика, координатора, агрегатора и провайдера услуг будет знать своего клиента, все его желания, удовлетворять его потребности и возможности. И для более полного удовлетворения этих потребностей, банк, в первую очередь, будет думать о клиенте, а только потом о банковских продуктах и услугах. Кроме того, банк как региональная организация должен повышать уровень своей репутации и доверия клиента своего региона для формирования с ним долгосрочных и взаимовыгодных отношений. А для этого он должен действовать активно, используя социальные сети и опираясь на индивидуальное взаимодействие (рис. 6).

Итак, цифровой банкинг – это новая перспективная концепция в сфере электронного банкинга, цель которой обогатить стандартный онлайн и мобильный банкинг, интегрировать цифровые технологии с использованием различных платежных каналов, социальных медиа, инновационных платежных решений [11, с. 248]. И бесспорно применения в Украине цифровых рычагов позволит усовершенствовать и развить банковский бизнес, удерживать постоянных и привлечь новых клиентов, открыть доступ к новым источникам наращивания прибыли.

Исследование по формированию рынка цифровых банковских услуг в странах мира и Украины позволяет сделать ряд выводов:

1. Обосновано, что для повышения качества обслуживания клиентов через различные каналы сбыта банковские учреждения должны внедрять в свою деятельность цифровой банкинг. Определено, что под рынком цифровых банковских услуг следует понимать совокупность динамических во времени и локализованных в пространстве социально-экономических отношений, которые формируются и реализуются в процессе удовлетворения платежеспособного спроса реальных и потенциальных потребителей предложением цифровых банковских услуг, обеспечивают пропорциональность их воспроизведения.

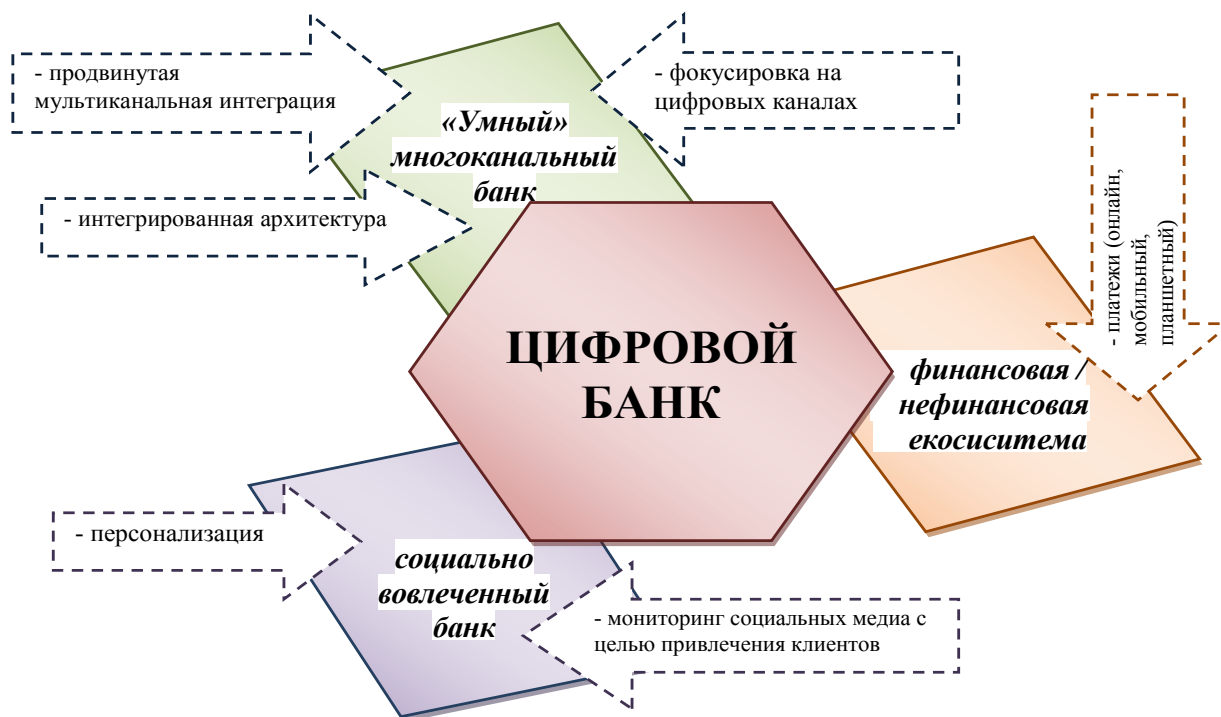


Рис. 6. Инновационная модель цифрового банка [11, с. 247]

2. Выявлено, что рынками распространенного цифрового банкинга является Австралия, Бразилия, Южная Корея, Гонконг, Великобритания, Канада и США и др., где почти 60% населения активно пользуется услугой мобильного банкинга. 50% населения развивающихся стран, хотя и являются владельцами смартфонов, но не совсем готовы принять во внимание мобильные сервисы. Странами-аутсайдерами, где до сих пор активно используются традиционные каналы сбыта банковских услуг, является Аргентина, Бельгия, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Греция, Венгрия, Нидерланды, Япония, Польша, Португалия, Российская Федерация, Словацкая Республика, Таиланд и Украина. Итак, страны мира по уровню внедрения и развития мобильного банкинга находятся на разных этапах жизненного цикла – на стадии разработки, внедрения, роста, зрелости, спада или упадка – что требует поиска дифференцированных инструментов управления цифровым банкингом, максимального обеспечения населения мобильными устройствами и создания надлежащей инфраструктуры эквайринга.

3. Проанализированы уровень обеспеченности населения мобильными средствами связи как предпосылки внедрения цифрового банкинга и выявлено, что общемировой уровень проникновения мобильной связи составляет 91% и с каждым годом все большее количество людей проявляет аддиктивное поведение относительно использования сотового телефона, а это подтверждает перспективность мобильных устройств в качестве платформы для развития мобильного банкинга, а следовательно и активного внедрения цифрового банкинга.

4. Сформированы инструменты развития рынка цифровых банковских услуг, применение которых позволит осуществить постепенный переход к формированию нового банковского учреждения – цифрового банка, в котором он в качестве доступного консультанта, поставщика, координатора, агрегатора и провайдера услуг будет понимать своего клиента, знать все его желания, удовлетворять его потребности и возможности. А формирование цифрового банковского обслуживания, в свою очередь, позволит усовершенствовать и развить банковский бизнес в целом, удержать постоянных и привлечь новых клиентов, открыть доступ к новым источникам наращивания прибыли.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Литература:

1. Shaw S. Mobile, tablet, online: why one size does not fit all / Steve Shaw // Reprints. – 23 october. – 2013.
2. Саттаров Ш. Интернет-банкинг: сегодня и вчера, в стране и в мире / Ш. Сат-таров. – 28.0.2014 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.uz/>
3. Харламов П. Стахановцы виртуального пространства / П. Харламов // Экономика и финансы. – №23(394). – 17 июня 2013 г.
4. Unternehmen Forschung comScore Media Metrix. – August, 2010.
5. Немерич Е. Рынок электронных платежей: будущее за mPOS // Е. Немерич // Обзор: Телеком, 2013.
6. Інформація світової компанії з дослідження ринків і ринкової інформації Taylor Nelson Sofres (TNS). – Лондон, 2013 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tnsglobal.com/>
7. Акулова К. І. Проблеми та перспективи розвитку мобільного зв'язку в Україні / К. І. Акулова К. І. // Управління розвитком. – 2014. – №1(164). – С. 45–47.
8. Офіційний веб-сайт шведської компанії телекомунікаційного обладнання «Ericsson» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ericsson.com/>
9. Проникнення мобільного зв'язку в світі досягло 89% // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.unian.ua/transport/761102-proniknennya-mobilnogo-zvyazku-v-sviti-dosyaglo-89-doslidjennya.html>
10. Офіційний веб-сайт компанії стільникового підсилювача сигналів Wilson Electronics // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wilsonelectronics.com/>
- Якимів А. М. Цифровий банкінг: необхідність територіальної організації / А. М. Якимів // Економічний форум. – 2015. – №1. – С. 244–249.

Балансиран финансово-стопански анализ

М. Тимчев

Университет за национално и световно стопанство, София

Въведение

Финансово-стопанският бизнес анализ - (ФСА) трябва да се усъвършенства. Променливата пазарна среда предполага усъвършенстване на видовете ФСА. Бизнес метриката на ФСА изисква субординация на ключовите видове - предварителен, оперативен, прогностичен, текущ и последващ бизнес анализ. Видовете анализ трябва да се интегрират в интегрален аспект.

Необходимо е интегриране на ФСА с авангардната - балансирана система от показатели за ефективност «Balanced Scorecard Analysis» (BSc). Възможностите на ФСА нарастват ако при предварителния бизнес анализ се включи „SWOT – Pest Method of Analysis” - позициониране на предприятието спрямо конкурентите.

В условията на неопределеност особено значим е анализа на антикризистия потенциал на бизнес организацията. Това поражда необходимостта от преформулиране на методологията на ФСА съобразно с методите за дискриминантен анализ на риска.

1. Насоки за усъвършенстване на наукометрията и методологията на ФСА по линия на антикризисния бизнес анализ

ФСА на предприятието трябва да се базира на системен и балансиран подход. Той трябва да е ориентиран към съвременните принципи на балансираната система от показатели, т.н. „Balanced Scorecard Analysis” (BSc) – (Фиг.1). BSc е разработена от Дейвид Нортън и проф. Робърд Каплан – KPMG, САЩ. Тя е инструмент за стратегически менаджмънт, контролинг и анализ на ефективността. BSc трансформира мисията и стратегията на бизнес организацията в комплекс от показатели за анализ и управление на всички нива – в дълбочина.

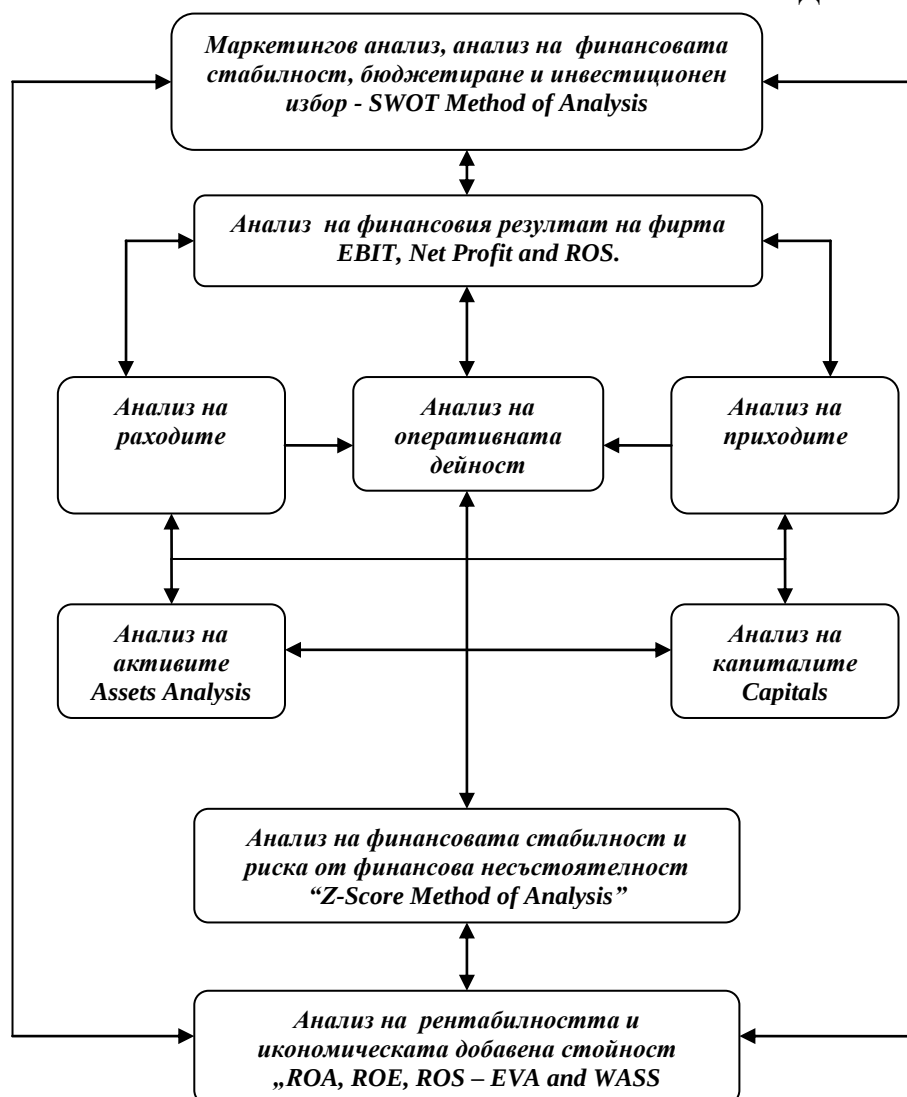


Фиг. 1

Традиционната схема на ФСА трябва да бъде подобрена в съответствие с особеностите на конкурентното стопанство. В методологията на анализа може да се направят съществени подобрения (Фиг.2). Те произтичат от потребността за позициониране на предприятието на пазара – „*SWOT – Pest Method of Analysis*”

ФСА следва да се усъвършенства посредством факторни модели, позволяващи микроикономическа интерпретацията: пределни величини, маржинални, производствени функции и пр.

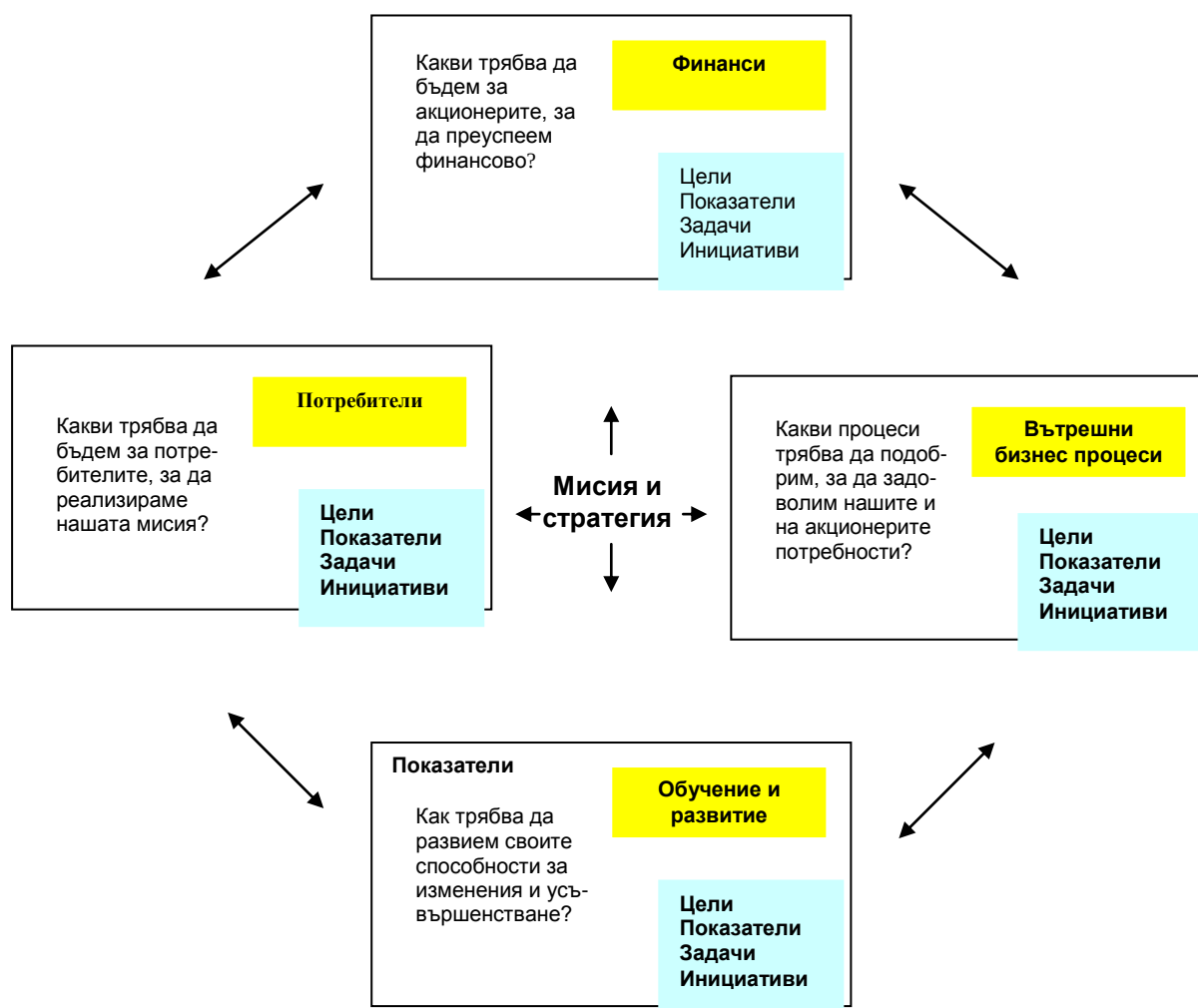
МЕТОДИКА
ЗА ФИНАНСОВО - СТОПАНСКИ БИЗНЕС АНАЛИЗ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО



Фиг. 2

ФСА следва да се интегрира с направления на балансираната система от показатели BSc - (Фиг.3). По този начин ФСА би се фокусирал върху съществените направления на дейността на бизнес организацията. Методологията на анализа би се настроила съобразно с ключовите критерии за оценка на устойчивото развитие и риска от дестабилизация.

Методика за балансиран бизнес анализ на фирмата
„Balanced Scorecard Business Analysis”



Фиг. 3

Анализът и оценката на риска от дестабилизация и банкрут може да се води в средата на балансираната система посредством дискриминантен анализ:

1. "Z-Score Method of Analysis" и "ZETA- Score Method of Analysis" на проф.д-р Едуърд Алтман.
2. "Z-Score Methods of Analysis" на проф. Фулмър, проф. Спрингейт, проф. Тафлър и проф. Лис. и др.

Проф.д-р Ед. Алтман (USA) разработва и постоянно усъвършенства методологията за дискриминантен анализ **"Z-Score Method of Analysis"** с цел постигане на висока чувствителност и релевантност на прогнозите. Той използва следната функционална зависимост:

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5 ,$$

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- X1 - отношение на собствените краткотрайни активи към активите;
X2 - отношение на неразпределената печалба към величината на активите;
X3 - отношение на печалбата, преди данъци, такси и лихви (**EBIT**) към общата величина на активите;
X4 - отношение на пазарната стойност на обикновените привилегированите акции (финансови активи) към балансовата стойност на привлечения капитал (Total Debts);
X5 - отношение на нетните приходи от продажби (Net Sales) към общата величина на активите (коэффициент на обращаемост).

В модифициран вид Z - функцията на проф.д-р Алтман придобива вида:

$$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5$$

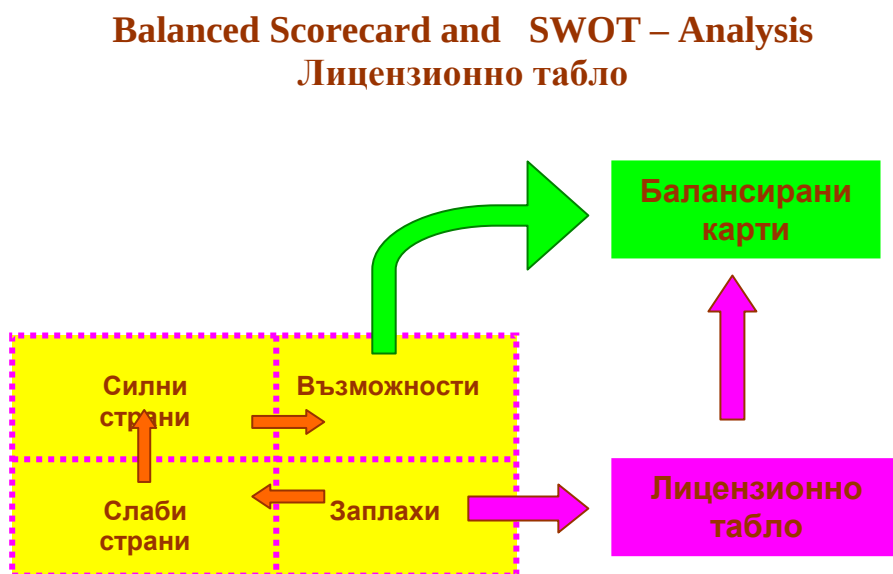
Предприятията, характеризиращи се със „**Z-Score**” параметри, равни на или по-високи от **2,99**, се третират като «финансово стабилни», а бизнес организациите чийто „**Z-Score**” параметри са по-малки от **1,81** се отличават с висока степен на риск от несъстоятелност (т.н. „финансов срив”).

Възприета е оптимална точка минимум равна на **2,675**.

Методологията за анализ на риска от дестабилизация (несъстоятелност) би следвало да се позиционира в направление „Финанси” на балансираната система за анализ – BSc (Фиг.3). Ако BSc функционира в интегриран режим със системата на ФСА (Фиг. 4), подсистемата - “SWOT Pest- Analysis” трябва да работи в тестов режим спрямо силните, слабите страни, възможностите и заплахите за бизнес организацията.

Интересни и приложими в практиката са моделите, лансирани от проф.д-р Огнян Симеонов и проф. д-р Евангелий Андронов. Те представляват развитие на френските традиции в “*SWOT Method of Analysis*”.

Посредством пространствен модел, при използване на рамката и особеностите на балансираната система „*Balanced Scorecard Analysis*” двамата учени моделират т.нар. „Лицензионно табло” (Фиг. 4).



Фиг. 4

1. Модели за усъвършенстване на ФСА посредством интегриране в балансирана система от показатели

Съществуват различни методи за анализ на ефективността от дейността на бизнес организацията. По - известни са два подхода за анализ и оценка: финансов, фокусиран само върху финансовите показатели и смесен, фокусиран както върху финансови, така и върху нефинансови показатели. Основната разлика между двата подхода е в дълбочината и обхватността на анализа. Финансовият подход не винаги дава възможност за цялостна оценка на ефективността. При него анализът се свежда до изследване само на стойностно измеримите ефекти. Анализът на ефективността само в парично изражение е непълен и едностранчив. Широко разпространената на Запад, но все пак още недостатъчно известна в Р.България методология за анализ на ефективността - балансирана система от показатели е базирана върху т.нар. смесен подход. Балансираната система за анализ е ориентирана както към финансови, така и към нефинансови показатели (Фиг. 3).

“Всички фактори, които имат значение за управлението на компанията трябва да бъдат измерими. Ако не може да се измери нещо, то не може и да се управлява” [проф.Робърт Каплан].

В методиката на BSc за първи път се предлага едновременно използване на финансови и нефинансови показатели, групирани в четири направления: Финанси, Персонал, Клиенти, Вътрешни бизнес процеси

Балансираната система е насочена към обвързване на показатели в парично изражение с нефинансови индикатори на ключови аспекти от дейността на предприятието - удовлетвореност на клиентите, вътрешни бизнес процеси, иновационна дейност, мерки за подобряване на финансовите резултати и др.

В системата от балансирани показатели за анализ на ефективността се предлагат следните групи показатели:

P1 = икономически показатели - 4 ÷ 5 показатели (22%);

P2 = показатели за взаимоотношенията с клиентите - 4 ÷ 5 показатели (22%);

P3 = показатели за вътрешните бизнес процеси - 8 ÷ 10 показатели (34%);

P4 = показатели за иновации и обучение на персонала - 4 ÷ 5 показатели (22%)..

Направлението „Финанси” представлява интерес за акционерите, които правейки своя инвестиционен избор се ръководят главно от финансовите резултати и котировките на ценните книжа на предприятието (корпорацията, фирмата) на фондовата борса.

Направлението „Клиенти” е водещо в методологията на BSc . Интересите на клиентите определят пазарното търсене, сегментирането на пазара, изтеглянето, въвеждането или заместването на стоки, свързано с тяхното качество и цялостна конкурентоспособност. Всички направления на BSc се настройват съобразно с целите и критериите, произтичащи от направление „Клиенти”. Удовлетворението на клиентите е критерий съобразно с който се настройват „Вътрешни бизнес процеси”, „Иноваций и обучение”, както и направление „Финанси”.

Центърът „Мисия, визия, стратегия и тактика” на BSc (Фиг.3) дефинира смисъла от функционирането на предприятието (корпорацията). В него се фокусират еластичността на търсенето и предлагането, както и пазарния „имидж” на бизнес организацията.

Направлението „Иновации, обучение и развитие” е свързано с избор на иновационна, инвестиционна стратегия, както и с квалификация и управление на човешкия капитал. В това направление на BSc се концентрира информация за нематериалните активи (брандове, фирмени марки, ноу-хау, патенти, лицензи, търговски права и пр.) Методологията на анализа в направление „Иноваций, обучение и развитие” е базирана на финансови, но преди всичко на нефинансови показатели.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Направлението „Вътрешни бизнес процеси” е ключов сегмент от балансираната система от показатели. В това направление се концентрират ресурси за анализ на процесите по управление, производство и продажби. Бизнес процесите се управляват на база на прецизен анализ на разходите и себестойността.

При анализа в направление „Вътрешни бизнес процеси” с помощта на иконометрични и оптимизационни методи могат да се разработят варианти в търсене на оптимална маркетингова стратегия и производствена програма на предприятието. Методологията на линейното програмиране дава възможност за избор на оптимални решения при търсене на баланс между направленията „Клиенти” и „Вътрешни бизнес процеси” на „*Balanced Scorecard Analysis*”:

Дефинира се и целевата функция на оперативната печалба (L) като се търси оптимален план за нейното максимизиране.

$$\text{Целева функция: } L = 4,5.X_1 + 8.X_2 + 16.X_3 + 10.X_4 \rightarrow \max$$

където: L – оперативна печалба от основната дейност при определен ресурс от машиновреме на активните ДМА – групи машини в основните цехове на предприятието.

Ключова роля в решаването на задачите по направление „Вътрешни бизнес процеси” играе методологията и методиката за анализ на разходите и себестойността. Съществено значение има детерминирания факторен анализ на показателя „Разходи на 100 лв. приходи” във връзка с ключовите бизнес индикатори „Печалба на 100 лв. приходи”, респ. „Марж на печалбата”. Необходимо е да се анализира влиянието на факторите върху показателя „Разходи на 100 лв. приходи”.

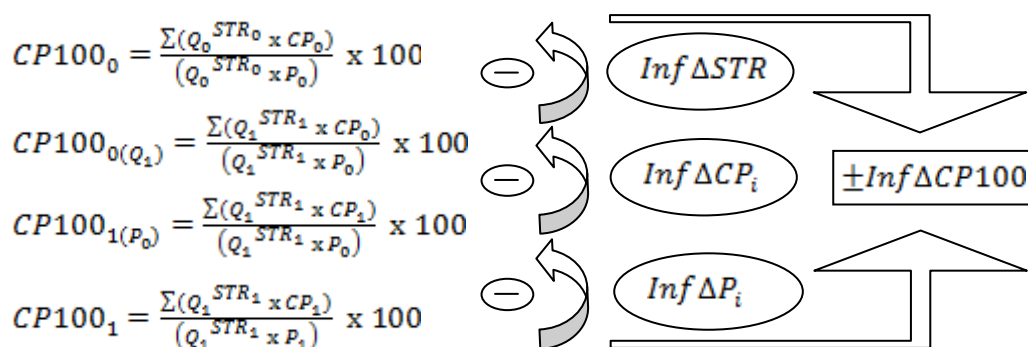
Себестойността на 100 лв. продукция е основен обект на анализа поради връзката на този показател с рентабилността на продукцията (POP – *Profitability of Production*).

Тази връзка е иманентна на функционалната зависимост:

$$CP100 + POP = \frac{CP}{PRD} \times 100 + \frac{Prf}{PRD} \times 100 = 100\%$$

$$POP = 100\% - CP100.$$

Методиката за управленски анализ на себестойността на 100 лв. нетни приходи от продажби има следния вид (Фиг. 5):



Фиг. 5

където:

$\pm \Delta CP100$ - абсолютно изменение на себестойността на 100 лв. продукция;

Q^{STR} - физически обем и асортиментна структура на продукцията;

Учет. Экономика. Менаджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

CP_1 - себестойност на единица продукция (основни и допълнителни разходи);

P_1 - продажна цена на единица продукция без ДДС;

$Inf\Delta STR$ - влияние на промените във физическия обем и асортиментната структура на продукцията (структурни промени);

$Inf\Delta CP_i$ - влияние на промените в себестойността на единица продукция (основни и допълнителни разходи);

$Inf\Delta P_i$ - влияние на промените в продажната цена на единица продукция.

Анализът може да бъде задълбочен и по отношение на влиянието на променливите, условно постоянните разходи, обема, асортиментната структура и средните цени на единица продукция.

На базата на моделиране може да бъде получен следният полифакторен модел:

$$CP100 = \frac{\sum(Q^{STR} \times VE_i) + CE}{\sum(Q^{STR} \times P_i)} \times 100$$

или

$$CP100 = \frac{\sum(VE + FE)}{\sum(Q^{STR} \times P_i)} \times 100,$$

където:

Q и STR - физически обем и асортиментна структура на продукцията;

VE_i и P_i - променливи разходи и средна цена на единица изделие.

Съществува пряка и обратна зависимост между себестойността на 100 лв. продукция, приходите и финансовия резултат (печалба/загуба) на предприятието, която може да се анализира посредством следния модел:

$$Prf(LS) = \frac{ISLS \times (100 - CP100)}{100},$$

където:

$Prf(LS)$ - финансов резултат (печалба/загуба);

$ISLS$ - приходи от продажби;

$CP100$ - себестойност на 100 лв. приходи.

Балансираната система от показатели предполага обвързване на анализа във всички ключови направления – „Клиенти”, „Финанси”, „Вътрешни бизнес процеси”, „Иновации, обучение и развитие”..

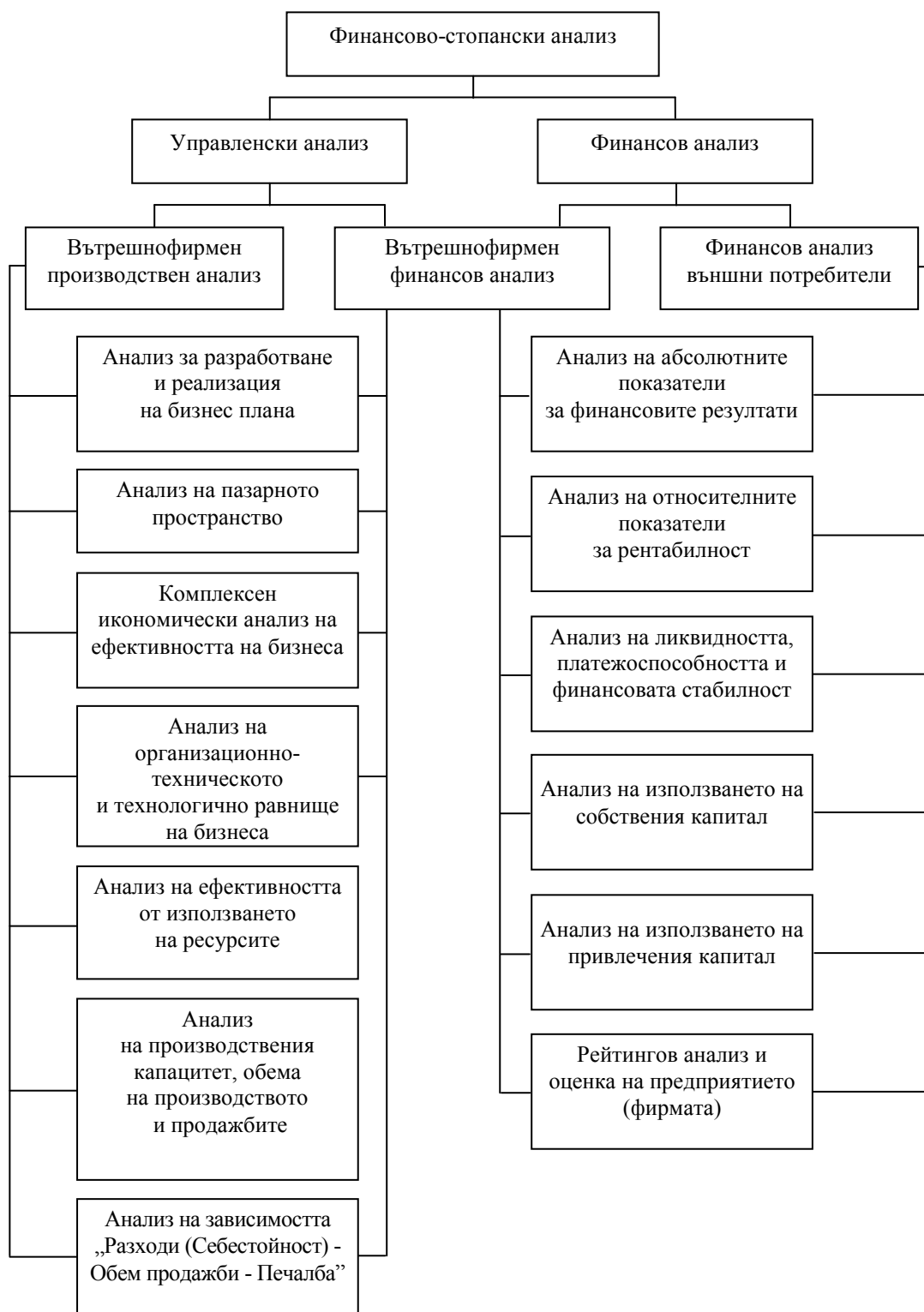
Показателите, които се използват в балансираната система за анализ (BSc) трябва да имат определена степен на субординация. Необходимо е да се подберат такива показатели, чиято динамика да е взаимно - обусловена. Те трябва да са чувствителни един спрямо друг. Само когато ключовите показатели от отделните направления са динамично обвързани е възможно да се реализира т.нар. принцип на каскадиране. Каскадирането в BSc е възможно при наличие на директни и индиректни динамични връзки и зависимости между показателите от четирите направления на BSc. С каскадният принцип се цели постигане на т.н. „ефект на доминото” между отделните показатели от направленията на BSc.

Подборът на показателите за анализ посредством BSc е свързан с отчитане на индивидуалната динамика на тяхното съдържание.

Балансираната система от показатели за ефективност е базирана на т.нар. стратегическа карта, която включва минимум от финансови и нефинансови показатели, групирани по отделните направления на BSc.

Финансово-стопанския бизнес анализ (ФСА) трябва да запази и разшири своите обекти и насоки, независимо от интегрирането с BSc (Фиг.6).

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции



Фиг. 6

Балансирания финансово-стопански анализ е отворен към методологията за оценка на риска, а също и към анализ на конкурентоспособността.

Заклучение

Интегрирането на финансово-стопанския бизнес анализ и балансираната система от показатели дава възможност за ефективна реализация на бизнес стратегията на предприятието.

При правилна постройка на методологията на ФСА в съответствие със спецификата на - *“Balanced Scorecard Analysis”*, *“SWOT-Pest Analysis”* и *„Z-Score Method of Analysis”* се създават предпоставки за усъвършенстване на счетоводния мениджмънт на предприятието. ФСА става ключов елемент на контролинг системата на бизнес организацията.

Библиографска справка:

1. [Миланова, Ем. и др., Основи на счетоводството, УИ „Стопанство”, София, 2009 год.]
2. [Симеонов, О., Контролинг, София, Тракия – М, 2004 год.]
3. [Трифонов, Тр., Управленски счетоводен анализ, София, „Тракия-М, 2003 год]
4. [Павлова, М., Управленско счетоводство, издателство „Ромина, София, 2002 год.]
5. [Kennedy B.D.”Analysis and interpretation”1973]
6. [Neely. Andy, Business Metrix, Bretish Book for Managers sheme, 2007]
7. [Neely Andy , The Scorecard for Measuring and Managingq, Prism, 2009]
8. [Robert S.Kaplan and David Norton,The Balanced Scorecard, 2008]

Державний фінансовий контроль: концептуальні питання теорії і практики

І.М. Ткачук

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Розвиток держави багато в чому визначається тим, як вона розпоряджається державними ресурсами, що знаходяться в її розпорядженні. Високий рівень законності і дисципліни у сфері формування, розподілу і використання державних грошових потоків – один з критеріїв правової держави. Відповідно, теорія і практика управління на державному рівні наочно демонструє актуальність створення і функціонування системи контролю. Контроль не існує сам по собі, це невід’ємна частина регулюючої системи, завдання якої полягає в тому, щоб виявляти відхилення від прийнятих стандартів і порушення принципів законності, ефективності та економії державних коштів.

Згідно з Лімською декларацією керівних принципів контролю (стаття 1 Загальних положень), прийнятою IX конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів в 1977 році, контроль – не самоціль, а невід’ємна частина системи регулювання, метою якої є визначення відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності та економного витрачання матеріальних ресурсів на можливо більш ранній стадії з тим, щоб мати можливість прийняти коригуючі заходи, в окремих випадках притягнути винних до відповідальності, отримати компенсацію за завдану шкоду і здійснити заходи щодо запобігання таких порушень в майбутньому [16].

З метою реалізації фінансової політики держави та створення сприятливих умов для фінансової стабільності призначений Державний фінансовий контроль. Державний фінансовий контроль – це контроль, який здійснюється органами державної влади відповідно до законодавчо-визначених повноважень. При цьому, державний фінансовий контроль здійснюється, насамперед, за фінансовою діяльністю органів виконавчої влади і передбачає правове регулювання фінансових відносин в державі, охоплюючи контроль бюджетних правовідносин.

Ефективність реформування та розвитку економіки, а також обґрунтованість фінансово-економічної політики держави, з точки зору Натарової О.В., багато у чому залежить від якості інформації, яка виходить від органів державного фінансового контролю. З огляду на це перед суспільством постала необхідність створення ефективної системи державного фінансового контролю, яка б ґрунтувалася на принципах незалежності, прозорості, публічної діяльності суб’єктів державного сектору та гарантувала раціональне

використання фінансових ресурсів [19].

На думку Тихомирова Ю.А., важливо пам'ятати, що державний контроль не є атрибутом якогось одного, найчастіше тоталітарного, режиму. Він завжди притаманний будь-якій державі, яка прагне забезпечити реалізацію політики, законів й інших актів, охорону державних інтересів. Питання полягає в тому, які існують цілі й механізми контролю, його підтримка в суспільстві, наскільки він допомагає стійкості інститутів держави, забезпеченню прав і свобод громадян, прогресивному соціально-економічному розвитку [25, с. 111].

У контексті сучасної парадигми дослідження, актуальною є думка Стефанюк І.Б. про те, що державний фінансовий контроль підприємницької діяльності в Україні де-факто існує, однак його поняття теоретично не сформульоване і юридично не закріплене. Це підтверджує також відсутність у широкому обігу зазначеного терміну та єдиного розуміння його змісту [22]. І цілком справедливим є зауваження Дейнеко Є.В.: «як свідчить практика державного фінансового контролю, останніми роками він втратив минулу ефективність. Багато в чому це спричинено тим, що державний фінансовий контроль не встиг адаптуватись до мінливого ринкового середовища, а його дія, яка була ефективною в умовах командно-адміністративної економіки, втратила свою актуальність» [8].

Актуальні питання державного фінансового контролю досліджуються в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, а саме: Ангеліна І.А., Владимиров В.В., Гуцаленко Л.В., Коцупатрий М.М., Даниленко Н.І., Іванова І., Косинський Р.В., Кривцова Т.О., Калінкін Д.В., Мних Є.В., Стефанюк І.Б., Шевченко Н.В. та ін. Разом з тим багато питань щодо організаційного забезпечення даного інституту в теорії і на практиці не отримали остаточного висвітлення, а отже як і раніше приковують до себе увагу дослідників.

Владимиров В.В. стверджує, що державний фінансовий контроль «має більш вузький спектр дії і поширюється, по-перше, на сферу формування дохідної частини бюджету; по-друге, на сферу витрачання коштів державного бюджету (забезпечуючи контроль за цільовим та ефективним використанням коштів державного бюджету та державної власності). У зв'язку з цим державний фінансовий контроль поширюється на відповідні міністерства і відомства, відповідальні за формування дохідної частини державного бюджету і використовують його кошти, а також на підприємства та організації, яким надані бюджетні кошти на безповоротній і поворотній основах, а також мають які-небудь фінансові пільги (митні, податкові, експортно-імпортні та ін.)» [4].

За результатами дослідження Кривцовою Т.О. і Калінкіним Д.В. було визначено, що державний фінансовий контроль є складною, багатоаспектною категорією, специфіка якої полягає в тому, що вона являє собою результат накладання контрольної функції державного управління на контрольну функцію фінансів. Через це при визначенні поняття державний фінансовий контроль у одних дослідників домінує фінансова складова, а у інших – управлінська (або «адміністративна»), що ускладнює розуміння сутності державного фінансового контролю. Тим більше в Україні, де недосконале і досі законодавство в досліджуваній сфері тільки посилює невизначеність в розумінні поняття «державний фінансовий контроль» [15].

І як відзначає Дейнеко Є.В., в сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні, які супроводжуються процесами поширення форм, обсягів та наслідків шахрайств в сфері бюджетних коштів та державного майна, на перше місце виходить необхідність забезпечення державного фінансового контролю, який би сприяв законності та раціональності використання коштів та майна, які належать державі [8]. Тобто, в сучасних умовах господарювання державний фінансовий контроль є одним з основних засобів реалізації фінансово-правової політики та найважливішим важелем фінансового механізму держави.

Державний фінансовий контроль Ангеліна А.І. трактує, як систему контрольних і експертних дій органів зовнішнього та внутрішнього державного фінансового контролю за суб'єктами державного сектору з метою забезпечення законності, попередження порушень фінансової дисципліни, економічної ефективності при формуванні, розподілі й

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

використанні державних фінансових ресурсів і органів місцевого самоврядування [1].

Даниленко Н.І. в загальному розумінні визначає державний фінансовий контроль, як діяльність органів державної влади та управління, їх посадових осіб, а також спеціально створених ними органів (організаційних структур) за дотриманням економічними суб'єктами законодавчих та інших нормативних правових актів, норм, стандартів і правил з ефективного використання державних коштів [7].

Державний фінансовий контроль призначений для реалізації фінансової політики держави, створення умов фінансової стабілізації. Стратегічне завдання держави у сьогоденні – активізація розвитку державного фінансового контролю. І як зазначає Стефанюк І.Б., місією державного фінансового контролю слід визнати не здійснення нагляду за дотриманням норм використання державних фінансів, а сприяння економічному, ефективному, результативному, законному і прозорому використанню фінансових ресурсів держави [23].

Цілком справедливо Шевченко Н.В. зауважує, що державний фінансовий контроль слід розуміти не тільки як підсистему регулюючого впливу держави на фінансові відносини, а й в контексті впливу на суспільну думку, формування інформаційного простору раціонального витрачання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дотримання етичних норм і стандартів фінансових взаємовідносин [29, с.16].

Результати аналізу думок вчених, викладених в наукових працях, свідчать про наявність різних підходів щодо розкриття дефініції державного фінансового контролю.

Необхідно зазначити, що процес формування державного фінансового контролю нерозривно пов'язаний з історією становлення державності як складова її фінансової безпеки (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи розвитку державного фінансового контролю в Україні

Етап	Період	Характеристика
1	2	3
За часів Російської Імперії	1866–1919	Контрольні функції виконувало Управління державного контролю, яке працювало при Міністерстві фінансів відповідно до Положенням про місцеві контрольні установи в імперії від 3 січня 1866 року [21].
За часів Директорії	1920–1935	Створено спеціальний апарат Державного контролера з надзвичайними правами і повноваженнями. За даний період органи фінансового контролю неодноразово реорганізовувались, але функції фінансового контролю залишились незмінними [2].
За часів СРСР	1936–1956	У 1936 р. було прийнято перший нормативний акт, що фактично розпочав відомчий контроль. Цим актом було закріплено низку базових принципів відомчого контролю, до яких належить принцип обов'язковості та періодичності у відносинах між суб'єктами та об'єктами контролю. Відправною точкою розвитку відомчого контролю стає побудова єдиної системи, що містила в собі обов'язковість організації відомчого контролю на всіх рівнях державної влади, від її центральних органів до виконавчих комітетів обласного рівня, а також здійснення контрольно-ревізійних заходів не рідше одного разу на рік щодо кожного об'єкта контролю [2]. Фінансовий контроль в Україні здійснювало Контрольно-ревізійне управління Наркомату, пізніше – Міністерство фінансів СРСР. У 1956 році Контрольно-ревізійне управління було створене у складі Мінфіну України [21].

продовження таблиці 1

	1957–1990	Відбувалось удосконалення методів і принципів внутрішнього фінансового контролю, прийнято положення «Про заходи з поліпшення контрольно-ревізійної роботи в міністерствах, відомствах УРСР та інших органах управління», затверджене Постановою Ради міністрів УРСР № 294 від 26.05.1981 р. [2]
За часів незалежної України	1991–1999	Підвищення ролі державного фінансового контролю, у 1993 році прийнято Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні». Законом визначалось, що головним завданням державної контрольно-ревізійної служби є здійснення державного фінансового контролю за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, в державних фондах, у бюджетних установах і у суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах і в організаціях, які отримують кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують державне чи комунальне майно, виконання місцевих бюджетів, розроблення пропозицій щодо усунення виявлених недоліків і порушень та запобігання їм у подальшому [11].
	2000–2009	З метою посилення контролю за дотриманням фінансової дисципліни, цільовим та ефективним використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна, активізації роботи щодо усунення виявлених недоліків і порушень Указом Президента України від 27.08.2000 р. № 1031 «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» були внесені зміни в систему внутрішнього державного фінансового контролю: - Державному контрольно-ревізійному управлінню України надано статус центрального органу виконавчої влади; - надано органам Державної контрольно-ревізійної служби права звертатися в інтересах держави до судів і арбітражних судів; - встановлено періодичність проведення Державною контрольно-ревізійною службою планових ревізій і перевірок використання коштів бюджетів усіх рівнів, позабюджетних фондів, використання і збереження державного і комунального майна не рідше одного разу на три роки; - встановлено адміністративну відповідальність за недотримання порядку проведення операцій із бюджетними коштами, нецільове використання коштів бюджетів усіх рівнів, позабюджетних фондів, за невиконання вимог органів Державної контрольно-ревізійної служби щодо усунення виявлених порушень [26].

продовження таблиці 1

		У 2003 р. була розроблена та прийнята «Стратегія розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади» з метою підвищення дієвості державного фінансового контролю, спрямованого на зміцнення фінансової дисципліни в державі, дотримання принципів ефективності, доцільності та економності управління суспільними ресурсами. Основним завданням Стратегії є визначення напрямів реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю, орієнтованої на: - забезпечення ефективного функціонування цілісної системи контролю; - подолання прогалин у нормативно-правовому забезпеченні контролю; - належне наукове, інформаційно-технічне і кадрове забезпечення діяльності суб'єктів контролю та контрольно-ревізійних підрозділів [24]. Економічні тенденції й наслідки світової фінансової кризи показали необхідність удосконалення фінансової політики й формування відповідних механізмів державного фінансового контролю як вагової складової фінансової системи країни. Актуальним моментом стала розробка Міністерством фінансів та Головним контрольно-ревізійним управлінням України «Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю» [2, 13].
	2010– дотепер	Важливим кроком у реформуванні державного фінансового контролю України стало видання Указу Президента України від 09.12.2010 р. № 1085/2010 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади», відповідно до якого Головне контрольно-ревізійне управління України реорганізовано у Державну фінансову інспекцію України. Зміни внесені в редакцію Закону «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 5463-VI від 16.10.2012 р., щодо здійснення державного фінансового контролю центральним орган виконавчої влади, уповноваженим Президентом України на реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю [12]. Згідно чинних змін, статус Державної фінансової інспекції України, як єдиного органу державного фінансового контролю змінено на статус одного з органів, уповноваженого на здійснення державного фінансового контролю, який діє на підставі Положення, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 310 [20]. Суттєво змінено порядок формування та повноваження ДФІ, конкретизовано форми контролю – державний фінансовий аудит, перевірка державних закупівель та інспектування (ревізія).

Таблиця сформована за даними джерел [2, 11, 12, 13, 20, 21, 24, 26]

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Аналіз досліджень стосовно розвитку державного фінансового контролю в Україні свідчить, що державний фінансовий контроль є одним з основних засобів здійснення фінансово-правової політики держави, найважливішим важелем фінансового механізму. Його призначення полягає у сприянні успішної реалізації фінансової стратегії і тактики, доцільному і ефективному розподілі та використанні фінансових ресурсів.

Державний фінансовий контроль є невід'ємною частиною системи державного управління. При цьому, найважливішим завданням державного фінансового контролю в умовах реалізації бюджету є створення системи об'єктивної, актуальної інформації, яка б відображала в найдрібніших деталях весь процес реалізації завдань держави, служила основою для здійснення управлінських рішень за результатами аналізу виявлених відхилень фактичних від планових результатів.

Наприклад, в процесі дослідження Косинським Р.В. доведено, що для створення та функціонування надійної системи державного фінансового контролю відповідно до вимог Лімської декларації керівних принципів контролю необхідне правове забезпечення щодо формування та розвитку дієвої системи внутрішнього фінансового контролю. Першим заходом у цьому напрямі було прийняття Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю [14, с.12].

Чернявська Л.В. наголошує, що загальнотеоретична модель державного фінансового контролю більше відповідає меті та завданням державного фінансового контролю, ніж новий Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні». Визначений у Законі орган державного фінансового контролю – Державна фінансова інспекція України – не перебирає на себе всіх тих завдань, функцій, прав і обов'язків, які мали інші органи державного фінансового контролю в Україні до змін законодавства. Для забезпечення законності й ефективності використання державних бюджетних і позабюджетних грошових коштів та державної власності необхідно здійснення повного фінансового контролю: і бюджетного, і валютного, і банківського, і податкового. Саме тому є нагальна потреба у розробці нового базового закону про державний фінансовий контроль та підзаконних актів, які б окремо визначали завдання, права, обов'язки і порядок дій органів державного фінансового контролю [28].

Вчені Гуцаленко Л.В. і Коцупатрий М.М. дотримується думки, що в Україні існує потреба у прийнятті Закону «Про державний фінансовий контроль», яка викликана необхідністю законодавчого визначення суті і змісту державного фінансового контролю, як виду діяльності, та визначення цілісної системи його здійснення. Адже належна організація та функціонування системи фінансового контролю – одне з головних напрямів і невід'ємний елемент державної фінансової політики, що полягає в забезпеченні її економічної безпеки, збереженні та приросту національного багатства [6].

Актуальним також є зауваження Іванової І. стосовно функціонування система державного фінансового контролю України без існування базового закону, який би встановлював основні поняття у цій сфері, чітко розподіляв би завдання, функції та повноваження між органами державної та місцевої влади, регламентував відносини між суб'єктами та об'єктами контролю, визначав відповідальність та незалежність відповідних уповноважених посадових осіб. Норми діючих законів та нормативно-правових актів у сфері державного фінансового контролю не завжди узгоджуються між собою. Методичні рекомендації та інструкції охоплюють лише окремі аспекти. У вищих навчальних закладах фактично відсутній системний навчальний курс з підготовки та перепідготовки відповідних кадрів у цій сфері [9].

Нормативно-правова база у сфері фінансового контролю, з точки зору Андрєєва П., також не досконала, відсутнє трактування основних понять, не вироблено єдиного категоріального апарату та методології контролю. В Україні на сьогодні існують нормативно-правові акти, які регулюють здійснення внутрішнього державного фінансового

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

контролю та функціонування Рахункової Палати України, засади ж формування єдиної системи контролю не закріплені законодавчо [2].

Основні проблеми у сфері правового забезпечення державного фінансового контролю узагальнено Косинським Р.В. Вченим також виявлено дві групи чинників, що їх спричинили: на рівні центральних органів державної влади – відсутність єдиного вищого виконавчого органу з фінансового контролю, наявність неоднозначних тлумачень та розбіжностей у чинних нормативних документах різного рівня, недостатня адаптованість вітчизняного законодавства до міжнародних стандартів фінансового контролю; на відомчому рівні – відсутність єдиних законодавчо-нормативних документів, наявність великої кількості підзаконних документів з бюджетного, податкового, митного та валютного регулювання [14, с.16].

За твердженням Натарової О.В. нинішні зміни нормативно-правового забезпечення сприяють зменшенню втрат фінансових ресурсів, проте належного рівня ефективності управління державними фінансами ще не досягнуто. Окрім цього, контроль ефективності управління державними фінансами здійснюється у вигляді контрольних заходів, у ході яких дається оцінка ефективності використання бюджетних коштів і державної власності. Однак оцінка ефективності процесу формування державних фінансових ресурсів не здійснюється, що спричиняє заниження джерел надходження коштів та їх обсягу, обмежує процес моніторингу діяльності державного сектору [19].

Аналіз думок вчених, викладених вище, дозволяє зробити висновок, що в даний час у правовому регулюванні державного фінансового контролю має місце цілий ряд проблем і протиріч як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру, які негативним чином позначаються на якості та ефективності державного фінансового контролю. Нагальним є прийняття нормативно-правових актів, які регулюють державний фінансовий контроль на державному рівні з урахуванням накопиченого практичного досвіду фінансової контрольної діяльності.

Варто також відмітити, що у дослідженнях вітчизняних науковців значна увага приділяється висвітленню питань недосконалості системи державного фінансового контролю в цілому, а також представленню напрямів розвитку державного фінансового контролю. Наприклад, колектив вчених під редакцією Мниха Є.В. визначає, що гострою є необхідність створення єдиної системи державного фінансового контролю, яка могла б адекватно реагувати на численні соціально-економічні проблеми, забезпечувати єдність та стійкість організаційно-економічних зв'язків між усіма гілками влади, охоплювати всі сторони та рівні економіки, була б цілісною, побудованою на єдиних організаційно-методологічних принципах [27].

Цілком можна погодитися з Литвин О.І., на думку якої, діюча нині в Україні система державного фінансового контролю має ряд проблем, що потребують негайного вирішення:

- організаційного характеру – відсутність чіткого переліку органів, на яких покладено здійснення в Україні державного фінансового контролю, та їх повноважень.
- правового характеру – чинне в Україні бюджетне та фінансове законодавство має чимало прогалин і слабких місць, що призводить до поширення махінацій і шахрайства в сфері бюджетних коштів і державного майна.
- методологічного характеру – відсутність базової методології проведення державного фінансового контролю (специфічних процесуальних норм) і слабкість її теоретичних і методологічних основ, що спричиняє масові фінансові порушення в Україні.
- проблеми кадрового потенціалу [17].

Безперечно, формуючи грошові потоки, держава змушена оперативно реагувати на негативні тенденції, які суперечать прийнятій кредитно-грошовій політиці. Зокрема, реформування системи державного фінансового контролю в Україні, з точки зору вітчизняних вчених Шевченко Н.І. та Куліченко В.О., має на меті підвищення рівня

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

фінансової дисципліни завдяки кардинальному посиленню контролю за витрачанням бюджетних коштів, державного майна, узгодження законодавчої бази, удосконалення ефективності діяльності контрольних органів та забезпечення їх належного кадрового забезпечення. Слід враховувати, що функціонування ефективної системи державного фінансового контролю та забезпечення високого рівня фінансової дисципліни у нашій країні можна буде досягти лише за умови комплексної (а не вибіркової) реалізації наведених вище заходів [30].

Розроблення сучасної теорії і методології державного фінансового контролю та забезпечення її ефективного функціонування, як відзначає Іванова І., може відбуватися лише за умов створення єдиної класифікації видів, форм і методів контролю. На практиці це розв'яже проблему дублювання функцій і повноважень контрольних органів, дасть змогу чітко окреслити сферу дії державного фінансового контролю, сприяти створенню єдиної інформаційно-комунікативної системи, поліпшити якість системи підготовки і перепідготовки кадрів [10, с.16].

Проведення дослідження нормативно-правової, інформаційної, організаційної, кадрової складових механізму оцінки ефективності існуючої системи державного фінансового контролю в Україні, дозволило Шевченко Н.В. визначити перелік основних проблем за кожною з цих складових та розробити пропозиції щодо їх вирішення, зокрема:

- невідповідність нормативно-правової бази;
- невідповідність ієрархії розподілу функцій та повноважень суб'єктів контролю;
- низька фінансова культура об'єктів контролю, незначні розміри відшкодування завданих державі збитків [29, с.13].

На думку Микитюка І., без регламентації та застосування типових рішень у тій чи іншій ситуації контрольна організація не може працювати злагоджено по всіх її ланках. Ось чому необхідно встановити процедури, що визначають характер, масштаби, періодичність і час проведення контрольних заходів. При цьому необхідно враховувати, що єдина система державного фінансового контролю – це складна багаторівнева система, утворена низкою підсистем, кожна з яких має власну структуру й логіку розвитку. Отже, важливою вимогою до єдиної системи є необхідність здійснювати контроль на основі чіткої взаємодії і координації всіх зусиль для вирішення завдань державного фінансового контролю [18].

Виходець Ю.А. вказує на те, що система державного фінансового контролю в Україні не має достатнього правового, інформаційного, організаційного, комунікативного, інституційного та методологічного забезпечення. Вирішення проблем організації та функціонування державного фінансового контролю можливе шляхом системного вдосконалення діяльності органів фінансового контролю, підвищення рівня культури державного управління, спрямованого на підвищення ефективності використання державних фінансів, яке має вирішальне значення для економічного розвитку України та суспільного добробуту [3].

Удосконалення системи контролю в Україні, як наголошують автори Гарасим П. і Лобода Н., має стати запорукою ефективного функціонування державних фінансів, зокрема отримання таких результатів як: дотримання економічної безпеки держави, збалансування державного та місцевих бюджетів, поліпшення нормативно-правового забезпечення контрольної діяльності у сфері державного управління, впорядкування системи контрольних органів та їх належне матеріально-технічне та кадрове забезпечення, впровадження системи електронного документообігу, нових форм і методів контролю, збільшення захищеності фінансово-економічних інтересів громадян і суспільства і як результат – процвітання держави, посилення престижу перед світовою спільнотою [5].

Отже, за результатами дослідження визначено, що основними проблемами при практичній реалізації контрольних заходів є:

- відсутність надійної системи правового регулювання державного фінансового

контролю;

- при плануванні контрольних заходів – відсутність процесу узгодження за об'єктами контролю з іншими органами державного фінансового контролю;

- відсутність оперативного контролю об'єктами контролю при використанні бюджетних коштів;

- недостатня кваліфікація фахівців усіх рівнів в частині відповідальності за вчинені дії і бездіяльності при виконанні своїх функцій, що може призвести до блокування діяльності об'єкта контролю при застосуванні заходів впливу при виявленні значних порушень.

При цьому, у світлі вищезазначеного, варто відмітити, що у сьогоденні особливо актуальним є уточнення ролі, функцій і місця контролюючих органів в бюджетному процесі, ступеня їх участі в оцінці результативності витрачання бюджетних коштів, розробка процедур та методології контролю обґрунтованості планування та використання бюджетних засобів, а також запобігання порушень нормативно-правових актів у бюджетній сфері. В даний час в Україні функціонують розрізнені ланки фінансового контролю, які слабо взаємодіють між собою. У діях контролюючих органів немає належної координації, вони не пов'язані в єдину систему, всі елементи якої працювали б в одному ритмі, переслідували б одні й ті ж цілі – забезпечення повноти і своєчасності формування ресурсів держави, збереження, ефективності та цільового витрачання державних коштів, законності та високої результативності їх використання.

Проведене дослідження дало можливість сформулювати твердження про необхідність вдосконалення системи державного фінансового контролю. Так, негативний вплив економічної кризи зумовив об'єктивну необхідність економії бюджетних коштів, що може бути забезпечено за рахунок високої ефективності системи державного фінансового контролю, як найважливішого інструменту реалізації фінансової політики в державі. Необхідне підвищення ефективності заходів, що забезпечують контроль за витрачанням коштів державної підтримки економіки. Суб'єктам контролю необхідно вирішувати найважливіші завдання стосовно сприяння реалізації єдиної програми заходів, яка може бути виконана лише в умовах ефективної взаємодії всіх контролюючих органів, а також застосування ними інноваційних форм і методів контролю. Варто зауважити, що особливо важливо сьогодні, щоб кошти, які направляються державою на підтримку суб'єктів господарювання, були використані за цільовим призначенням і з високим ступенем віддачі (результату).

Підсумовуючи усе вище зазначене хотілося б відзначити наступне. Прийняті державою заходи щодо забезпечення повноти надходження коштів до бюджету та підвищення ефективної раціональності бюджетних витрат вимагають створення єдиної системи державного фінансового контролю, підвищення його ефективності і вдосконалення взаємодії зовнішнього і внутрішнього фінансового контролю. Удосконалення нормативно-правової бази, завдань державного фінансового контролю, а також підвищення вимог до його ефективності вимагають розвитку теорії фінансового контролю, підготовки фахівців фінансового контролю та підвищення їх кваліфікації на систематичній основі. Тобто, система державного фінансового контролю потребує науково-обґрунтованих практичних і методичних рекомендацій, вироблених на основі узагальнення позитивного вітчизняного та світового досвіду.

Література:

1. Ангеліна І.А. Система органів державного фінансового контролю і нагляду України: проблеми формування / І.А. Ангеліна // Економічний часопис-XXI. – 2013. – №11-12(1). – С. 95-98
2. Андреев П. Еволюція внутрішнього державного фінансового контролю в Україні / П. Андреев // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Випуск 8 (149). – С. 5-8
3. Виходець Ю.А. Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні / Ю.А. Виходець // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 16 (205). – С. 139-144

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

4. Владимиров В.В. Об особенностях деятельности органов государственного финансового контроля в Российской Федерации [Электронный ресурс] / В.В. Владимиров // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации – 2009. – № 14. – КонсультантПлюс. – Режим доступа до ресурсу: Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
5. Гарасим П. Державний фінансовий контроль як парадигма національного менеджменту [Електронний ресурс] / П. Гарасим, Н. Лобода. – Режим доступу до ресурсу: http://sophus.at.ua/publ/2013_11_21_22_kampodilsk/sekcija_6_2013_11_21_22/derzhavnij_finansovij_kontrol_jak_paradigma_nacionalnogo_menedzhmentu/40-1-0-773
6. Гуцаленко Л.В. Формування економічної сутності державного фінансового контролю [Електронний ресурс] / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий – Режим доступу до ресурсу: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/1756.pdf>
7. Даниленко Н.И. Совершенствование теоретических основ государственного и муниципального финансового контроля в аспекте реформирования государственного управления в финансовой сфере [Электронный ресурс] / Н.И. Даниленко // Научный вестник УРАГС. – 2009. – № 1 – Режим доступу до ресурсу: <http://www.twirpx.com>.
8. Дейнеко Є.В. Актуальні проблеми реформування системи державного фінансового контролю в Україні / Є.В. Дейнеко // Технологический аудит и резервы производства – 2012. – № 4/2(6) – С. 23-24
9. Иванова І. Стан та проблеми державного фінансового контролю на регіональному та місцевому рівні [Електронний ресурс] / Ірина Іванова – Режим доступу до ресурсу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Desember/04.htm>
10. Иванова І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку: монографія / Ірина Іванова. – К.: Академвидав, 2010. – 168с.
11. Закон України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» № 2939-ХІІ від 26.01.1993 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://kodeksy.com.ua/pro_derzhavnu_kontrol_no-revizijnu_sluzhbu_v_ukrayini.htm
12. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» № 2339-ХІІ від 26.01.1993 р. (назва в редакції Закону № 5463-VI від 16.10.2012 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
13. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-%D1%80>.
14. Косинський Р.В. Фінансовий контроль у системі державного управління господарськими процесами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Р.В. Косинський. – К.: Національна академія державного управління при Президентові України, 2011. – 24 с.
15. Кривцова Т.О. Державний фінансовий контроль як форма практичної реалізації контрольної функції фінансів / Т.О. Кривцова, Д.В. Калінкін // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск. 3 – С. 111-114
16. Лимская декларация руководящих принципов контроля, принята IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/604_001
17. Литвин О.І. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи / Литвин О.І. // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(3). – С. 145-150
18. Микитюк І. Основні вимоги до побудови єдиної системи державного фінансового контролю / І. Микитюк // Світ фінансів. – 2006. – Випуск 2 (7). – С. 109-113
19. Натарова О.В. Оцінка стану фінансового контролю державного сектору / О. В. Натарова // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1-2(1). – С. 106-109
20. Положення про Державну фінансову інспекцію України, затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 310. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua>
21. Про органи Держфінінспекції України. Загальні положення [Електронний ресурс] // Державна фінансова інспекція України [сайт]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/84005>
22. Стефанюк І.Б. Теоретичні засади побудови нової системи державного фінансового контролю підприємницької діяльності / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 137–145
23. Стефанюк І.Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 11(168). – С. 12-19
24. Стратегія розвитку системи державного фінансового контролю, що здійснюється органами виконавчої влади, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 24 липня 2003 р. № 1156. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1156-2003-%D0%BF>.
25. Тихомиров Ю.А. Публичное право / Ю.А. Тихомиров. – М.: Издательство БЕК, 1995. – С. 111
26. Указ Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності контрольно-ревізійної роботи» від 27.08.2000 № 1031/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1031/2000>.
27. Фінансовий контроль бюджетних ресурсів: монографія / [Є. В. Мних, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш, М. О. Никонович, Т. А. Кумченко]; за заг. ред. Є. В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 186 с.
28. Чернявська Л.В. Природа та сутність державного фінансового контролю / Л.В. Чернявська. // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18) – С. 288-291
29. Шевченко Н.В. Механізм оцінки ефективності державного фінансового контролю в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Шевченко. – Суми, 2011. – 24 с.
30. Шевченко Н.І. Державний фінансовий контроль в Україні: сучасний стан, проблематика, напрямки реформування [Електронний ресурс] / Н.І. Шевченко, В.О. Куліченко // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток» – 2012. – №1. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=380>

Підвищення стабільності болгарської банківської системи шляхом впровадження Директиви (2013/36/ЄС) про вимоги до капіталу

А. Філіпова-Сланчева

Університет національного та світового господарства, Софія, Болгарія

1. Базель III та законодавство ЄС стосовно вимог до капіталу банків

Значний негативний ефект, пов'язаний з фінансовою кризою, змусив вчених та політиків досягнути консенсусу про те, що фінансове регулювання має набути макропруденційного виміру (Bernanke (2011); Hanson, Kashyap and Stein (2011)), мета якого – зменшити негативний вплив фінансового сектору на реальний сектор (Yellen (2011a)).

У 2010 р. Базельський комітет опублікував новий регуляторний стандарт – Базель III, відповідно до якого підвищуються вимоги до капіталу банків і впроваджуються нові регуляторні вимоги до ліквідності банків і використовуваного левериджу.

Впровадження через Базель III антициклічних буферів капіталу банків має за мету досягти одночасно наступного: перше – підвищити вимоги до капіталу і провізії в період підйому, що має забезпечити додаткові буфери у разі спаду і обмежити ефект скорочення кредитування; друге – підвищені вимоги до власних коштів банків мають охолодити кредитний бум (Holmstrom and Tirole (1997); Morrison and White (2005); Adrian and Shin (2010); Shleifer and Vishny (2010); Tirole (2011)).

На думку Jimenez et al. (2012), антициклічні буфери капіталу банку повинні зменшити надмірну проциклічність кредиту.

Положення угоди про капітал Базель III впроваджуються у законодавство ЄС через Регламент про вимоги до капіталу – РВК, та Директиву про вимоги до капіталу – ДВК IV.

1.1. Регламент про вимоги до капіталу (РВК)

Регламент про вимоги до капіталу (Регламент ЄС /575/2013 р.)⁶¹, який безпосередньо застосовується в усіх державах – членах ЄС, визначає пруденційні вимоги до інвестиційних посередників та кредитних установ (банків) щодо капіталу, ліквідності та кредитного ризику. Регламентом вимагається, щоби банки відкладали достатньо капіталу для відшкодування раптових збитків і підтримання платоспроможності в період кризи. Основний принцип полягає у наступному: розмір бажаного капіталу залежить від ризику, що поширюється на активи банку. В Регламенті про вимоги до капіталу це визначається як "вимоги до капіталу" і формулюється як відсоток ризикозважених активів. По суті, концепція про ризикозважені активи означає, що під менш ризиковані активи формується капітал меншого розміру, а на більш ризиковані активи посилюється більша ризикова вага. Іншими словами, чим більш ризикованими є активи, тим більше капіталу банку вони вимагають. Капіталу надається певний рейтинг залежно від його якості та ризику, який він продукує. Капіталом першого ряду є капітал функціонуючого підприємства. Капітал такого суб'єкту надає можливість певному банку продовжити працювати і підтримувати свою платоспроможність. Найбільш якісний капітал першого ряду - це базовий власний капітал першого ряду (СЕТ1). Капіталом другого ряду є додатковий капітал. Він надає можливість певному банку виплатити належні до сплати суми вкладникам та привілейованим кредиторам у разі його неплатоспроможності.

Загальна вартість капіталу, який банки та інвестиційні товариства повинні мати, мусить складати не менше 8% ризикозважених активів. Частка найбільш якісного капіталу – базового власного капіталу першого ряду, мусить складати 4,5% ризикозважених активів кредитної установи.

⁶¹ Регламент (ЄС) №575/201361 Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 р. про пруденційні вимоги до кредитних установ та інвестиційних посередників

1.2. Директива про вимоги до капіталу – ДВК IV

У Директиві про вимоги до капіталу - ДВК IV (Директива 2013/36/ЄС)⁶², яка увійшла до національного законодавства держав – членів ЄС, містяться правила щодо буферів капіталу, винагороди та премії банкірів, пруденційного нагляду та корпоративного управління.

- **Буфери капіталу**

Окрім вимоги до капіталу про обов'язкову частку розміром 4,5% від базового власного капіталу першого ряду у Регламенті про вимоги до капіталу (РВК) визначається, що усі банки повинні мати запобіжний буфер капіталу та антициклічний буфер капіталу, щоби гарантувати, що достатньо накопичений в період підйому власний капітал надасть можливість впоратися із втратами у випадку кризи.

- **Винагорода та премія банкірів**⁶³

Премії, що їх сплачують банки, мають певну "стелю", яка дорівнює 1:1 щодо мінливої винагороди. Це означає, що розмір премії може бути меншим або дорівнювати постійній винагороді. "Стелю" можна підвищити, але не більше, ніж 2:1, якщо на це є згода акціонерів.

- **Пруденційний нагляд**

Це єдиний набір правил, чинних для усіх держав – членів ЄС, тобто, йдеться про правила, що їх фінансові установи повинні дотримуватися для забезпечення ефективного управління ризиком і безпеки коштів вкладників.

- **Управління та прозорість**⁶⁴

З 1 січня 2014 р. банки зобов'язуються оприлюднювати чисельність своїх працівників в усіх своїх установах, а також їх доходи нетто, отримані від банківської діяльності. Усі системно значимі європейські банки мусять надавати інформацію про отриманий прибуток, сплачені податки та отримані субсидії. Окрім того, з 2015 р. банки зобов'язуються сповіщати публічно ці дані також на своїй офіційній сторінці в Інтернеті, якщо Комісія своїм актом не перенесе застосування цього положення або не внесе в нього якісь зміни.

Болгарія як держава – член ЄС безпосередньо застосовує Регламент про вимоги до капіталу, впровадила Директиву про вимоги до капіталу IV у своє національне законодавство. Законом "Про кредитні установи"⁶⁵ та Законом "Про Болгарський народний банк" в Болгарії створюється правова рамка щодо регулювання і проведення банківської діяльності. Суттєві вимоги передбачаються також Законом "Про кредитні установи", Положенням №4 про вимоги до винагороди банків. Водночас було скасовано положення №8 про адекватність капіталу кредитних установ. Натомість впроваджено два нових – Положення №7 про організація та управління ризиками в банках та Положення №8 про буфери капіталу банків.

Усі ці нові вимоги та суттєві зміни стосуються й болгарських банків. Безперечно, вони матимуть вплив на структуру та склад їх капіталу (Slovik and Cournède, 2011). Передбачається, що ці зміни будуть супроводжуватися додатковими витратами – відкриття/закриття нових синтетичних та аналітичних рахунків насамперед у частині знецінення, забезпечення, власного капіталу тощо. А це, у свою чергу, змусить розробляти нові або доповнювати вже існуючі софтверні продукти в банках, що також призведе до нарахування додаткових витрат.

⁶² Директива 2013/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26 червня 2013 р. про доступ до виконання діяльності кредитними установами та про пруденційний нагляд за кредитними установами та інвестиційними посередниками

⁶³ <http://www.consilium.europa.eu/bg/policies/banking-union/single-rulebook/capital-requirements/>

⁶⁴ https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_flagship_report.pdf: Директива 36/2013 р.

⁶⁵ Закон "Про кредитні установи", зміни та доповнення, №62 від 2015 р., набув чинності 14 серпня 2015 р.

2. Буфери капіталу за Директивою про вимоги до капіталу та Положенням №8 БНБ про буфери капіталу

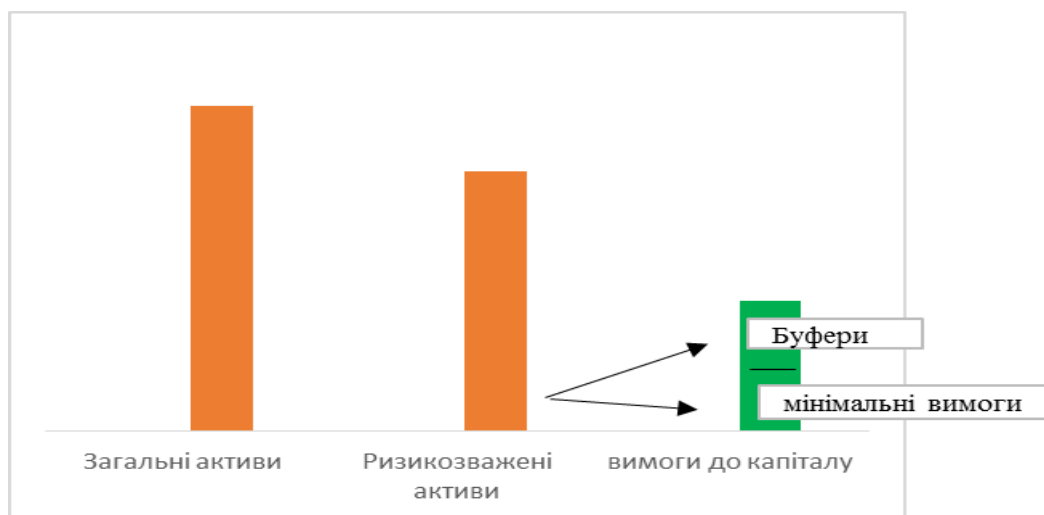
Буфери капіталу застосовуються для доповнення вимог до капіталу за Регламентом ЄС /575/2013 р. Вони гарантують, що у період економічного зростання банки мусять накопичити достатню базу капіталу для покриття ймовірних витрат у несприятливий період. Банки формують ці буфери винятково за рахунок базового власного капіталу першого ряду. Запобіжний буфер капіталу має розмір 2,5% від загальної суми усієї ризикованої експансії індивідуальної та консолідованої основи і банки ЄС повинні його поступово наповнювати. Антициклічний буфер капіталу застосовується у несприятливі періоди, коли з'ясовується, що сукупне зростання кредитів може призвести до накопичення ризику в усій системі. Банки зобов'язуються підтримувати також буфер системного ризику (зараз в Болгарії він становить 3%) для запобігання та обмеження довготривалих нециклічних системних або макропруденційних ризиків. Банки, що є значимими на національному або європейському рівні, зобов'язуються мати додатковий буфер капіталу, при цьому комбінована вимога до буферів капіталу для певного банку залежить як від конкретно визначених рівнів окремих буферів, так і від структури групи та визначених буферів консолідованого рівня. Банк, який не відповідає заданим рівням буферів капіталу, підлягає обмеженню щодо сплати дивідендів, мінливих винагород та виплат за іншими інструментами капіталу. Регуляторні стандарти капіталу мають три частити або так звані стовпи. Стовпом 1 визначаються вимоги до специфічних ризиків, які можна заміряти. Стовп 2 охоплює процес нагляду. Він призначається для гарантування достатнього капіталу фірм і є запобіжником у разі появи ризиків для їх бізнесу. Стовп 3 доповнює два перших і формується з набору вимог стосовно сповіщення, заохочує до ринкової дисципліни. *Стандарти за Стовпом 1* визначають кількісні вимоги до певних ризиків. Ці стандарти можна зафіксувати, приміром, певна експозиція здатна заохотити певну вимогу до капіталу. Альтернативно їх можна отримати шляхом використання моделей очікуваних та неочікуваних втрат.

За *Стовпом 2* банки мають оцінити свою загальну адекватність капіталу стосовно їх профілю ризиків. Наглядові органи знайомляться з цією оцінкою і можуть накласти вимоги до капіталу там, де знайдуть додаткові ризики. Це можуть бути ризики, які не входять в *Стовп 1*, або ризики, які визначено, але недостатньо.

Стовпом 3 визначаються стандарти надання інформації. Попри те, що є ряд додаткових умов ефективного оприлюднення, розміщення ключової ризикової інформації надає можливість учасникам ринку спостерігати за адекватністю капіталу ринку.

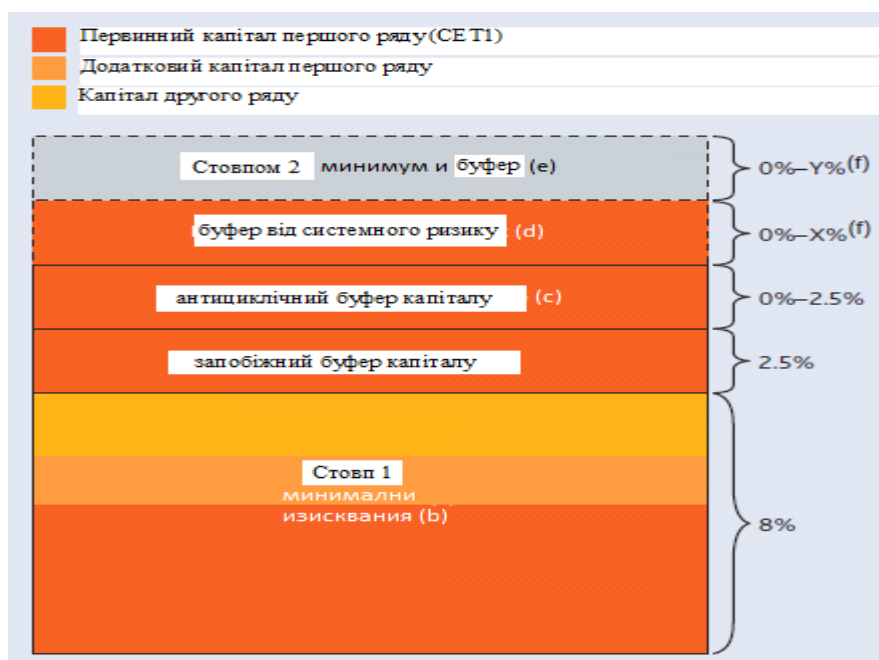
Відповідно до міжнародно визнаних стандартів – Базель III, банки повинні фінансувати ризикозважені активи бодай певною сумою капіталу – це, як уже йшлося, мінімальні вимоги до капіталу. Додатково до мінімальних вимог від банків вимагається мати ряд буферів капіталу. Вони мусять гарантувати, що банки здатні увібрати втрати в період стресу і при цьому не порушувати мінімальні вимоги до капіталу (див. мал.1)⁶⁶:

⁶⁶ <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/Search.aspx?k=Capital%20buffer>
https://www.bankingsupervision.europa.eu/press/speeches/date/2015/shared/pdf/se150420_annex1.pdf



Мал. 1. Загальні активи, ризикозважені активи та вимоги до капіталу

Буфери капіталу поширюються на ризикові активи банків, визначені у відсотках від ризикозважених активів у наступний спосіб (RWAs):



Мал. 2. Буфери капіталу та ризикові активи

(а) у межах мінімальних вимог Стовп 1 – 8% для загального капіталу, банки повинні фінансувати щонайменше 6% ризикозважених активів – капітал першого ряду, та щонайменше 4,5% первинного капіталу другого ряду;

(б) для антициклічного буферу капіталу – до 2,5%, при цьому застосовується обов'язкова міжнародна однаковість. Це означає, що у разі встановлення Європейським центральним банком проценту між 0% і 2,5% для банківського сектору іноземні регулятори будуть зобов'язані застосовувати антициклічний буфер капіталу для банків у їх компетенції для їх експозиції розміром не менше, ніж той, що його встановив ЄЦБ. Макропруденційні

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

регулятори можуть застосовувати більш вищий антициклічний буфер, але частка понад 2,5% не є предметом обов'язкових міжнародних положень про однаковість.

(с) для певного банку це становитиме найвищу вартість від: (i) буфера для систематичного ризику (системного ризику), (ii) буфера для глобальних системно значимих установ, і (iii) буфера для "інших системно значимих установ", що застосовуються для конкретного банку. *З 01 жовтня 2014 р. болгарські банки відкладають 3% ризикозважених своїх активів під системний ризик.*

(d) на графіку сприймається, що вимогою до буфера за Стовпом 2 є нетто інших показаних буферів. Якість капіталу, що допускається відповідно до вимоги Стовпа 2, знаходиться у процесі завершення.

2.1. Положення №8 Болгарського народного банку про буфери капіталу

Положенням №8 Болгарського народного банку (БНБ)⁶⁷ визначаються види буферів капіталу, їх формування та актуалізація. Воно підготовлене у зв'язку з Директивою 2013/36/ЄС. Ці буфери капіталу включають⁶⁸:

- запобіжний буфер капіталу;
- специфічний для кожного банку антициклічний буфер капіталу;
- буфер для глобальних системно значимих установ;
- буфер для інших системно значимих установ, та
- буфер від системного ризику.

2.1.1. Видове буферів капіталу

2.1.1.1. Антициклічний буфер капіталу /АЦБН/⁶⁹

Цей буфер призначається для протидії циклічності у фінансовій системі. Він має коливатися між 0% і 2,5% від ризикозважених активів, але може бути і вищим, якщо це виправдовується відповідним ризиком. Відповідно до міжнародних заходів, у межах домовленості Базель III національні органи мусять дотримуватися набору принципів та методів встановлення референтного відсотка як еталону. Антициклічний буфер капіталу можна було застосовувати з 2014 р., а з 2016 р. він стає обов'язковим. Європейський Союз за системний ризик може надавати під формою рекомендацій відповідно до ст.16 Регламенту 1092⁷⁰ керунки тим органам, які держави – члени ЄС призначили встановлювати рівні антициклічного буферу, а саме:

- як гарантування того, що органи сприймуть розумний підхід щодо відповідних макроекономічних циклів і домагатимуться розумного ухвалення рішень усіма установами.

Загальні напрямки:

- вимір та визначення відхилення від довготривалого тренду співвідношення кредитів до валового внутрішнього продукту (ВВП);
- підготовка індикаторів для встановлення буферу, що вимагається відповідно до ст.136, частини 2 Директиви 2013/35/ЄС;
- напрями щодо мінливих, які показують накопичення системних ризиків, пов'язаних з періодами надмірного кредитного зростання в конкретній фінансовій системі і, зокрема, співвідношення кредитів до ВВП і його відхилення від довготривалого тренду, інші фактори, включно розгляд економічного розвитку в межах окремих секторів економіки, надання

⁶⁷ Положення №8 від 24 квітня 2014 р. про буфери капіталу банків (ухвалене Болгарським народним банком, оприлюднене у офіційній газеті "Държавен вестник", №40 від 13 травня 2014 р.)

⁶⁸ <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/Search.aspx?k=Capital%20buffer>

⁶⁹ https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook.pdf

⁷⁰ Регламент (ЄС) №1092/2010 Європейського парламенту та Ради від 24 листопада 2010 р. про пруденційний нагляд за фінансовою системою Європейського Союзу на макрорівні та про створення Європейської ради з аналізу системних ризиків

інформації, необхідної для ухвалення певними органами рішень у зв'язку з відповідних рівнем антициклічного буферу за ст.136 (2) Директиви 2013/36/ЄС.

- напрями щодо мінливої, включно кількісних критеріїв, що показують, що буфер треба зберегти, зменшити або його застосування припинити повністю.

- **Визначення рівня антициклічного буферу капіталу**⁷¹

Кожна держава - член ЄС призначає публічний орган або відомство, що відповідає за встановлення рівня антициклічного буферу у себе в країні.

Цей орган щокварталу встановлює індикатор визначення буферу, який має бути референтним індикатором і, покликаючись на нього, визначається рівень антициклічного буферу. Він готується на базі відхилень від довготривалого тренду співвідношення кредити – ВВП, але, поряд з іншим, до уваги береться й наступне:

- показник зростання рівня кредитування в межах даної юрисдикції, зокрема, показник, що відображає зміни у співвідношенні між кредитами, наданими державою - членом ЄС, і її ВВП;

- кожен актуальний напрямок, що його підтримує Європейська рада з аналізу системних ризиків;

- кожен призначений орган оцінює та визначає квартальну базу відповідного рівня антициклічного буферу для держави – члена, становила цей рівень, при цьому до уваги беруться індикатор буферу, рекомендації Європейської ради з аналізу системних ризиків, а також інші напрями, які відповідний орган певної держави – члена ЄС ухвалив для подолання циклічного системного ризику;

- при встановленні органом вперше рівня антициклічного буферу вище нуля і у разі подальшого збільшення моментного рівня антициклічного буферу зазначається також дата, з якої устави мусять застосовувати цей збільшений буфер при обчисленні специфічного для їх установи антициклічного буферу капіталу.

2.1.1.2. Буфер від системного ризику (SRB)⁷²

Кожна держава – член ЄС може впровадити буфер від системного ризику. Він визначається на основі базового власного капіталу першого ряду для фінансового сектору або однією або більше сфер цього сектору з метою запобігання та зменшення довготривалих нециклічних системних або макропруденційних ризиків, що не входять до обсягу, передбаченого Регламентом (ЄС) № 575/2013. Йдеться про ризик внаслідок коливань у фінансовій системі, що здатні викликати значні негативні результати не тільки для самої системи, але й для реальної економіки в певній країні – члені ЄС. Цей буфер призначається для запобігання та обмеження структурних системних ризиків, включно надмірного левериджу. Цей буфер є гнучким інструментом, і його можна застосовувати до всіх або лише до окремих банків. Він є об'єктом оприлюднення буферних відсотків – не більше 3%. Для рівнів, вищих за цей відсоток, до 2015 р. вимагався дозвіл Європейської комісії, особливо після того, як Європейський банківський орган (ЄБО) та ESRB висловили свою позицію. З 2016 р. ця процедура буде більш диференційованою – в залежності від обсягу, географічної експозиції та рівня SRB. Держави – члени ЄС мають право вимагати від банків мати буфер від системного ризику, створений з базового власного капіталу першого ряду.

Держави – члени ЄС можуть застосовувати буфери від системного ризику розміром від 1% до 3% для всіх експозицій і до 5% для своїх експозицій і для експозицій третіх країн, при цьому немає необхідності в отримванні попереднього дозволу Європейської комісії. З 2015 р. для визначення розміру буферів від 3% до 5% вимагається сповіщення Комісії,

⁷¹ https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook.pdf

⁷² https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook.pdf

Європейського банківського органу та Європейської ради з аналізу системних ризиків. Для визначення розміру буферів понад 5% знадобиться дозвіл Комісії. **З 01 жовтня 2015 р. Болгарський народний банк встановив 3% буфер від системного ризику для комерційних банків у Болгарії.** Впроваджуючи вимогу підтримки буферу від системного ризику, компетентний орган або призначений орган дотримується наступного:

- буфер від системного ризику не повинен призводити до надмірних негативних наслідків для всієї або частини фінансової системи інших держав – членів або для ЄС в цілому шляхом створення бар'єрів для функціонування внутрішнього ринку;
- буфер від системного ризику застосовується до всіх експозицій у державах – членах, де впроваджено вимогу про цей буфер з метою подолання макропруденційного ризику держави – члена ЄС, але не застосовується для експозиції поза державою – членом ЄС; цей буфер від системного ризику є кумулятивним стосовно буферу для інших системно значимих установ (О- SII) та глобально системно значимих установ (G-SII).

Кожен компетентний орган або призначений орган (у Болгарії це – Болгарський народний банк) сповіщає про встановлення буферу від системного ризику на своїй сторінці в Інтернеті. Це повідомлення має містити щонайменше наступні дані:

- рівень буферу від системного ризику;
- установи, до яких застосовується буфер від системного ризику;
- обґрунтування впровадження буферу від системного ризику;
- дата, з якої установи мають застосовувати визначений або змінений буфер від системного ризику;
- назва держав, якщо експозиція в цих державах входить до застосування буферу від системного ризику.

2.1.1.3. Буфер від глобальних системно значимих установ (G- SII)⁷³

Буфер від глобальних системно значимих установ (G-SII) є обов'язковим буфером капіталу для банків, що визнаються як банки глобального системного значення. Він повинен становити від 1% до 3,5% від ризикозважених активів, і його необхідно впровадити протягом періоду 01 січня 2016 г. – 01 січня 2019 р. Цей буфер є обов'язковим для банків, що їх компетентний орган заявив як глобально системно значима установа (G-SII) з метою компенсації більшого ризику, ніж G-SII мають для світової фінансової системи, і ймовірних наслідків у разі їх неплатоспроможності.

Системна значимість певного банку визначається відповідно до критеріїв глобальних системно значимих фінансових установ, встановлених G-20. Серед цих критеріїв є, зокрема, розмір балансового числа банку, його трансграничні операції, пов'язаність з іншими установами. Обов'язковий показник для G-SII коливається між 1% та 3,5% базового власного капіталу першого ряду у ризикозважених активах, залежно від системного значення установи.

Передбачається застосовувати цей буфер з 01 січня 2016 р.

Методика ідентифікації G-SII ґрунтується на наступних категоріях:

- розмір групи;
- взаємна пов'язаність групи з фінансовою системою;
- заміненість послуг або фінансової інфраструктури, наданої групі;
- складність групи;
- трансграничні операції групи, включно трансгранична діяльність між державами – членами ЄС і між державами – членами ЄС і третіми державами.

Кожна з категорій має однакове значення і складається з кількісних показників.

⁷³ https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_flagship_report.pdf

2.1.1.4. Буфер для інших системно значимих установ (О –SII)

Цей буфер дозволяє владі обкладати зборами місцеві значимі установи, а також інші системно значимі установи, що не входять до G-SII. Тут впроваджено процедуру сповіщення також і верхньої межі розміром 2%. **Буфер для О-SII може бути встановлений з 01 січня 2016 р.** Держави – члени ЄС, які мають намір впровадити цю вимогу раніше для окремих банків, можуть скористатися буфером від системного ризику. Директивою 2013/16/ЄС передбачається буфер для значимих установ національного рівня, а також для установ, що мають значення для рівня ЄС. Інші системно значимі установи, процедура сповіщення та обґрунтування, а також верхня межа буфера (2% ризикозважених активів) визначаються відповідно до набору критеріїв, що містяться у директиві.

2.1.1.5. Запобіжний буфер капіталу

Усі банки за рахунок свого найякіснішого капіталу (базовий власний капітал першого ряду) повинні підтримувати запобіжний буфер капіталу на **рівні 2,5% загальної суми усієї своєї ризикованої експозиції**. Призначення буфера – берегти капітал банку. Якщо банк не підтримує цей буфер, то він, банк, має обмежити або зупинити виплату дивідендів або премій. Запобіжний буфер капіталу покривається капіталом найвищого гатунку і формується у період економічного зростання. Банки мають право скористатися ним для відшкодування збитків у несприятливий період, які інколи тривають кілька років.

3. Висновок

Мета цієї студії – дослідити нові вимоги до капіталу банків відповідно до глобального регуляторного стандарту Базель III та європейської регуляторної рамки, яка ґрунтується на ньому. Цей стандарт має кілька дуже суттєвих елементів, серед яких – буфери капіталу, які належить створювати (Blundell-Wignall and Atkinson, 2010). Нову угоду про капітал – Базель III, впроваджено в ЄС як законодавчу рамку ухваленими у 2013 р. Директивою 2013/36 та Регламентом 575/2013. Цю директиву і цей регламент необхідно розглядати і застосовувати разом як єдину правову рамку.

Важливе значення приділяється вимогам, що походять з Директиви 2013/36/ЄС (ДВД IV) щодо доступу до операцій, які здійснюють кредитні установи, та щодо пруденційного нагляду за кредитними установами й інвестиційними посередниками. Передбачається, що банкам вдасться створити у добрі часи буфери розміром понад мінімум і скористатися ними у період стресу. Буфери капіталу підтримуються як доповнення до вимог до капіталу за Регламентом ЄС/575/2013 р. й гарантують, що банкам вдасться накопичити в період економічного зростання таку базу капіталу, яка здатна покрити ймовірні збитки у несприятливий період. Система, маючи ці антициклічні буфери, буде більш стійкою до шоку і знизить ризик переходу кризи з фінансового сектору в реальну економіку. Очікується, що банки матимуть певні труднощі при наданні кредитів в період економічного зростання з причини антициклічного ефекту, що його продукують, відповідно до базельських вимог та положень Директиви про вимоги до капіталу IV, буфери.

Безперечно, впровадження нових вимог сприятиме створенню більш стійкого, прозорішого та ефективнішого європейського банківського сектору.

Бібліографія:

1. Директива 2013/36/ЄС Європейського парламенту та Ради від 26.06.2013 р. про доступ до проведення операцій кредитними установами і про пруденційний нагляд за кредитними установами та інвестиційними посередниками;
2. Іванов, Г. (2013) "Нові перспективи для Європейського Союзу в області банківського сектору" ("Нові перспективи за Європейския съюз в областта на банковия сектор").
3. Миланова, Ем. (2012) "Нова філософія Базеля III" ("Новата философия на Базел III"), *Електронний журнал "Диалог"* 01: стор. 1-46
4. Регламент № 575/2013 Європейського парламенту та Ради від 26.06.2013 р. про пруденційні вимоги до кредитних установ та інвестиційних посередників;
5. Регламент про виконання ЄС 680/2014 від 16.04.2014 р. Офіційний вісник ЄС L191 від 28.06.2014 р.
6. Adrian, T., and Shin, H. (2010), "Liquidity and Leverage," *Journal of Financial Intermediation* 19, p. 418-437

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

7. Blundell-Wignall, A. and Atkinson, P. (2010), "Thinking beyond Basel III." *OECD Journal: Financial Market Trends* 2010. p. 9-33
8. Bank of International Settlements, 2010a, "Basel III: A Global Regulatory Framework for More Resilient Banks and Banking Systems." Available via the Internet: <http://www.bis.org/list/basel3/index.htm>
9. Bank of International Settlements, 2010b, "Basel III: International Framework for Liquidity Risk Measurement, Standards and Monitoring." Available via the Internet: <http://www.bis.org/list/basel3/index.htm>
10. Bernanke, B. (2011), International Capital Flows and the Return to Safe Assets in the United States, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington DC
11. Hanson, S., Kashyap, A. and Stein, J. (2011), "A Macroprudential Approach to Financial Regulation," *Journal of Economic Perspectives* 25, p. 3-28
12. Jiménez, G., Ongena, S., Peydró, J. And Saurina Salas, J. (2012). "Macroprudential policy, countercyclical bank capital buffers and credit supply: Evidence from the Spanish dynamic provisioning experiments." *National Bank of Belgium Working Paper* 231
13. Morrison, A., and White, L. (2005), "Crises and Capital Requirements in Banking," *American Economic Review* 95, p. 1548-1572
14. Shleifer, A., and Vishny, R. (2010), "Asset Fire Sales and Credit Easing," *American Economic Review* 100, p. 46-50
15. Slovik, P. and B. Cournède (2011), "Macroeconomic Impact of Basel III", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 844, OECD Publishing
16. Tirole, J. (2011), *Systemic Risk Regulation*, Graduate School of Economics, Barcelona
17. Yellen, J. (2011a), "Macroprudential Supervision and Monetary Policy in the Post-Crisis World," *Business Economics* 46, p. 3-12

Особливості управління власним капіталом банку

Н.М. Чиж

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

Надійна банківська система – це одна з найважливіших умов забезпечення фінансової стабільності та сталого економічного розвитку країни. В умовах загострення конкуренції на вітчизняному ринку банківських послуг важливого значення набувають питання розробки ефективної ресурсної політики банків, а саме заходів, спрямованих на оптимальне формування власного капіталу. Від розміру та структури власного капіталу багато в чому залежать фінансові результати діяльності банку, можливості збільшення вкладень в економіку країни і розширення спектру послуг, що надаються клієнтам банку.

Тому проблеми розробки ефективної моделі управління формуванням власного капіталу банку залишаються надзвичайно актуальними для банківських установ будь якої країни.

Фінансовою основою банку виступає його власний капітал. Варто зазначити, що трансформація вітчизняної економіки, спрямована на розвиток ринкових відносин, вимагає принципово нових підходів до управління власним капіталом банку, а економічний аналіз та контроль формують необхідну інформаційну базу для такого управління. Інформаційні потоки, що виражають рух власного капіталу, повинні відповідати всім вимогам прозорості, достовірності, своєчасності та іншим характеристикам, достатнім для якісного управління власним капіталом вітчизняних банків у сучасному середовищі ринкових відносин.

Вартість і розмір капіталу впливають на конкурентну позицію банку. Особливої актуальності проблемі управління власним капіталом банку і питанням його регулювання додає Базельський комітет з банківського нагляду, який зробив спробу докорінної зміни системи оцінки достатності власного капіталу банку. Таким чином комплексне розроблення теоретичних і практичних питань, що розкривають усі аспекти власного капіталу і управління ним, є важливою і актуальною проблемою в сучасній банківській системі.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість окремого банку і банківської системи загалом, є власний капітал банку. Від того, наскільки банки приділятимуть увагу процесу формування власного капіталу, аналізу його структури, залежить їх спроможність ефективно здійснювати банківські операції та надавати послуги, а

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

також фінансова стійкість банківської системи, її місце і роль у процесах економічних перетворень і подальшого розвитку економіки країни на ринкових засадах.

Власний капітал банку являє собою грошові кошти і виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, що використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку. Порівняно з іншими сферами підприємницької діяльності власний капітал банку має незначну питому вагу в сукупному банківському капіталі. Це пояснюється специфікою діяльності банків як фінансових посередників, що здійснюють мобілізацію тимчасово вільних коштів на грошовому ринку з подальшим розміщенням їх серед юридичних і фізичних осіб.

На нашу думку, власний капітал банку має наступні позитивні риси: відносна простота залучення коштів, оскільки прийняття власниками і менеджерами банку рішення про формування власного банківського капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел) не потребує одержання згоди інших суб'єктів господарювання; більш висока властивість приносити прибуток у всіх сферах діяльності банку, оскільки при його використанні немає необхідності у сплаті процента; можливість забезпечити фінансову основу подальшого розвитку, платоспроможність і фінансову стійкість банку на перспективу; власний капітал є фінансовою основою банку [6]; незалежність від кон'юнктури грошового ринку (за умови формування власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел); підвищення довіри вкладників, кредиторів і регулювальних органів; практично безмежна можливість залучення індивідуальних капіталів від окремих вкладників і формування такої складової власного капіталу, як статутний капітал; відсутність загрози втрати контролю над банком з боку власників (особливо у разі формування власного капіталу за рахунок внутрішніх джерел).

Одночасно власний капітал банку має певні недоліки: повне оподаткування, оскільки на формування власного капіталу спрямовується прибуток після оподаткування; виникнення проблеми зменшення розміру дивідендів, отримуваних акціонерами та іншими власниками банку; повільне нарощування банківського капіталу [6]; обмеженість обсягу залучення коштів, а отже, й можливостей суттєвого розвитку і розширення банківської діяльності, особливо у періоди сприятливої кон'юнктури розвитку економіки; висока вартість порівняно з альтернативними позичковими джерелами формування банківського капіталу; не використовується можливість збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок залучених (позикових) коштів; ускладнення управління власним капіталом.

Однією з важливих проблем, що постають перед менеджментом банку, є залучення та підтримка достатнього обсягу капіталу. За економічним змістом поняття капіталу належить насамперед до коштів власників, внесених ними на свій ризик. Ризик власників полягає в тому, що дохідність капіталу може бути низькою або діяльність спричиниться до збитків і банк стане банкрутом, через що вони втратять свої кошти. Банківський капітал складається з акціонерного капіталу, резервів та нерозподіленого прибутку, хоча може включати й інші елементи згідно з регулюючими правилами конкретної країни. Основною частиною капіталу як за розмірами, так і за значенням є статутний капітал, що формується з акціонерного або приватного капіталу шляхом емісії акцій чи внесків засновників.

Капітал банку відіграє роль своєрідного буфера, який поглинає втрати від реалізації різноманітних ризиків. Капітал слугує захистом для коштів вкладників і кредиторів, оскільки збитки від кредитних, інвестиційних, валютних операцій банку, зловживань, помилок списуються за рахунок резервів, які не входять до складу капіталу. Розмір банківського капіталу істотно впливає на рівень надійності та довіри до банку з боку суспільства. Саме тому проблема визначення достатності капіталу банку та методи його регулювання є однією з центральних у міжнародній банківській практиці.

Зростання ризикованості банківської діяльності в умовах ринкової економіки, зростання її обсягів та поява різноманітних форм зумовлюють необхідність пошуку джерел

формування власного капіталу банків задля збільшення обсягу його ресурсної бази. З урахуванням вимог регулюючих органів, для розширення можливостей здійснення активних операцій більшість банків прагне до нарощення обсягу власного капіталу.

Світова фінансова криза стала на заваді підвищенню капіталізації банківської системи, загострила фінансовий стан банків, уповільнила нарощування їхніх капіталів та зменшила спроможність підтримати економічне зростання. Недооцінка теорії і практики капіталізації, непродумане використання її інструментарію може призвести до негативних наслідків у економіці.

Капіталізація – фундаментальний процес, економічна суть і кінцева мета якого полягає в підвищенні вартості капіталу, що належить суб'єктам усіх рівнів господарювання, як наслідок досягнення зростання їхнього фінансового потенціалу та економічної ефективності.

На сучасному етапі проблему капіталізації часто плутають із проблемою розміру статутного капіталу або із проблемою ліцензійних вимог до розміру регулятивного капіталу. В зв'язку із цим, необхідно чітко зазначити, що проблема капіталізації – це проблема недостатньої адекватності капіталів банків до розміру сформованих ними активів. Тобто проблема полягає не у кількісній, а у якісній площині [6, с.5]. На нашу думку, проблема капіталізації – це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань.

Варто відзначити, що капіталізація банківської системи України – це формування фінансового підмурку банківської системи, від якості якого залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

Для вирішення питання достатності власних коштів банку для його нормального функціонування органи нагляду за банківською системою встановлюють нормативні вимоги до капіталу. Так, показник достатності капіталу є найважливішим з усіх, що використовуються для оцінки надійності банку.

Ми вважаємо, що ефективний механізм управління власним капіталом підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати поставлені перед ним цілі і завдання, сприяє результативному здійсненню функцій цього управління.

На нашу думку, система управління власним капіталом складається з двох взаємозалежних підсистем: керованої підсистеми, або об'єкта управління і керуючої підсистеми, або суб'єкта управління. Як об'єкт управління власним капіталом виступає сукупність умов його функціонування. На нашу думку, до цих умов можна віднести: визначення потреби і пошук джерел коштів для формування власного капіталу; оцінка вартості джерел коштів і можливості їхнього залучення; механізм формування власного капіталу; обґрунтування оптимальної структури власного капіталу.

Слід зазначити, що суб'єктом управління власного капіталу виступають окремі фізичні особи або фінансові служби банку, які, використовуючи сукупність прийомів і способів, забезпечують прийняття необхідних рішень щодо функціонування власного капіталу.

Важливою складовою управління структурою власного капіталу є мінімізація вартості власного капіталу та його складових як головних чинників фінансових результатів діяльності банку. Як відомо, реінвестування чистого прибутку також є одним з напрямів збільшення ринкової вартості банку. Тому управління власним капіталом з метою збільшення ринкової вартості банку має здійснюватися у двох взаємопов'язаних напрямках: пошук додаткових джерел фінансування відповідно до стратегії розвитку банку та оптимізація структури власного капіталу за ознакою мінімізації вартості власного капіталу.

Поряд з управлінням в економічній науці та практиці господарювання часто використовується термін „організація”. Організація як об'єкт цього дослідження

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

відрізняється від управління. В нашому розумінні, організація пов'язана з утворенням системи і забезпеченням її стійкого функціонування, а управління – з процесами, що відбуваються в системі, створеній акціонерним товариством. У зв'язку з цим під організацією управління власним капіталом банку розуміємо створення ефективної управлінської системи та її постійне удосконалення. Саме останнє завдання і має вирішувати організація, яка схематично подана на рис. 1.

Таке розуміння сутності організації управління власним капіталом банку дає можливість: чітко визначити проблему та ціль діяльності системи управління; вибрати правильний об'єктивний спосіб дослідження складних економічних процесів; відібрати комплекс методів і засобів, що дають змогу досягнути поставленої мети шляхом проектування здатної до адаптації економічної системи; побудувати та забезпечити функціонування цієї системи.

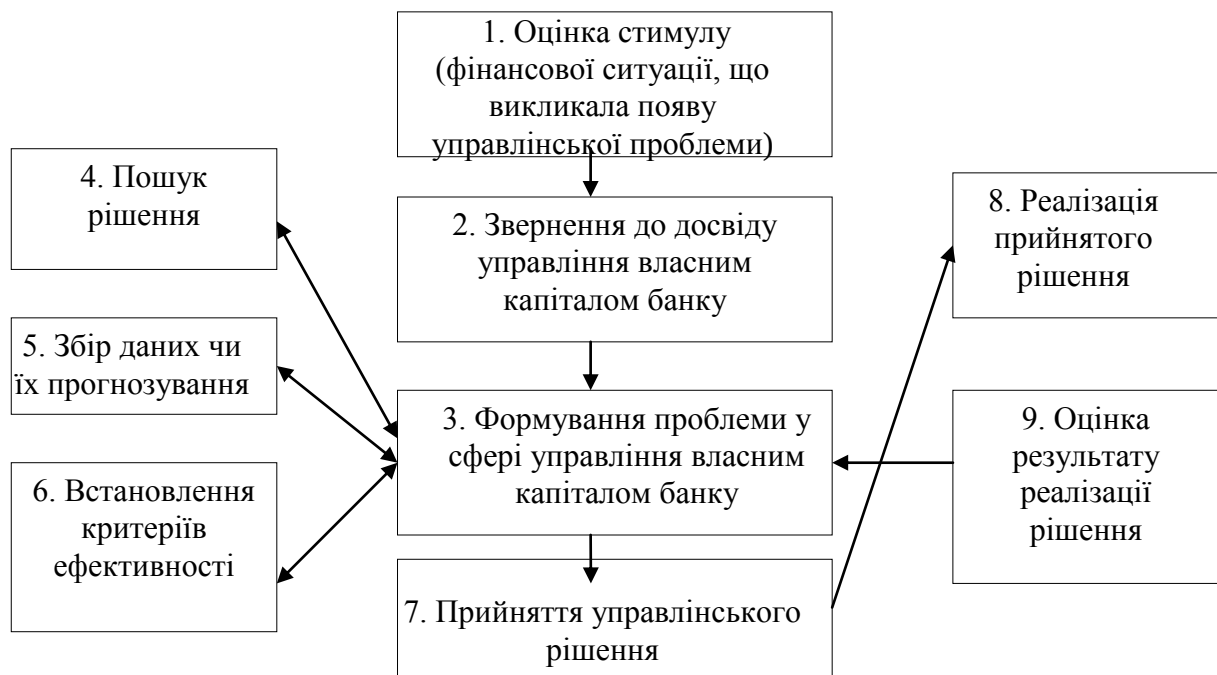


Рис.1. Схема організації управління власним капіталом банку

Проаналізуємо докладніше кожен етап процесу оптимізації управління власним капіталом банку:

1. Оцінка стимулу. Основним стимулом, що актуалізує потребу організації, є зниження ефективності функціонування системи управління власним капіталом підприємств. Доцільно поділяти ефективність діяльності системи управління власним капіталом банку на три частини: науково-технічну, соціальну та економічну.

Науково-технічна ефективність виявляється через прискорення науково-технічного прогресу завдяки вдалому поєднанню наукових досліджень та фінансових можливостей. Соціальна ефективність функціонування системи управління власним капіталом банку виявляється через досягнення високого рівня соціальної спрямованості розвитку установи. Рівень економічної ефективності функціонування системи управління власним капіталом банку безпосередньо пов'язаний із досягненням головної мети, а саме максимізації вартості комерційної установи.

Ефективність рішень, що приймаються системою управління власним капіталом банку, пропонуємо оцінювати за допомогою коефіцієнта ефективності управління (1):

$$Кеф.упр. = \frac{ЗВП}{ВК}, \quad (1)$$

де ЗВП – зміна вартості банку, грн.; ВК – загальний обсяг власного капіталу, перерозподілений через систему управління власного капіталу банку за відповідним напрямком (науково-технічним, соціальним, економічним), грн.

2. Звернення до досвіду управління власним капіталом банку. Хоча досвід, здобутий у процесі попередньої діяльності, корисний, він прямо не може бути використаний для організації управління, його необхідно постійно корегувати відповідно до поточної ситуації.

3. Формулювання проблеми у сфері управління власним капіталом банку. Організація системи управління власним капіталом банку має забезпечити розв'язання таких проблем, як: недостатності грошових ресурсів; збитки; відсутності управлінської команди; зниження якості надання банківських послуг; конфлікту серед керівництва банку; звільнення високваліфікованих працівників та ін.

4. Пошук рішення. Цей етап процесу організації управління власним капіталом банку треба здійснювати, послуговуючись теорією систем, яка вивчає різні явища, базуючись лише на формальних взаємозв'язках між різними параметрами, що їх становлять, і на характері їхніх змін під впливом зовнішніх умов. Для теорії систем об'єктом дослідження є не „фізична реальність”, не, скажімо, хімічне чи соціальне явище, а „система”, тобто формальний взаємозв'язок між ознаками і властивостями, за якими здійснюється спостереження. Мова, що використовується для опису поведінки систем, - це мова теорії обробки інформації і теорії цілеспрямованої дії (прийняття рішень, управління).

На цьому етапі здійснюється побудова моделі досконалої системи управління власним капіталом, що передбачає визначення її структури, комунікацій та функціональності.

5. Збір даних чи їх прогнозування. Основним джерелом даних, котрі використовуються у процесі організації, є зворотний зв'язок, який порівнює вибірку виходу системи управління, що функціонує, з моделлю очікуваного виходу та виділяє відмінності (порівняння реального обсягу і структури власного капіталу, що склалися, та аналогічних показників, досягнення яких було заплановано); оцінює зміст розбіжностей, напрацьовує управлінське рішення (визначаються чинники, що вплинули на результат, а також оцінюється їхня вага у кінцевому результаті); формує процес реалізації цих рішень, впливає на основний процес системи управління власним капіталом банку з метою зближення виходу і моделі виходу. Залежно від результату порівняння вибірки виходу з моделлю суб'єкта управління може виконувати або функції контролю та інформації, або – організації та планування.

6. Встановлення критеріїв ефективності. Серед критеріїв ефективності пріоритет повинен віддаватися таким параметрам системи управління власним капіталом банку, як забезпечення:

- визначення реального обсягу наявного власного капіталу;
- обґрунтування оптимального розміру власного капіталу, його використання з урахуванням потреб банку;
- контролю за формуванням та використанням складових власного капіталу;
- проведення аналізу фінансово-господарської діяльності банку з погляду ефективності його роботи як бази прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

7. Прийняття управлінського рішення. Щоб знайти оптимальне управлінське рішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління власним капіталом банку, необхідно розглянути кілька різних варіантів. Їх дослідження дасть змогу вибрати один із тих, що забезпечить одержання максимальної вигоди (забезпечення зростання вартості установи, максимізації прибутку, мінімізації вартості власного капіталу, тощо). Навіть, якщо назавжди вдасться визначити, наскільки один варіант вигідніший за інший, ми так чи інакше знайдемо варіант створення системи, за якого одержимо найбільшу вигоду в галузі

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

управління власним капіталом без шкоди для інших напрямків діяльності банку.

8. Реалізація прийнятого рішення. Організація управління власним капіталом банку не потребує значного фінансування. Найкращим її інструментом є навчання. Таким чином, механізм реалізації проекту організації управління власним капіталом банку – це ретельне планування дій, навчання персоналу та формування позитивного ставлення до змін у масштабі установи. Організація управління власним капіталом банку може тривати від кількох місяців і більше. З огляду на це потрібна наукова організація роботи з управління власним капіталом, прийняття оптимальних рішень з урахуванням їх економічного й соціального ефекту. Добре знання основ фінансів, кредиту, планування сприятиме раціональній організації управління власним капіталом банку.

9. Оцінка результату реалізації рішення. Оцінка результату організації є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконанням поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення клієнтів, акціонерів, потенційних вкладників, інвесторів. Потенційні вигоди такого підходу можуть значно перевищувати витрати, пов'язані з організацією системи управління власним капіталом банку.

Якщо в системі управління власним капіталом виявиться, що якийсь елемент є малоефективним, то вся система управління банківською діяльністю буде мати недостачу конкретного елемента і відповідно буде менш результативною [5]. Тому в процесі функціонування системи управління власним капіталом доцільно постійно оцінювати, як елементи системи відповідають один одному, і при виникненні певних відхилень вносити відповідні корективи.

Узагальнюючи погляди вчених, можна навести наступне визначення системи управління власним капіталом. На наш погляд, система управління власним капіталом є системою узгодженим між собою принципів, задач, елементів та методів, які регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень щодо формування та ефективного функціонування власного капіталу банку.

Управління структурою власного капіталу вимагає гармонічного поєднання зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків на основі створення сучасної інформаційної системи, яка забезпечить керівні структури різноманітною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, удосконалення організації управління власним капіталом банку слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позицій банку в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Головна спрямованість організації управління власним капіталом банку полягає в оптимізації структури власного капіталу. Система управління власним капіталом банку може вважатись досить ефективною лише у тому разі, коли вона дає змогу не лише раціонально використовувати власний капітал, а й забезпечувати активний пошук можливостей подальшого формування власного капіталу та розвитку банку.

З огляду на ліквідацію окремих банківських установ та збиткову діяльність, обсяг власного капіталу банків України протягом 2014 року зменшився на 44,58 млрд. грн. та станом на 01.01.2015 р. складає 148 023 млн. грн. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.01.2015 р. складає 15,6 %, що перевищує з достатнім запасом мінімальне допустиме значення (10%).

Додатково зазначаємо, що в результаті набуття чинності Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» змінено визначені ЗУ «Про банки і банківську діяльність» мінімальні обсяги статутного та додаткового капіталу банків. Так, мінімальний розмір статутного капіталу банку збільшено зі 120 млн. грн. до 500 млн. грн [2]. Згідно з Концепцією реформування банківської системи, підготовленою НБУ, докапіталізація банків має

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

завершитися до 2024 року.

Зауважимо, що на дату написання огляду, в 13 банківських установ працювала тимчасова адміністрація, 26 банківських установ було прийнято рішення ліквідувати. У багатьох з цих банків (Брокбізнесбанк, Реал Банк, Форум Банк тощо) обсяг статутного капіталу перевищував встановлений наразі в якості мінімального рівень в 500 млн. грн.

Зазначаємо, що на нашу думку, збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банку не є достатньо ефективним заходом регулювання та підвищення стабільності банківської системи України, адже набагато більш важливими є регулювання напрямків вкладання капіталу, тобто якості активів банку.

В Законі «Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи» уточнюється, що у випадку відсутності з боку власників істотної участі у банку дій щодо збільшення обсягу статутного капіталу з метою приведення діяльності проблемної установи у відповідність із вимогами законодавства, до них застосовується штраф у розмірі від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

На нашу думку, враховуючи негативний вплив складної соціально-політичної та економічної ситуації, слід очікувати збільшення кількості банків, що будуть визначені як проблемні або неплатоспроможні, та щодо яких може бути прийняте рішення про ліквідацію. В той же час, варто зазначити, рівень та якість розвитку ринку банківських послуг визначається не кількістю наявних банківських установ, а ступенем покриття населення банківськими продуктами та їх якістю.

Варто зазначити, що у 2015 рік банківська система України увійшла з невирішеними проблемами 2014 року. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків.

Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. гривень. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 рік збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн.

Швидкому вирішенню проблеми накопичення негативно класифікованої заборгованості не сприяє існування низки невирішених питань, зокрема у податковій сфері. Інтенсифікації потребує процес реформування судової системи України та боротьби з корупцією.

Зростання валютних ризиків для українських банків внаслідок наявності короткої відкритої валютної позиції та високого рівня доларизації є потенційною загрозою стійкості банківської системи.

Викривлення окремими банками статистичної звітності ускладнюють можливості оцінки реальних масштабів кредитування банками пов'язаних осіб.

Протягом 2014 року 37 банківських установ збільшили статутний капітал на загальну суму 9,15 млрд. грн., з них 7 банків належать до I групи, 7–до II групи, 2–до III групи та 21–до IV групи.

Слід зазначити, що банки усіх груп збільшували статутний капітал переважно з метою розширення діяльності або підтримки бізнесу у випадку необхідності, за винятком деяких банків IV групи, які нарощували капіталізацію з метою виконання законодавчо встановлених вимог щодо мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів.

Варто зазначити, що, незважаючи на докапіталізацію, окремі банківські установи протягом 2014 року були визнані неплатоспроможними. При цьому, окремі банки намагалися збільшити обсяг статутного капіталу шляхом публічного розміщення власних

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

акцій. Втім, розміщення даних випусків було невдалим.

За підсумками 2014 року фінансовий результат банківської системи України був від'ємним та становив (-) 52 966 млн. грн. Від'ємний фінансовий результат банківської системи України за підсумками 2014 року зумовлений в першу чергу погіршенням якості активів банків, що, в свою чергу, зумовлює необхідність подальшого доформування резервів. Так, обсяг сформованих резервів за підсумками 2014 року порівняно з підсумками 2013 року збільшився на 269,25% (75 322 млн. грн.) та станом на 01.01.2015 р. складає 103 297 млн. грн. Враховуючи значну питому вагу валютних кредитів в клієнтському кредитному портфелі та деяке погіршення якості обслуговування позичальниками кредитів (в т.ч., що були надані позичальникам в Донецькій та Луганській областях), цілком ймовірно, що банки будуть вимушені доформовувати резерви, що, в свою чергу, негативно впливатиме як на показники доходності, так і на рівень капіталізації (див табл. 1.)

Таблиця 1

Основні показники результатів діяльності банківської системи України, млн. грн

Показник	2013	2014	2015	Абсолютне відхилення за 2013-2015 рр, млн. грн	Відносне відхилення за 2013-2015 рр, %
Чистий процентний дохід	49343	49051	54086	4743	9,61
Чистий комісійних дохід	18081	20999	23387	5306	29,35
Відрахування в резерви	23423	27975	103297	79874	341,01
Податок на прибуток	379	1630	-2383	-2762	-728,76
Фінансовий результат поточного року	4899	1630	-52966	-57865	-1181,16
Коеф. ефективності діяльності, %	140,01	141	154,48	14,47	10,33
ROA, %	0,45	0,20	-4,07	-4,52	-
ROE, %	3,03	1,32	-30,46	-33,49	-

* Розраховано автором за джерелом [1]

За результатами 2014 року кількість збиткових банків налічувала 52 установи з 158, що подали звітність до НБУ (1/3 банківських установ), які подали звітність до НБУ. Найбільш збитковим банком був ВІЕЙБІ БАНК (-10 055,37 млн. грн.) Найбільш прибутковим банком за результатами 2014 року був СІТІБАНК (1379,83 млн. грн.). Друге та третє місця належать ПРИВАТБАНКУ (749,04 млн грн.) та ВТБ БАНКУ (642,8 млн. грн.)

Із загального розміру фінансового результату прибуткових банків 4,37 млрд. грн. (понад 80% прибутку) припадає на 10 найприбутковіших банків.

Таким чином, проведений аналіз свідчить що, рівень капіталізації банківської системи України є недостатнім для належного покриття ризиків банківської діяльності, що негативно позначається на стабільності та надійності як окремих банківських установ так і банківської системи загалом. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків забезпечить динамічне і ефективне функціонування всієї банківської системи України, сприятиме зростанню її конкурентоспроможного потенціалу у задоволенні потреб економіки у фінансових ресурсах.

Дослідження структурної будови власного капіталу окремих груп банків виявило неоднакову їхню роль у формуванні сукупного власного капіталу та його складових у банківській системі. Лідерські позиції утримують найбільші банки; участь великих банків є

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

переважною у створенні резервного капіталу, прибутку звітного року й іншого капіталу; роль середніх банків найбільш відчутно виявляється у формуванні прибутку минулих років; за рахунок малих банків значною мірою сформований статутний капітал, резерви переоцінки і власний капітал у банківській системі загалом.

Поглиблення процесу капіталізації та виконання трансформаційної функції посередника вимагає від банків загострення конкуренції в банківській системі. Подальше нарощування обсягів власного капіталу, як необхідна передумова розвитку банківського сектору України, що є адекватною сучасним потребам економіки, по суті немає альтернативи.

Жорсткі вимоги до якості, достатності та прозорості капіталу банків ставлять очевидну потребу переосмислення усієї довгострокової стратегії розвитку вітчизняної банківської системи, а також направлення зусиль на створення в нашій країні насправді великих стійких фінансових інституцій із капіталом, величина якого відповідатиме завданням щодо успішного протистояння негативним внутрішнім і зовнішнім факторам впливу на розвиток українського банківського сектору та врахування усіх можливих ризиків.

Відтак постає гостра потреба пошуку надійних джерел збільшення банківського капіталу. Серед таких джерел головними виступають: прибуток від банківської діяльності, кошти акціонерів та субординований борг. Однак, на даний момент залучення коштів із названих джерел пов'язане з такими труднощами [1; 5]: збиткова діяльність банків, протягом останніх років; труднощі загальноекономічного характеру, зумовлені дефіцитом грошових ресурсів на фінансовому ринку в період кризи.

На сьогодні найбільшої популярності дістали методи забезпечення зростання власного капіталу як за рахунок зовнішнього залучення, так і можливостей оптимальної капіталізації прибутку, злиття банків, а також застосування прогнозних експертних систем щодо моніторингу власного капіталу та організаційно-інформаційного забезпечення управління формуванням власного капіталу.

Найбільш поширеними є дві стратегії нарощування власного капіталу банку за рахунок прибутку: по-перше, збільшення прибутковості активних операцій, по-друге, оптимальна дивідендна політика. Аналіз сучасних тенденцій у банківському секторі показують, що раціональною і стабільною дивідендною політикою є та, котра максимізує ринкову вартість через направлення до 80% прибутку банку на виплату дивідендів. У цих умовах банк має реальну можливість зберегти діючих акціонерів і залучити нових.

Українські банки мають обмежені можливості нарощування власного капіталу за рахунок збільшення прибутку через недостатню ефективність використання активів [4, с. 30]. Дослідження показало, що одним із перспективних напрямків збільшення власного капіталу банку для українських умов є концентрація банківського капіталу на основі банківських злиттів і поглинань, створення банківських холдингів і альянсів, що досить характерно для закордонної практики і дає низку додаткових конкурентних переваг.

Вибір того чи іншого джерела збільшення власного капіталу і їх структура визначаються сукупністю факторів, найважливішими із яких є оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю. Ризики впливають як на рівень прибутку, так і на рівень ліквідності. В умовах невизначеності, використання економіко-математичних методів нечіткої логіки та комп'ютерної техніки дає можливість з достатньо високою мірою вірогідності здійснювати постійну експертну оцінку власного капіталу банку (в межах інтервалу можливих його значень) і впливу факторів на фінансовий його стан для прийняття оперативних рішень. При цьому визначаються варіанти приведення у відповідність співвідношень між прибутком, ризиком і ліквідністю [5, с. 145].

Таким чином, проведене дослідження дозволяє стверджувати про неоднорідність та складність структури власного капіталу банків та процесу його формування. Це є передумовою для продовження досліджень на дану тему з огляду на те, що від чіткого

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

розуміння структури власного капіталу та особливості його формування залежить правильність оцінки ефективності діяльності банку, розробка підходів для її підвищення та темпи розвитку банківської системи в цілому.

Процес управління власним капіталом вимагає побудови таких механізмів, які забезпечать: формування власного капіталу, підтримання його оптимального обсягу, структури, параметрів та використання в напрямках, які відповідатимуть інтересам більшості акціонерів.

Дослідивши різні підходи щодо визначення сутності управління власним капіталом, можна стверджувати, що управління власним капіталом є сукупністю взаємозалежних елементів, які забезпечують розробку і прийняття оптимальних рішень щодо його формування і використання.

Розроблена система управління власним капіталом банку відповідає вимогам, сформульованим на підставі вивчення теорії та практики управління власним капіталом підприємства. Однак слід зазначити, що наявність системи управління власним капіталом припускає необхідність розробки комплексу організаційно-технічних заходів, що забезпечують її практичну реалізацію.

Основними принципами управління власним капіталом є: по-перше, принцип обґрунтування потреби в джерелах коштів; по-друге, принцип оцінки вартості окремих джерел власного капіталу і доцільності їх залучення; по-третє, принцип пошуку і вибору найбільш прийнятних джерел власного капіталу, виходячи з проведеної вартісної оцінки; по-четверте, принцип формування елементів власного капіталу; по-п'яте, принцип формування раціональної структури власного капіталу; по-шосте, принцип урахування ризику в процесі формування і використання власного капіталу; по-сьоме, принцип активної ролі фінансових служб у процесі формування і використання власного капіталу.

Управління власним капіталом виконує такі функції: розробка стратегії і визначення тактики формування власного капіталу; аналіз прогнозування і планування потреби у фінансовому капіталі при створенні банку і подальшому його розвитку; визначення можливостей і економічної доцільності використання різних джерел для формування власного капіталу; вироблення і прийняття рішень щодо формування власного капіталу; формування оптимальної структури власного капіталу.

Управління як система включає підсистему, яка управляє (суб'єкт управління), і підсистему, якою управляють (об'єкт управління), які повинні існувати в єдності і взаємозв'язку, охоплюватись зворотнім зв'язком, знаходитись у безперервному удосконаленні.

При організації системного управління власним капіталом необхідно поєднання стратегічної перспективи і поточних завдань, врахування швидкоплинних зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що можливо при налагодженій замкнутій схемі управління.

До структури системи управління входять наступні елементи: нормативно-правове регулювання; організаційне забезпечення; методологічне забезпечення; кадрове та інформаційне забезпечення; методи та прийоми реалізації політики управління власним капіталом на підприємстві. На сьогодні найбільш актуальне удосконалення нормативно-правового забезпечення та створення системи управління власним капіталом на підприємствах.

Трактування власного капіталу банку визначається специфікою діяльності банківських установ, які, з одного боку, виступають як фінансові інститути, що беруть участь у перерозподілі фінансових ресурсів, а з іншого – як суб'єкти господарювання, які використовують фінансові ресурси у своїй діяльності.

Отже, процес управління капіталом банку потребує як від самих банків, так і від регуляторних органів постійної оцінки власних ресурсів, використання новітніх методів розрахунку регулятивного капіталу, надійного управління ризиками та ефективного

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

використання власних ресурсів.

На нашу думку, якісно новий рівень капіталізації банків може бути досягнутий за рахунок наступних кардинальної зміни загальноекономічних факторів: легалізації капіталу; суттєвої зміни рівня корпоративного управління; створення привабливих податкових та фінансових умов для інвестицій у банківський сектор економіки; зниження рівня діючих в Україні ризиків; підвищення рейтингу України. Таким чином, первинним завданням сьогодні є підвищення капіталізації банків не шляхом укрупнення і так великих банків, а шляхом диверсифікації укрупнення системи в цілому.

Власний капітал відіграє в діяльності банківських установ важливу роль, бо саме від його стану та структури багато в чому залежить успішність банківської діяльності та розвиток банківської системи України в цілому. Варто відзначити, що лише застосування ефективної системи управління власним капіталом дозволить вітчизняним банкам покращити своє фінансове становище та отримати запланований прибуток.

Література:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за 2014 рік. – Електронний ресурс. Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2014.pdf
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 17 грудня 2000 р. № 2121-III. - Електронний ресурс. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник НБУ, - 2010. - №10. –С.12-
4. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України у посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник національного банку. - 2010. – №8 (174). – С.26-32
5. Зиновьева Ф.В. Методы исследования экономических процессов (монография) / под ред. д.е.н. профессора Ф.В.Зиновьева – Симферополь: ЧП «Феникс». -2009. – 244с.
6. Міщенко В. «Особливості визначення та управління регулятивним капіталом» / Міщенко В., Подій С. // Вісник НБУ. – 2008 - №3. – С. 2-7.

РОЗДІЛ 4 РОЗВИТОК ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Л.Л. Ковальська, К.І. Оксенюк

Луцький національний технічний університет, м.Луцьк

1. Транзитний потенціал регіону: сутність, складові елементи та чинники формування

В умовах посилення процесів глобалізації та міжнародної і міжрегіональної конкуренції рівень розвитку як кожної держави, так і окремого регіону все більше залежить від їх спроможності реалізувати наявний потенціал з врахуванням стратегічних орієнтирів розвитку. Поглиблення диспропорцій у рівнях ресурсної забезпеченості супроводжується неефективною спеціалізацією регіонів держави, неврахуванням їх потенційних можливостей та специфічних особливостей розвитку, що негативно впливає на стратегію розвитку та транзитний потенціал регіонів в цілому. В зв'язку із цим, особливого значення набувають питання формування та розвитку транзитного потенціалу регіонів держави в умовах євроінтеграції.

Теоретичні та прикладні аспекти дослідження потенціалу регіону знайшли своє відображення в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, таких як О. Амоші, Л. Абалкіна, О. Анчишкіна, Є. Бойка, В. Гейця, З. Герасимчук, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Захарченка, М. Іванова, В. Євдокименка, І. Лукінова, І. Михасюка, Е. Фігурнова, М. Чумаченко, І. Школи, В. Щелкунова та інших.

Проблеми забезпечення розвитку транзитного потенціалу України активно досліджуються багатьма українськими дослідниками, ученими, фахівцями різних галузей науки й практики, серед яких: В. Засадко, С. Ільченко, А. Колесников, Н. Кушнір, О. Мініна, І. Смирнов, І. Сокур, О. Хумаров, О. Шестак, А. Яценко та ін. Необхідно відзначити, що вивчення транзитних можливостей нашої країни вимагає більш ретельного наукового аналізу, зокрема щодо можливостей їх розширення шляхом використання переваг транскордонного співробітництва.

Відповідно до цього метою нашого дослідження є проведення теоретичних досліджень транзитного потенціалу регіону. Для визначення сутності поняття «транзитний потенціал регіону» використаємо послідовно методи аналізу та синтезу. Метод аналізу дозволить проаналізувати елементи даного поняття, знайти необхідне змістовне наповнення, яке дало б можливість повною мірою відобразити сутність використаних термінів у їх поєднанні. Метод синтезу дозволить відшукати найбільш суттєві зв'язки, визначальні характеристики, які формуватимуть нову якість, що відповідатиме сутності транзитного потенціалу регіону.

Структура комплексного дослідження сутнісної характеристики поняття «транзитний потенціал регіону» подана на рис. 1.

Для визначення економічного змісту поняття «транзитний потенціал регіону» проаналізуємо різні підходи до змісту таких категорій, як: «потенціал», «транзит».

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці, завдяки праці, можуть стати реальністю [1, С.5].

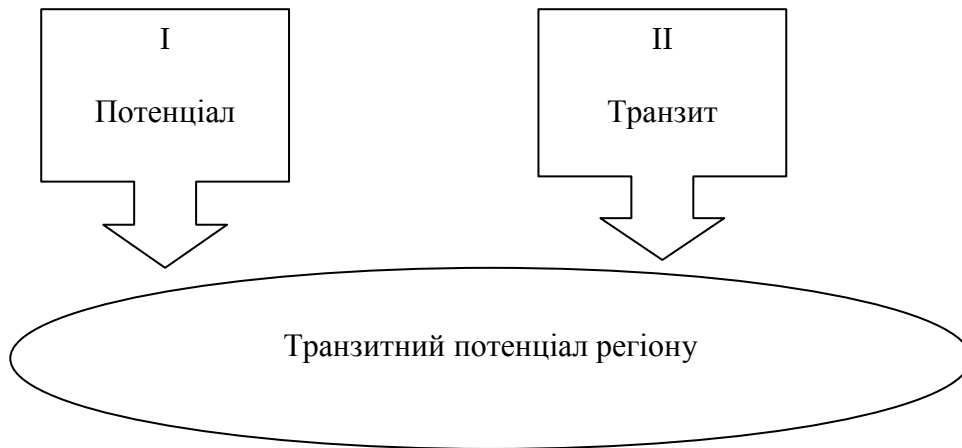


Рис. 1. Структура комплексного дослідження сутнісної характеристики поняття «транзитний потенціал регіону» (розроблено автором)

Під час аналізу підходів щодо трактування поняття «потенціал» викликає інтерес однокореневе слово «потенція», яке також походить від латинського «potentia» – «сила» і означає можливість, та, що існує у прихованому вигляді і може виявитися при відомих умовах [2].

Слід відмітити, що вказані терміни різняться у трьох основних моментах. «Потенція» визначається невиявленими, нерозкритими, сформованими і неуречевленими можливостями. Перетворитися на реальні можливості (потенціал) вони можуть лише в процесі економічної діяльності. Поняття «потенціал» характеризується можливостями реальними, конкретними, фіксованими, сформованими в процесі будь-якої економічної діяльності і в теперішній час нереальними з будь-яких причин, але знаходяться вони в готовому вигляді [3, С.21].

Для досліджуваних понять спільними елементами є ресурси, які дозволяють реалізувати наявні можливості [3, С.21]. Однак, поняття «потенціал» включає ресурси, які створюють приховані можливості. Якщо розглядати «потенціал» у відношенні до регіону, то він виражає реальні можливості регіону до використання наявних ресурсів для досягнення поставлених цілей. Поняття «потенція» відображає лише теоретичну, таку, що не враховує реальні відтворювальні умови, здатність окремого суб'єкта до використання ресурсів і створення матеріальних благ і послуг [3, С.21].

В цілому виділяють два основних наукових підходи до трактування поняття «потенціал»: фізико-математичний та економічний.

Згідно з фізико-математичним підходом під потенціалом розуміють величину, яка характеризує запас енергії тіла, що перебуває в певній точці силового поля [4]. Даний підхід трактування поняття «потенціал» має прикладний характер для фізики, хімії, математики. Він відкрив цілий ряд понять в цих науках: магнітний потенціал, електричний потенціал, хімічний потенціал тощо [5]. Відтак, сучасна економіка запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі [6, С.8].

В рамках економічного підходу простежується панування двох основних концепцій щодо визначення сутності потенціалу, а саме – ресурсної та результативної.

Зазначимо, що у Великому енциклопедичному словнику поняття «потенціал» трактується двома точками зору. По-перше, як засоби, запаси, джерела, які є у наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якого-небудь завдання; по-друге, як можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [7, С.1558]. У наведеному тлумаченні зроблено акцент

уже не лише на наявних ресурсах, а, що суттєво, на можливостях їх мобілізації [8, С.200].

Представники ресурсної концепції (Л. Абалкін, Н. Архангельський, С. Белова, Д. Черніков та інші) вважають, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів [9, С.8]. Так, зокрема Л. І. Абалкін відмічає, що поняття «потенціал» і «ресурси» не слід протиставляти [9, С.8]. Потенціал представляє собою «узагальнену збірну характеристику ресурсів», прив'язану до місця та часу [1, С.8].

Більш чітким та системним підходом до визначення поняття «потенціал», на нашу думку, є результативна концепція, яка враховує взаємозв'язки і участь ресурсів у процесі виробництва, адже, потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують і компетенцій. Ця концепція вимагає складнішого підходу до оцінки потенціалу, оскільки передбачає дослідження його динаміки та порівняння з обраним базисом.

Проведений нами аналіз літературних джерел відносно дослідження потенціалу свідчить, що й досі не існує однобічного підходу до економічного трактування суті потенціалу: або як сукупності ресурсів, або як можливості виробничих сил досягти певного ефекту. При всій розбіжності наведених уявлень, вони, на наш погляд, мають набагато більше спільного. Тобто, потенціал як можливість до розвитку системи, забезпечення досягнення мети, виконання поставлених завдань асоціюється з певною сукупністю ресурсів.

Отже, в основі поняття «потенціал» закладено такі ознаки як сукупність ресурсів та потенційні можливості.

Враховуючи точки зору даних вчених-економістів будемо виходити з того, що «потенціал» – це максимальні можливості об'єкта функціонування з урахуванням чинників впливу раціонально використовувати всі види ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Під транзитом розуміють перевезення вантажів або пасажирів з однієї держави до іншої або з одного пункту до іншого через проміжні пункти. Загальне поняття транзиту передбачає різні перевезення та наявність пунктів відправлення, проміжного та кінцевого. Закон України «Про транзит вантажів» звужує поняття транзиту до міжнародних перевезень через територію України, оскільки визначає транзит вантажів як «перевезення транспортними засобами транзиту транзитних вантажів під митним контролем через територію України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України» [10]. Даний закон визначає транзит вантажів лише авіаційним, автомобільним, залізничним морським і річковим транспортом. До уваги не беруться трубопровідний транспорт і лінії електропередач. Це є очевидним, оскільки технологічні особливості транзиту газу та електроенергії вимагають особливих умов, що регулюється іншим законодавством та міжнародними угодами.

Основні підходи до трактування поняття «транзитний потенціал» наведені в табл.1.

Як бачимо, науковці по різному підходять до трактування поняття «транзитний потенціал», в основу якого закладають різні визначальні ознаки:

- властивості та можливості транспортної системи регіону;
- система взаємопов'язаних елементів, що формують транспортну інфраструктуру регіону;
- наявність вигідного геополітичного розташування.

Зважаючи на вищенаведені підходи, під транзитним потенціалом регіону будемо розуміти сукупність потенційних можливостей та передумов транспортної системи регіону до формування міжрегіональних та міжнародних транспортних коридорів у сфері транзитних перевезень.

Таблиця 1

Основні підходи до трактування поняття «транзитний потенціал»*

Автор	Визначення	Визначальні ознаки
Ткачук С.В. [11]	Транзитний потенціал – це сукупність усіх наявних засобів та можливостей, які можуть бути використані для забезпечення транзиту.	Наявні засоби та можливості для транзитних перевезень
Алькема В.Г. [12]	Транзитний потенціал країни можна визначити як кількісні та якісні властивості й можливості ресурсів транспортної системи країни, а також її спроможність до підвищення рівня ефективності функціонування та забезпечення належного рівня транспортного обслуговування споживачів із врахуванням інтересів держави та всього суспільства	Властивості та можливості транспортної системи регіону
Мініна О.В. [13]	Транзитний потенціал регіону представляє собою складну, динамічну, адаптивну, стохастичну систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення проходження транспортних потоків інших країн територією держави та досягнення цілей комплексного розвитку як окремого регіону, так і країни в цілому	Система взаємопов'язаних елементів
Костенко Є.О. [14]	Енерготранзитний потенціал України представлений нафтотранспортною та газотранспортною системами, що є стратегічним вектором розвитку як паливно-енергетичного комплексу так і національної економіки в цілому	Нафтотранспортна та газотранспортна системи
Огонь Ц.Г. [15]	Україна може використовувати вигідне географічне становище зокрема, в частин наповнення бюджету держави за рахунок надання послуг у сфер транзитних перевезень	Наявність вигідного геополітичного розташування
Ільченко С.В. [16]	Головним з факторів транзитності країни є її вигідне географічне розташування, яке оцінюється через тяжіння певної кількості інших держав та територій до перевезень через зазначену країну своїх зовнішньо-торговельних вантажів	Наявність вигідного геополітичного розташування.
Лифар В. В. [17]	Основу транзитного потенціалу країни складають розгалужені залізнична та трубопровідна мережі, автомобільні маршрути, наявність незамерзаючих портів на Чорному та Азовському морях та у гирлі Дунаю, а також річкових водних артерій надає можливості надавати транзитні послуги річковим та морським транспортом.	Наявність розвиненої транспортної інфраструктури

* - розроблено автором на основі джерел [11-17]

Україна має досить сприятливе геополітичне розташування – між Європою та Азією, яке дає можливість їй інтегруватись у міжнародну транспортну систему. 19 з 26 регіонів України є прикордонними територіями. Зокрема, на заході Україна межує із Польщею, Словаччиною, Румунією, Молдовою, Угорщиною; на півночі та сході – із Білорусією та Російською Федерацією. Південні регіони України мають вихід до Чорного та Азовського морів, що дозволяє використовувати морські шляхи сполучення із Туреччиною, Болгарією та Грузією. Водночас Україна має розгалужену внутрішню транспортну систему, а регіони України характеризуються високим рівнем кооперації. Однак, можемо спостерігати

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

неефективне протікання регіональних транспортних потоків, яке пов'язане, перш за все, нерозвиненою транспортною інфраструктурою регіонів, неефективним використанням їх транзитного потенціалу. Так, низька якість автомобільних шляхів сполучення, відсутність інвестицій в модернізацію портів та аеропортів, високий знос основних засобів транспортних підприємств, відсутність комплексних регіональних логістичних центрів приводять до зростання витрат ресурсів та часу, пов'язаних із протіканням регіональних транспортних потоків від виробника до споживача. Тому сьогодні актуальним постає питання формування та розвитку транспортної інфраструктури держави, розвитку її транзитного потенціалу. Про наявність значного транзитного потенціалу регіонів держави свідчать такі міжнародні транспортні коридори, які проходять територією України (табл.2):

1. Пан-європейський транспортний коридор №3 Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ. Протяжність основного ходу транспортного коридору становить 1640 км, в тому числі по Україні: залізничний – 694 км, автодорожній – 611,7 км.

2. Пан-європейський транспортний коридор №5 Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів. Протяжність транспортного коридору становить 1595 км, в тому числі по Україні: залізничний – 266 км, автодорожній 338,7 км.

3. Пан-європейський транспортний коридор №7 Дунайський (водний). Протяжність транспортного коридору становить 1600 км, в тому числі по території України – 70 км.

4. Пан-європейський транспортний коридор №9 Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ (Москва) – Одеса (Кишенів) – Пловдив – Бухарест – Александрополіс. Протяжність транспортного коридору становить 3400 км, в тому числі по території України: залізничний – 1496 км, автодорожній – 996,1 км.

5. Транспортний коридор Гданськ – Одеса. Протяжність транспортного коридору становить 1816 км, в тому числі по Україні: залізничний – 918 км, автодорожній – 1208,4 км.

6. Транспортний коридор Євро-Кавказ-Азія (TRASECA) Ягодин – Ковель – Здолбунів – Козятин – Жмеринка – Одеса – Іллічівськ – поромна переправа через Чорне море – Поті – Тбілісі – Баку – поромна переправа через Каспійське море – Туркменія.

Таблиця 2

Міжнародні автомобільні транспортні коридори України

Номер коридору та його значення	Маршрути руху на території України	Протяжність, км	
		усього	у т. ч. I категорії
МТК № 3 Критський (міжнародний)	Краковець—Львів—Рівне—Житомир—Київ	618	316
МТК № 5 Критський (міжнародний)	Косини—Чоп—Стрий—Львів	319	28
МТК № 9 Критський (міжнародний)	Нові Яриловичі—Чернігів—Копті—Київ—Любашівка— Платонове	638	0
	Відгалуження Любашівка—Одеса	154	75
	Відгалуження Копті—Бачівськ	243	0
МТК Балтійське море – Чорне море (національний)	Ягодин—Ковель—Луцьк—Тернопіль—Хмельницький— В інниця—Умань—Одеса	975	148
МТК Європа—Кавказ—Азія (TRASECA) (національний)	Ягодин—Ковель—Луцьк—Тернопіль—Хмельницький— В інниця—Умань—Одеса—Іллічівськ	1001	148
МТК Євразійський (національний)	Краковець (Чоп)—Львів—Рівне—Житомир—Київ— Полтава—Харків—Дебальцеве—Ізварине	1525	583
МТК ЧЕС (національний)	Рені—Ізмаїл—Одеса—Миколаїв—Херсон—Мелітополь—Бердянськ—Новоазовськ	965	37

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Велику роль у реалізації транзитного потенціалу України відіграє західний регіон України (Рівненська, Волинська, Львівська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька та Закарпатська області). Загальна протяжність кордонів складає майже 1,5 тис. км, межі яких проходять із такими країнами як Румунія, Молдова, Угорщина, Словаччина, Польща, Білорусь. Всі області регіону, крім Тернопільської, межують із сусідніми країнами.

В системі міжнародних транспортно-комунікаційних зв'язків Україна об'єктивно виходить за межі власних інтересів у зв'язку з її тяжінням до географічного центру Європи. Цей фактор і визначає пріоритети розвитку країни у напрямі більш тісної інтеграції з країнами Європейського Союзу. В цьому контексті важливе значення має дослідження транзитного потенціалу західного регіону України. За умов ефективного використання можливостей транскордонної співпраці транзитний потенціал України загалом та західного регіону, зокрема, може стати джерелом інвестиційних ресурсів та фактором економічного зростання, мультиплікативно впливаючи на основні галузі національної економіки. Досліджуючи інвестиційне середовище транспортної системи Волинської області, слід відмітити, що в період проходження Євро-2012 на розвиток транспорту в економіку регіону надійшло 120 млн.грн., що складає 0,3% від загальної суми інвестиційних ресурсів по Україні в цілому.

Для поглибленого визначення сутнісної характеристики транзитного потенціалу регіону дослідимо чинники, що його формують (рис.2). Як бачимо, основними чинниками, що формують транзитний потенціал регіону є:

- суб'єкти (учасники транзитних перевезень) та об'єкти вантажу (вантажі, пасажери);
- засоби транспорту, якими є різні види транспорту: залізничний, морський, автомобільний, повітряний, трубопровідний; механічні засоби, що використовуються в процесі навантажень, перевантажень товару; об'єкти транспортної інфраструктури (автомобільні сполучення, залізничні колії, мости, порти, станції, термінали, аеропорти та ін.);
- суб'єкти підприємницької діяльності з надання транспортних послуг;
- вантажовласники (відправляюча та отримуюча сторони);
- контролюючі органи, які здійснюють митний, санітарний, ветеринарний, фітосанітарний, радіологічний, екологічний та інші види контролю.

Взаємовідносини між суб'єктами транзиту регулюються системою державних, міждержавних та міжнародних законодавчих актів. Тобто на підвищення транзитного потенціалу впливатиме активізація діяльності України в напрямку приєднання до міжнародних угод та конвенцій щодо транспорту і перевезень, а також врахування норм діючого міжнародного законодавства в національних законодавчих актах. Не дивлячись на значний транзитний потенціал, українська транспортна інфраструктура є мало привабливою для іноземних інвесторів. Основною перешкодою для приходу зовнішніх інвестицій є регуляторна політика країни. Незначний приплив інвестицій в ТДК України відбувся завдяки проведенню Євро-2012, і виявилось це в будівництві та реконструкції декількох аеропортів [18].

2. Методика аналізу та оцінки транзитного потенціалу регіону

Ефективне використання транзитного потенціалу регіону потребує, в свою чергу, комплексного аналітичного дослідження передумов формування транзитного потенціалу та рівня його використання у сучасних умовах, що вимагає розробки комплексної методики аналізу та оцінки ефективного використання транзитного потенціалу регіону.

Досліджуючи існуючі методичні підходи до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону, варто зазначити, що авторами розглядаються різноманітні методики аналізу та оцінки окремих складових транзитного потенціалу. Проте, практично відсутні роботи, де було б запропоновано комплексну методику аналізу та оцінки транзитного потенціалу регіону.



Рис. 2. Чинники формування транзитного потенціалу [11]

Транзитний потенціал регіону є складною динамічною системою, де оцінка складових елементів такого потенціалу та специфіка його функціонування потребує комплексного та системного підходу. При цьому, така оцінка повинна забезпечити співставленість різних показників, їх уніфікацію в єдиний синтетичний показник, що дозволить диференціювати регіони за рівнем ефективності використання їх транзитного потенціалу.

Що ж стосується транзитного потенціалу, то такі науковці як Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І. пропонують його величину визначати сукупною пропускну здатністю транспортної системи, а також проектною потужністю електро- і трубопровідної мереж на виході за межі країни у напрямку країн споживання. Оскільки в кінцевому підсумку транзитний потенціал країни дослідники розглядають як сукупний транзитний потенціал усіх видів транспорту, то величини окремих складових наявного транзитного потенціалу вони пропонують розраховувати за прийнятими у відповідних галузях (підгалузях) показниками потужності [19]. Зокрема, максимальна пропускна спроможність залізниць за добу визначається сумою вантажних, пасажирських, прискорених та збірних поїздів, які знаходяться в обігу [20]. Практична пропускна спроможність автомобільної дороги розраховується як максимальна кількість автомобілів, що може бути пропущена нею при фактичних режимах руху транспортних потоків у реальних дорожніх та погодних умовах. Вона залежить від співвідношення вантажних і легкових автомобілів, кваліфікації та

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

дисципліни водіїв, елементів плану, подовжнього профілю дороги й погодних умов [21].

В науковій літературі зустрічається підхід, у рамках якого транзитний потенціал території характеризується як транзитна ємність, вимірювана максимальним обсягом транзитних потоків, і є складовою економічного потенціалу регіону. Прихильники цього підходу вважають за необхідне позначати деяку граничну величину транзиту, яку здатна пропустити територія, що залежить від ряду об'єктивних факторів. З огляду на це, Новікова А.М. оцінку величини транзитного потенціалу доповнює розрахунком резервів пропускної спроможності транспортної мережі, які цілком можуть бути використані для пропуску додаткових транзитних потоків [22].

На сьогодні, транзитні можливості автомобільних шляхів за конкретними напрямками або в цілому по країні практично не визначаються (за винятком особливих випадків для спеціальних цілей). Тому найчастіше користуються даними про загальну довжину шляхів у динаміці та їх розподіл за прийнятими категоріями [19].

Транзитний потенціал визначається не лише пропускною спроможністю транспортної мережі країни, а й низкою якісних чинників – технологічних, економічних, а також тарифною та митною політикою держави [22], що не піддаються однозначній числовій оцінці. У багатьох методиках при їх визначенні застосовуються експертні бальні оцінки вказаних факторів. Невід'ємною частиною оцінки, є встановлення транзитного рейтингу країни на основі таких факторів, як гео економічне становище країни, потенційні обсяги вантажопотоків, рівень розвитку транспортної мережі. Британський інститут Рендел таким чином визначив коефіцієнт транзитності для України – 3,12, оцінюючи його найвищим серед країн Європи [23].

Використання порівняльного підходу у своїх дослідження притримується Алькема В., який визначив наступну систему показників для оцінки транзитного потенціалу [12]:

- щільність шляхів сполучення в регіоні;
- середня категоріальність шляхів сполучення на території регіону;
- пропускна спроможність шляхів;
- технічний стан шляхів;
- рівень інфраструктурного забезпечення шляхів, ступінь розвитку сервісної інфраструктури;
- пікові навантаження (проектна потужність) пунктів пропуску через кордон та митних переходів;
- тривалість та ступінь складності митних процедур;
- середньодобова швидкість пересування транспортного засобу (транзитного вантажу) територією регіону;
- нормативи навантаження на вісь автомобіля;
- вартість транспортування 1 т транзитного вантажу;
- рівень безпеки (відсоток псування чи втрати вантажу, безпека дорожнього руху, криміногенна ситуація тощо) та інші.

Сич Є. застосовує показник ефективності використання транзитного потенціалу регіону ($E_{РТЗПР}$) на основі класичної формули розрахунку ефективності – співвідношення доходів, одержаних від транзитну вантажів територією регіону ($D_{ТЗ}$), і витрат, здійснених для забезпечення пересування транзитних потоків ($B_{ТЗ}$) [24]:

$$E_{РТЗПР} = D_{ТЗ} / B_{ТЗ}, \quad (1)$$

де $D_{ТЗ}$ - доходи, одержані від транзитну вантажів територією регіону;

$B_{ТЗ}$ - витрати, здійснені для забезпечення пересування транзитних потоків

Таким чином, розглянуті вище методичні підходи до оцінки транзитного потенціалу

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

регіону, дозволяють виділити їх переваги у використанні:

- достатньо широкий набір індикаторів та показників, які використовуються для оцінки транзитного потенціалу регіону;
- наведена система кількісних та якісних параметрів оцінки транзитного потенціалу регіону;
- можливість оцінки тенденцій окремих елементів транзитного потенціалу регіону для подальшого їх удосконалення та нарощення.

Однак, незважаючи на існуючі переваги, наведені методики містять і ряд недоліків:

- складність оцінки окремих елементів транзитного потенціалу регіону через обмежений доступ до джерел інформації;
- незначна увага у методиках приділяється економічним параметрам транзитного потенціалу регіону.

Огляд наведених методичних підходів до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Огляд існуючих методичних підходів до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону

Автори	Характеристика методики	Показники та індикатори оцінки
Пирожков С., Прейгер Д., Малярчук І.	Оцінка транзитного потенціалу на основі визначення сукупної пропускної здатності транспортної системи	Порівняльна оцінка транзитного потенціалу регіону за пропускною спроможністю автомобільних доріг базується на значеннях нормативної пропускної спроможності: - для двосмугових доріг – 2000 авт. год. в обох напрямках; - для трьохсмугових – 4000 авт. год. в обох напрямках; - для багатосмугових – 1250 авт. год. для крайньої правої полоси, 1800 авт. год. для крайньої лівої полоси, 1500-1700 авт. год. для середньої полоси.
Новікова А.	Оцінка транзитного потенціалу на основі розрахунку резервів пропускної спроможності транспортної мережі	Величина транзитного потенціалу регіону лімітується ланкою інфраструктури, що має найнижчу потужність, інші ж матимуть резерв потужності: $ПС_{\text{інфр.}} = \min \{ ПС_{\text{тр}}, ПС_{\text{пер}}, ПС_{\text{корд}} \}$, де $ПС_{\text{тр}}$ – спроможність транспортної інфраструктури забезпечити пересування транзитного вантажу; $ПС_{\text{пер}}$ – переробна спроможність складських, розподільчих, транспортно-логістичних центрів (вузлів) та пунктів переробки; $ПС_{\text{корд}}$ – пропускна спроможність пунктів перетину кордонів.
Сич Є.	Методика оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону	Ефективність транзитного потенціалу регіону ($E_{\text{РТЗПР}}$) оцінюється на основі класичної формули розрахунку ефективності – співвідношення доходів, одержаних від транзитну вантажів територією регіону ($D_{\text{ТЗ}}$), і витрат, здійснених для забезпечення пересування транзитних потоків ($B_{\text{ТЗ}}$): $E_{\text{РТЗПР}} = D_{\text{ТЗ}} / B_{\text{ТЗ}}$

продовження таблиці 3

Блудова Т.	Методика комплексного аналізу транзитного потенціалу регіону	Оцінка транзитного потенціалу здійснюється за системою показників: - щільність шляхів сполучення в регіоні; - середня категоріальність шляхів сполучення на території регіону; - пропускна спроможність шляхів та технічний стан шляхів; - рівень інфраструктурного забезпечення шляхів, ступінь розвитку сервісної інфраструктури; - пікові навантаження (проектна потужність) пунктів пропуску через кордон та митних переходів; - тривалість та ступінь складності митних процедур; - середньодобова швидкість пересування транспортного засобу (транзитного вантажу) територією регіону; - вартість транспортування 1 т транзитного вантажу; - рівень безпеки (відсоток псування чи втрати вантажу, безпека дорожнього руху, криміногенна ситуація тощо).
Васильєв А.	Методика оцінка інтенсивності використання транспортної інфраструктури регіону	Базується на розрахунку відповідних індексів. 1.Індекс оцінки інтенсивності використання транспортної інфраструктури: $I_{vti} = \frac{ЧР_{дш}}{ЧР_{во}}$, де $ЧР_{дш}$ – частка регіону в загальній довжині шляхової мережі країни; $ЧР_{во}$ – частка регіону в загальнодержавному вантажообороті відповідного виду транспорту. 2. Інтегральний індекс транзитності території, що представляє собою середнє геометричне значення чотирьох різноаспектних показників, котрі кількісно характеризують різні складові транзитного потенціалу території регіону: $I_{ttr} = \sqrt[4]{I_{азед} I_{зтш} I_{тр} I_{кт}}$, де $I_{азед}$ – індекс активності зовнішньоекономічної діяльності; $I_{зтш}$ – індекс забезпеченості транспортними шляхами; $I_{тр}$ – індекс транзитних резервів; $I_{кт}$ – індекс контактності території.
Ларіон О.	Методика оцінки ступеня залучення регіону в систему транзитного руху	Здійснюється на основі розрахунку коефіцієнта транзитної завантаженості транспортної системи ($K_{тзтс}$), що представляє собою співвідношення обсягу транзитних вантажів і загального обсягу вантажних перевезень у регіоні: $K_{тзтс} = V_{тзв} / V_v$

Узагальнивши існуючі підходи до оцінки ефективності використання транзитного потенціалу, розробимо авторський підхід до оцінки транзитного потенціалу регіону (рис. 3).

Метою виступає оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Об'єктом оцінки є транзитний потенціал регіону. Предметом оцінки є кількісна характеристика транзитного потенціалу регіону та механізми його оптимізації. Завданнями оцінки транзитного потенціалу регіону, на нашу думку, є:

- оцінка передумов формування та результатів розвитку транзитного потенціалу регіону;
- оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону;
- визначення рівня транзитного потенціалу регіону;
- розробка заходів по оптимізації транзитного потенціалу регіону.

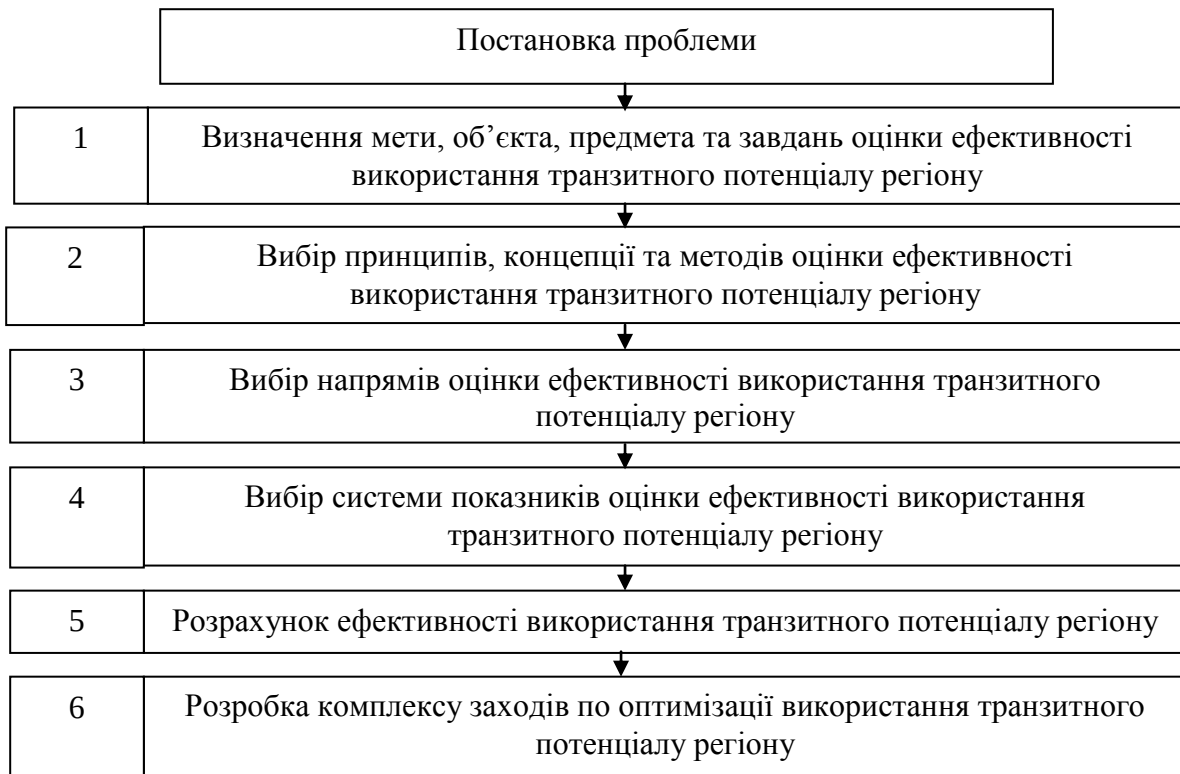


Рис. 3. Методика оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону

На другому етапі обираються принципи, концепції та методи оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

Принципами оцінки транзитного потенціалу регіону є комплексність; системність; розвиток; науковість. Слід виділити три концепції оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону:

- ресурсна - визначення транзитного потенціалу регіону як ресурсних передумов;
- порівняльна - визначення транзитного потенціалу регіону на базі порівняння з аналогами;
- результатна - визначення транзитного потенціалу регіону за розміром чистого потоку економічних результатів від його використання.

Методами оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону є експертний, бальний, рейтинговий, індексний, метод аналогів та методи математичного програмування.

Слід зазначити, що використання того або іншого методу залежить від цілей оцінки, виду або повноти вихідної інформації, специфіки складових елементів транзитного потенціалу, що оцінюється, та інших чинників.

На третьому етапі обираються напрями оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Пропонується оцінювати транзитний потенціал регіону за такими напрямками:

- оцінка передумов формування транзитного потенціалу регіону;
- оцінка результатів розвитку транзитного потенціалу регіону;
- оцінка ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

На четвертому етапі згідно напрямів досліджень обирається система показників оцінки ефективності використання транзитного потенціалу регіону. Система таких показників наведена на рисунку 4.

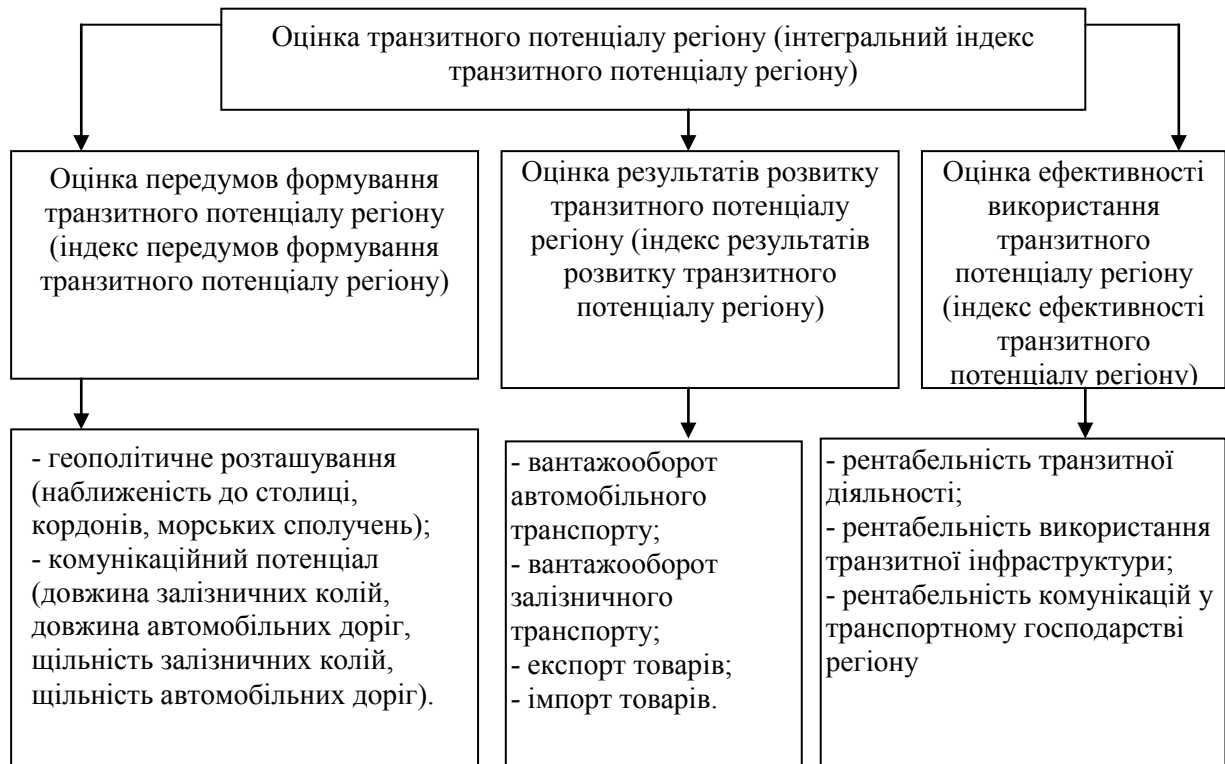


Рис. 4. Показники оцінки транзитного потенціалу регіону

На п'ятому етапі здійснюється розрахунок інтегрального індексу рівня транзитного потенціалу регіону, чому повинен передувати розрахунок часткових індексів передумов формування транзитного потенціалу регіону, результатів розвитку транзитного потенціалу регіону та індексу ефективності використання транзитного потенціалу регіону.

Розрахунок часткових індексів слід здійснювати, використовуючи індексний метод. При цьому попередньо для кожного індексу необхідно сформувати матрицю показників X та простандартизувати їх:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & & & & \\ x_{i1} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & & & & \\ x_{m1} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad j = \overline{1, n}, \quad i = \overline{1, m} \quad (1)$$

де n – число показників;

m – число регіонів;

x_{ij} – значення j – го показника, що характеризує i – ий регіон.

Використаємо такі формули для розрахунку часткових та інтегрального індексів транзитного потенціалу регіону [25, с.157].

$$X_{ij}^I = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}} \quad (2)$$

або

$$X_{ij}^I = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}}, \quad (3)$$

де $i=1, 2, \dots, m$; $j=1, 2, \dots, n$, X_{m+1j} – j -й показник еталонного регіону (еталонний – це регіон з найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності).

При цьому формула (3) використовується, коли еталоном є максимальне значення, а формула (4) – мінімальне.

$Y_{ij} = 1 - X_{ij}^I$ Чим менше значення Y_{ij} , тим меншим є відхилення від еталону, тобто, кращим є положення регіону відносно інших.

Інтегральний показник транзитного потенціалу регіону визначаємо як відношення суми окремих часткових показників регіону до суми цих показників в Україні (по відношенню до кількості показників).

$$I = \sum_{r1, r2, \dots, rn} / ((\sum_{u1, u2, \dots, un})/n), \quad (4)$$

де I - інтегральний показник транзитного потенціалу регіону,

$\sum_{r1, r2, \dots, rn}$ – сума окремих часткових показників регіону,

$\sum_{u1, u2, \dots, un}$ – сума часткових показників України,

n – кількість показників.

3. Аналіз та оцінка транзитного потенціалу регіону

Згідно запропонованої методики проведемо аналіз та оцінку транзитного потенціалу регіонів держави. За рівнем транзитності Україна посідає одне із перших місць в Європі. Україна входить в систему міжнародних транспортних коридорів, що створює певні передумови для формування її транзитного потенціалу, що формує значний геополітичний потенціал України в цілому та її регіонів зокрема. Аналіз геополітичного потенціалу свідчить, що найбільш наближеними регіонами до столиці є Чернігівська та Черкаська області; до кордону – Автономна Республіка Крим, Вінницька, Волинська, Закарпатська, Львівська, Одеська та Чернівецька області; до морських портів - Автономна Республіка Крим, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська області та м. Севастополь.

Вигідне геополітичне розташування регіонів держави, зокрема, наближеність до кордону та морських портів, підвищує їх можливості до пропуску логістичних потоків з меншою кількістю посередників та нижчими витратами. Регіони, наближені до кордонів, мають більші можливості до формування прикордонної транспортно-логістичної інфраструктури, що дозволить оптимізувати зовнішні вхідні та вихідні логістичні потоки. Наближеність регіонів до морських портів дозволить оптимізувати потоки через морські шляхи сполучення шляхом формування та розвитку припортової транспортно-логістичної інфраструктури.

Україна має достатньо високий рівень забезпеченості залізничними коліями (за цим показником вона входить в першу десятку світу), хоча дещо відстає від Польщі, Франції та Німеччини. Рівень електрифікації залізничних колій теж достатньо високий. Велика зношеність транспортних засобів, неефективне протікання транспортних потоків здійснює екологічне навантаження транспорту на навколишнє середовище, перш за все автомобільного (його частка в забрудненні довкілля складає 33%), та перевищує аналогічні показники розвинених країн світу більш ніж у 1,7 рази.

Однак, що стосується забезпеченості автомобільними дорогами, то Україна зовсім не вигідно відрізняється від інших країн. Маючи більшу площу, ніж Франція та Німеччина, Україна має, відповідно, в 5,6 і 3,8 рази менше автомобільних доріг. Щільність автомобільних доріг є теж досить низькою порівняно із європейськими країнами [26; 27].

Про це свідчить порівняння показників транспортної забезпеченості окремих європейських країн з українськими (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняння транспортної забезпеченості України
з деякими європейськими країнами

Країна	Площа, тис. км. кв.	Довжина автомобільних доріг, тис. км	Щільність автомобільних доріг, км/тис. км. кв.	Довжина залізничних колій, тис. км	Щільність залізничних колій, км/тис. км. кв.
Україна	603,7	169,4	280,6	21,7	35,9
Польща	312,6	424,0	1355,9	22,3	71,4
Франція	551,6	951,5	1749,1	29,2	53,7
Німеччина	357,0	644,5	1805,3	41,9	117,4
Іспанія	307,6	681,2	1349,5	15,3	30,3
Італія	301,2	487,7	1618,7	19,7	65,5

* розроблено автором за джерелами: [28]

Питома вага окремих видів транспорту в перевезенні вантажів представлена на рисунку 5.

Як бачимо, питома вага морського транспорту в перевезенні вантажів склала 0,19%, річкового – 0,23%, трубопровідного – 6,9%, авіаційного – 0,01%, залізничного 24,6%, автомобільного – 67,9%. Найменшу питому вагу складає авіаційний транспорт, що вказує на низький попит на даний вид перевезень. Основною причиною низького попиту є висока вартість перевезень вантажів.

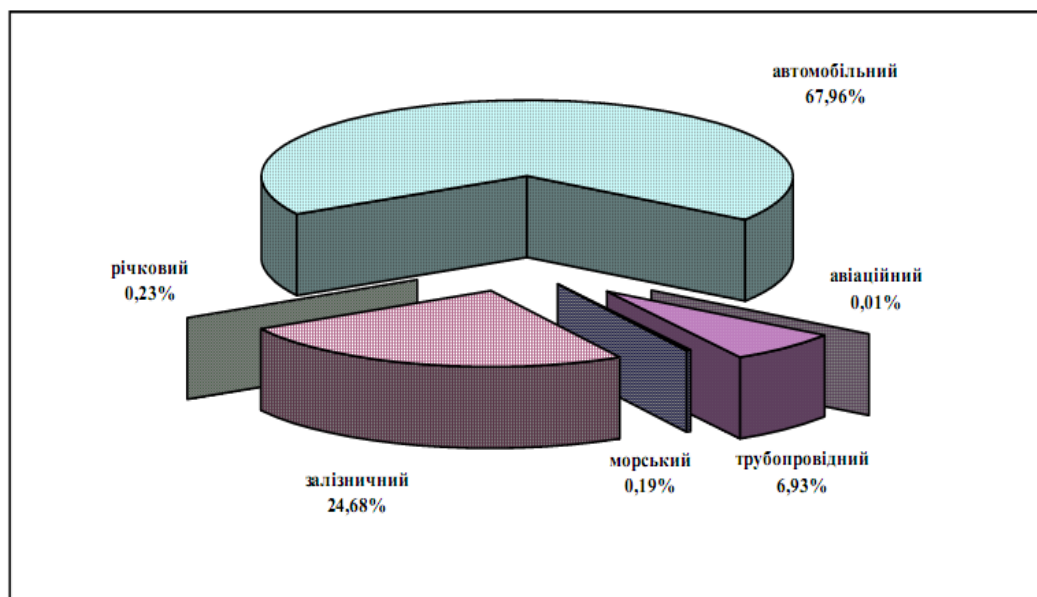


Рис. 5. Питома вага окремих видів транспорту в перевезенні вантажів

Аналіз показників забезпеченості регіонів комунікаціями, показав, що найбільша експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування характерна для Донецької, Дніпропетровської, Харківської та Львівської областей. Цей показник складає, відповідно, 1591,0 км; 1558,0 км; 1514,0 км; 1280,0 км. Найнижчим рівнем забезпеченості залізничних колій загального користування характеризуються Чернівецька (413,0 км), Херсонська (452,0 км), Івано-Франківська (496 км), Рівненська (585 км), Черкаська (588 км) та Волинська (597 км) області. Найбільша довжина автомобільних доріг, включаючи автомобільні дороги з твердим покриттям, характерна для Харківської, Вінницької, Дніпропетровської, Полтавської і Київської областей. Цей показник у регіонах складає,

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

відповідно, 9,6; 9,5; 9,1; 8,9; 8,5. Найнижчим рівнем забезпеченості автомобільними шляхами характеризуються Чернівецька (2,9 тис. км), Закарпатська (3,3 тис. км.) та Івано-Франківська (4,2 тис. км.) області.

Характеризуючи щільність залізничних колій загального користування, можна зробити висновок, що найвищий рівень цього показника притаманний для Донецької, Львівської, Чернівецької, Дніпропетровської та Харківської областей. Для цих областей такий показник становить, відповідно, 60; 59; 51; 49; 48. Найвища щільність автомобільних доріг притаманна для Львівської (376,0) Тернопільської (361,0), Хмельницької (346,0), Чернівецької (355,0) та Вінницької (339,0) областей. Відповідно, найнижчою щільністю характеризуються автомобільні дороги Херсонської, Миколаївської та Луганської областей. Високий рівень комунікаційного потенціалу в регіонах держави формує їх транзитний потенціал та позитивно впливає на обсяг транзитних вантажопотоків.

Важливим напрямком транспортної політики України є розвиток міжнародних транспортних зв'язків, використання та розширення транзитного потенціалу країни, інтеграція національної транспортної системи до європейської як один із шляхів прискорення інтеграції України до Євросоюзу.

У загальному обсязі експорту послуг 30,9% припадало на послуги вантажного транспорту. У порівнянні з 2011 р. експорт послуг вантажного транспорту скоротився на 14,2% і склав 4,2 млрд.дол.США. Трубопровідним транспортом надано послуг на 3,25 млрд.дол.США (на 13,5% менше, ніж за 2011р.), морським – на 39,4 млн.дол. (на 20,9% менше), залізничним – на 362,7 млн.дол. (на 25,7% менше), авіаційним – на 251,0 млн.дол. (на 18,7% менше), іншими видами транспорту – на 280,4 млн.дол. (на 3,6% більше). Питома вага вантажних транспортних послуг у загальному обсязі імпорту послуг становила 2,3%. Вантажні транспортні послуги з імпорту зросли в цілому на 7,7% проти 2011р. Обсяг імпорту послуг вантажного транспорту становив 154,3 млн.дол.США, у т.ч. залізничного транспорту – 49,9 млн.дол. (на 18,6% більше, ніж за 2011р.), авіаційного – 13,1 млн.дол. (на 15,3% менше), морського – 34,6 млн.дол. (на 4,8% менше), трубопровідного транспорту – 0,9 млн.дол. (на 61,8% більше), інших видів транспорту – 55,8 млн.дол. (на 14,2% більше). Обсяг перевезень вантажів у міжнародному сполученні склав 378,1 млн.т, у т.ч. експортних – 170,9 млн.т (45,2% загального обсягу перевезень), імпортних – 82,3 млн.т (21,8%), транзитних – 124,9 млн.т (33,0%). В імпорті та транзиті домінують відповідно трубопровідний (30,0% та 61,6%) і залізничний (42,2% та 32,8%) транспорт, в експорті – залізничний транспорт (51,1%) [29].

За 2012р. всіма видами транспорту експортовано 170,9 млн.т вантажів, що на 9,8% більше, ніж за 2011р. Найбільшими групами вантажів були: руди, шлаки та зола – 36,5 млн.т (21,4% загального обсягу експорту), сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 32,7 млн.т (19,1%), чорні метали – 25,7 млн.т (15,0%), зернові культури – 27,1 млн.т (15,9%), енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 11,2 млн.т (6,6%), добрива – 5,4 млн.т (3,1%), деревина і вироби з деревини – 5,5 млн.т (3,2%). За 2012р. експорт зернових культур зріс на 91,6% порівняно з 2011р., руди, шлаків та золи – на 3,5%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – на 12,5%, деревини і виробів з деревини – на 0,7%. Експорт чорних металів скоротився на 7,4%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 20,2%, добрив – 1,3% [29].

Імпортні вантажопотоки становили 82,3 млн.т вантажів, що на 14,0% менше, ніж за 2011р. Вісім груп імпортованих вантажів складали 83,8% загального обсягу імпорту вантажів, а саме: енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 59,0% (48,5 млн.т), руди, шлаки та зола – 11,1% (9,1 млн.т), сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 4,1% (3,4 млн.т), чорні метали – 2,9% (2,4 млн.т), добрива – 2,2% (1,8 млн.т), полімерні матеріали, пластмаси – 1,9% (1,5 млн.т), папір та картон – 1,3% (1,1 млн.т), їстівні плоди та горіхи; цитрусові – 1,3% (1,1 млн.т). Імпорт солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу збільшився

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

на 10,5%, добрив – на 6,7%, полімерних матеріалів, пластмаси – на 2,8%, їстівних плодів та горіхів, цитрусових – на 1,5%, руди, шлаків та золи – на 0,8%, паперу та картону – на 5,1%. Імпорт енергетичних матеріалів нафти та продуктів її перегонки знизився на 23,4%, чорних металів – на 10,2% [29].

За 2012р. через територію України пройшло транзитом 124,9 млн.т вантажів, що на 17,4% менше, ніж за 2011р. Основними групами транзитних вантажів є енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 75,7%, руди, шлаки та зола – 8,1%, чорні метали – 2,9%, добрива – 2,4%, сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент – 2,1%, продукти неорганічної хімії – 1,9%. Транзит чорних металів зріс на 12,1%. Транзит руди, шлаків та золи знизився на 5,3%, продуктів неорганічної хімії – на 13,8%, добрив – на 38,1%, енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – на 19,2%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – на 19,0%.

На рисунку 6 зображено динаміку перевезень вантажів усіма видами транспорту у 2000–2012 рр.

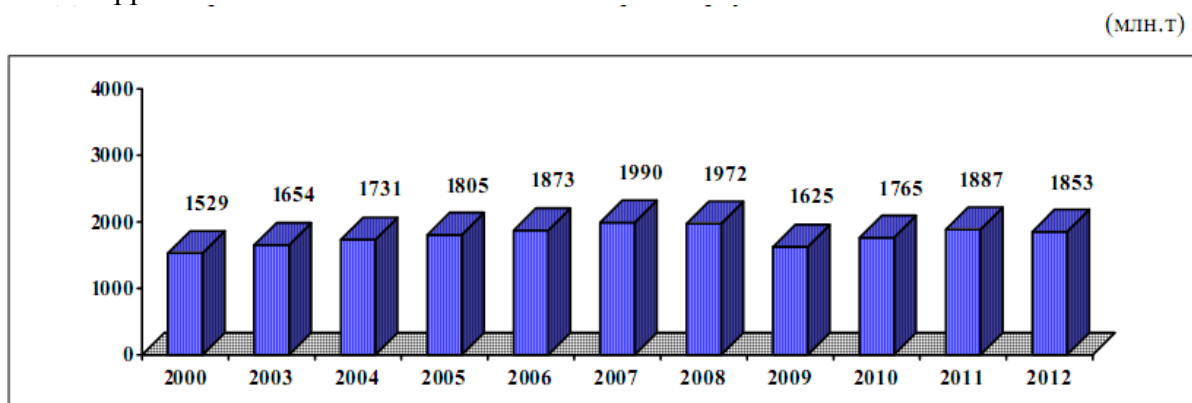


Рис. 6. Динаміка перевезень вантажів всіма видами транспорту

Аналізуючи середню відстань перевезень однієї тонни вантажів слід зазначити, що найвищим її рівнем характеризуються м. Київ, Закарпатська, Львівська, Волинська та Івано-Франківська області. Цей показник у зазначених регіонах склав, відповідно, 217 км; 231 км; 199 км; 167 км; 162 км. Найнижчим він у відповідному періоді виявився у Полтавській, Житомирській, Запорізькій областях та м. Севастополі, де склав, відповідно, 20 км; 26 км; 27 км; 26 км.

Середня відстань перевезень вантажів автомобільним транспортом склала 46 км, трубопровідним – 895 км, річковим – 549 км, морським – 1271, залізничним – 504 км. Тобто, автомобільний транспорт є більш ефективним для перевезення вантажів на короткі відстані. Відповідно, найбільш ефективним видом транспорту в регіонах держави є автомобільний вид транспорту, що свідчить про необхідність розвитку дорожньої мережі з метою оптимізації логістичних потоків.

Найвищий рівень перевезень вантажів автотранспортними підприємствами спостерігається у Донецькій області, м. Києві та Львівській області. Цей показник склав, відповідно, 34,1 млн. тонн; 8,7 млн. тонн; 6,5 млн. тонн. Найвищим рівнем вантажообігу автотранспортних підприємств характеризуються Львівська, Дніпропетровська, Донецька області та м. Київ. У 2010 р. у цих регіонах показник склав, відповідно, 2982,7 млн. ткм; 1026,5 млн. ткм; 992,6 млн. ткм; 2532,0 млн. ткм. Найнижчий рівень вантажообігу автотранспортних підприємств присутній в м. Севастополь, Чернівецькій, Чернігівській, Сумській, Кіровоградській, областях та АР Крим. У цих регіонах даний показник у 2010 р. склав, відповідно, 38,9 млн. ткм; 100,9 млн. ткм; 144,3 млн. ткм; 166,4 млн. ткм; 173,6 млн. ткм; 193,2 млн. ткм.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Однак слід зазначити, що в таких регіонах, як Донецька, Запорізька, Одеська, Миколаївська, Херсонська області значна частка вантажів перевозиться морським транспортом. В таблиці 5 представлено обсяги переробки вантажів у морських торговельних портах.

Таблиця 5

Обсяги переробки вантажів у морських торговельних портах у 2012 р., тис. т.

Регіон	Усього	У тому числі			
		експортні	імпортні	транзитні	внутрішні
Усього	153871,0	96835,2	16431,8	38759,7	1844,3
АР Крим	12457,8	2830,5	454,3	8759,8	413,2
Донецька	14787,3	12750,1	251,1	1635,6	150,5
Запорізька	2457,7	2296,7	84,6	72,3	4,1
Миколаївська	26044,6	17508,3	4861,4	3651,0	23,9
Одеська	87906,1	53734,5	10634,6	23425,9	111,1
Херсонська	3260,8	2196,0	134,2	231,4	699,2
м. Севастополь	6956,7	5519,1	11,6	983,7	442,3

* складено автором на основі джерела: [30]

Отже, високі обсяги переробки вантажів у морських портах свідчать про пріоритетність розвитку у цих регіонах припортової транспортно-логістичної інфраструктури.

Відповідно, найбільша середня відстань перевезень вантажів автотранспортними підприємствами притаманна для Закарпатської, Тернопільської, Львівської та Київської областей. У цих регіонах показник склав відповідно, 786 км; 471 км; 458 км; 408 км. До регіонів із низькою середньою відстанню перевезень вантажів автотранспортними підприємствами слід віднести Донецьку, Кіровоградську, Хмельницьку області та АР Крим. У цих регіонах даний показник у 2010 р. складав, відповідно, 29 км; 78 км; 85 км; 94 км.

Аналізуючи структуру зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України, слід зазначити, що найбільшу частку у структурі займають експорт – 45,2%. Частка імпорту складає 21,8%, а транзитні вантажопотоки – 33%. Структура зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України у 2012 році наведена на рисунку 7.

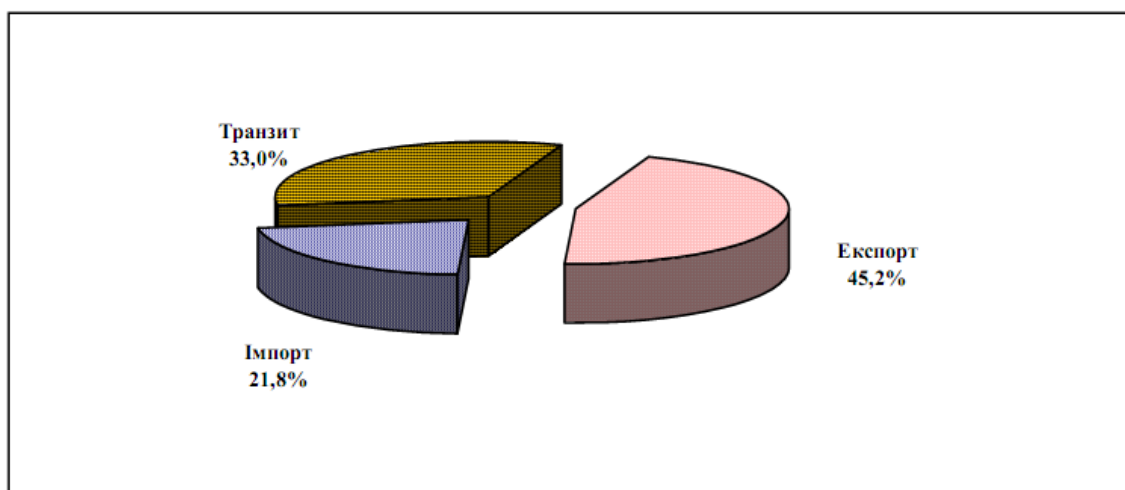


Рис.7. Структура зовнішньоекономічних вантажопотоків через кордони України у 2012 році (складено автором)

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Висока частка транзитних транспортних потоків територією України свідчить про необхідність забезпечення цих потоків ефективним логістичним обслуговуванням з метою оптимізації їх протікання. Забезпечення транзитних потоків логістичним обслуговуванням дозволить підвищити транзитну привабливість регіонів України та залучити додаткові кошти до регіональних та державного бюджетів.

Розрахунки показали що найвищий рівень транзитного потенціалу мають такі регіони, як м.Київ, Донецька, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Львівська, Харківська області. Для одних регіонів держави це обумовлено геополітичними розташуванням відносно центру, для інших – відносно кордонів та морських сполучень.

Таким чином, проведений аналіз та оцінка транзитного потенціалу регіонів держави згідно запропонованої вище методики дозволить оцінити транзитний потенціал кожного регіону держави, та розробити заходи по оптимізації його використання.

Зупинимось детальніше на аналізі транзитного потенціалу Волинської області. Волинська область входить в систему міжнародних транспортних коридорів, що створює сприятливі передумови для формування її транзитного потенціалу, і таким чином формує значний геополітичний потенціал України в цілому. Система показників, що визначають передумови формування транзитного потенціалу Волинської області наведено у таблиці 6.

Таблиця 6

Динаміка показників, що визначають передумови формування транзитного потенціалу Волинської області у 2008-2013 рр.

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Сукупність комунікаційних зв'язків регіону із транзитними мережами інших регіонів та країн, одиниць	18	15	22	25	27	27
Частка регіону у транзитних потоках за обсягом вантажів по Україні, %	10,7	7,9	8,3	9,4	12,1	13,4
Частка регіону у транзитних потоках за обсягом пасажирів по Україні, %	4,5	2,1	5,8	6,1	4,2	5,7
Кількість об'єктів транзитної інфраструктури, одиниць	854	763	771	786	823	842
Обсяг залучених інвестицій у розвиток транзитного потенціалу, млн. грн.	143,8	85,6	197,1	114,5	289,6	137,5
Кількість транспортних підприємств, одиниць	38	25	41	43	46	47
Середня забезпеченість транспортними засобами транспортних підприємств, одиниць	37	61	54	47	41	40
Кількість реалізованих проектів розвитку транзитного потенціалу, од.	136	121	148	197	210	247
Кількість автоматизованих центрів управління роботою транзитної системи по підприємствах регіону, одиниць.	40	48	53	54	57	62

З таблиці 6 можна побачити наявність тенденцій до розвитку транзитного потенціалу регіону за окремими показниками, що характеризують його структуру. З 2008 року до 2013 року збільшилась кількість комунікаційних зв'язків регіону із транзитними мережами інших регіонів та країн з 8 до 17 одиниць. Це означає, що кількість найбільш розповсюджених каналів транспортування вантажів та пасажирів по Волинській області та інших регіонах збільшувалась, що вказує на зростання ролі регіону у міжнародних транзитних перевезеннях. Збільшувалась також частка Волинського регіону у перевезенні вантажів та пасажирів в масштабах України. Кількість об'єктів транзитної інфраструктури, до яких входить весь перелік автотранспортних підприємств, закладів громадського харчування, готельного господарства, облаштованих місць відпочинку та інших транзитних об'єктів, була найбільшою у 2008 році, тоді як до 2013 року

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

вона постійно відновлювалась. Обсяг залучених інвестицій у розвиток інфраструктури був найбільшим у 2012 році і становив 289,6 млн. грн., а найменшим у 2009 році. Великий обсяг інвестицій ще не є сигналом того, що буде значно розвиватись транзитний потенціал, оскільки вони можуть бути залучені у невелику кількість масштабних об'єктів, які не відіграють значної ролі у загальному транзитному потенціалі регіону.

Позитивна динаміка зміни технічної складової транзитного потенціалу Волинського регіону прослідковується за показником кількості автоматизованих центрів управління роботою транзитної системи по підприємствах регіону, значення якого у 2008 році становило 40 одиниць, тоді як у 2013 році – 62 одиниці. Це вказує на зростання ролі автоматизованих систем управління транзитними перевезеннями у регіоні, які дозволяють оптимізовувати витрати ресурсів та знижувати вартість транзитних послуг, а отже створювати позитивні передумови до зростання ефективності транзитного потенціалу Волинської області.

Продовжуючи розгляд передумов формування транзитного потенціалу зазначимо, що Волинська область має надзвичайно вигідне географічне розташування. На заході вона межує з Польщею, на півночі – з Білоруссю, на сході – з Рівненською, на півдні – з Львівською областями України. На території області функціонує шість прикордонних пунктів пропуску, з них п'ять мають міжнародний статус (Ягодин-Дорогуськ, Устилуг-Зосін, Доманово, Дольськ, Пулимець), один – міждержавний (Пулимець). У період з 1951 по 2013 роки було побудовано і реконструйовано 4656,1 км доріг. Нині Волинська область має розвинуту транспортну мережу. ДП «Волинський облавтодор» обслуговує автомобільні дороги загального користування протяжністю 6203,5 км, в тому числі 5749,2 км з твердим покриттям, 388 мостів і шляхопроводів загальною протяжністю 8204 п.м і 5007 труб загальною протяжністю 69036 п.м. Основні види робіт, які виконуються для інших замовників: роботи, пов'язані із зведенням земполотна, влаштуванням дорожніх покриттів та влаштуванням малих штучних споруд.

Протяжність автомобільних шляхів загального користування області на кінець 2013 року становила близько 6,2 тис. км, із них державного значення – 0,6 тис. км, місцевого й обласного – 5,6 тис. км. Із загальної протяжності доріг – із твердим покриттям – 5,7 тис. км, що становить 90,5 %. Щільність транспортної мережі області складає 307 км/тис. км², у тому числі з твердим покриттям – 283,4 км /тис. км². Показники транспортної мережі області відображені в таблиці 7.

Таблиця 7

Транспортна мережа Волинської області у 2013 році

Показник	1995	2000	2003	2008	2010	2013
Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, км	614,8	615,1	614,2	614,2	612,3	604,1
Автомобільні шляхи загального користування, км,	6320,0	6297,3	6311,8	6197,5	6 199,0	6199,0
із них шляхи з твердим покриттям	540,0	636,2	678,8	722,1	728,9	728,9
Щільність шляхів сполучення на 1 тис. км. території, км, залізничні колії загального користування,	30,4	30,4	30,4	30,4	30,3	29,9
Автомобільні дороги загального користування з твердим покриттям	274,3	279,0	281,1	283,3	283,6	283,6

За даними якості доріг у Волинській області становить 3,42 бали, щільність автошляхів з твердим покриттям загального користування – 285 км на 1 тис км², зношеність автошляхів загального користування середнє за 5 років (2009-2013) – 49%, частка автошляхів 1-ї категорії у мережі усіх доріг з твердим покриттям загального користування – 0,8%, відношення довжини автошляхів з твердим покриттям загального користування до кількості АЗС – 37 шт.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

У таблиці 8 наведені характеристики основних міжнародних доріг, що проходять у Волинській області.

Таблиця 8

Протяжність доріг державного значення у Волинській області

Найменування доріг	Протяжність, км	У т. ч. за категоріями		
		I	II	III
М-07, Київ-Ковель-Ягодин (на Люблін)	155,2	20,7	2,3	132,2
М-19, Доманове (на Брест)-Ковель-Чернівці-Тереблече (на Бухарест)	166,1	2,2	163,9	-
Разом: міжнародних	321,3	22,9	166,2	132,2

Територією Волинської області проходять Міжнародні автомобільні транспортні коридори (МАТК) Балтійське море—Чорне море та Європа—Кавказ— Азія (ТРАСЕКА). Ці коридори на території області суміщені й проходять по існуючих автомобільних дорогах державного значення М-07 Київ— Ковель—Ягодин (на Люблін) від Ягодина до Ковеля та М-19 Доманове (на Брест)—Ковель—Чернівці—Тереблече (на Бухарест) від Ковеля до межі з Рівненською областю в напрямі на Дубно. Територією Волинської області в напрямку Захід—Схід проходить міжнародна автомагістраль кордон Польщі—Ковель— Коростень— Київ, яка збігається з автодорогою державного значення М-07 Київ—Ковель—Ягодин (на Люблін). У напрямку Північ— Південь проходить два міжнародних автомобільних напрями Кордон Литви—Ліда—Слонім—Битень—Кобрин—Ковель—Луцьк—Тернопіль—Чернівці— кордон Румунії, Кордон Литви— Ліда—Слонім—Битень—Кобрин—Ковель—Луцьк—Тернопіль—Чернівці—Кишинів—Одеса, які збігаються з автодорогою державного значення М-19 Доманове (на Брест)—Ковель—Чернівці—Тереблече (на Бухарест).

Унікальність геополітичного та гео економічного розташування області (статус якої можна визначити як північно-західні «ворота» України, що відкривають шлях до країн Східної Європи, Європейського Союзу загалом та до Білорусі), наявність важливих залізничних та автомобільних магістралей, ставлять завдання щодо інтенсивного розвитку транспортно-логістичної сфери та максимальної реалізації транспортно-транзитного потенціалу регіону. Міжміські, міжобласні та міжнародні маршрути забезпечують транспортний зв'язок з 14 областями (Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська та Чернівецька), з Республікою Білорусь та Республікою Польща.

Довжина мережі автомобільних доріг області становить 6199,3 км, з яких 752,9 км. – державного значення (міжнародні – 321,3,7 км., національні – 189,9 км., регіональні – 241,7 км.), 5446,4 км. – місцевого значення. Майже 93 % протяжності автодоріг області – твердого покриття, але менше 10-ї частини припадає на автодороги I та II категорій (мають більше 2 смуг руху та пропускну здатність, що перевищує 6 тис. одиниць транспортних засобів на добу). Частка транспорту у валовій доданій вартості Волинської області поступово зростає: від 10 % у 2005 р. до майже 18 % у 2013р.

Автостанційна мережа області нараховує 27 автостанцій, обслуговує 314 маршрутів, з яких 31 – міжнародний, 41 – міжобласний, 138 – внутрішньообласних і 104 – приміських. Щороку громадським автомобільним транспортом перевозиться понад 90 млн. пасажирів. Проте 85 % всіх пасажирських перевезень здійснюються профільними підприємствами м. Луцька.

У містах обласного значення розвинена мережа перевезень пасажирів маршрутними таксі різних форм власності. Пріоритетний розвиток таксомоторних маршрутів зумовлений тим, що їх робота дозволяє здійснювати пасажирські перевезення в тих мікрорайонах, де відсутній чи обмежений рух тролейбусів чи великогабаритних автобусів.

Надання послуг з перевезення пасажирів легковими таксі по Волинській області

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

сконцентровано переважно в обласному центрі та в кількох відносно великих містах, таких як Ковель, Володимир-Волинський, Нововолинськ, Ківерці, а також у прикордонних зонах. Послуги з перевезення пасажирів таксі в області надають переважно фізичні особи або малі приватні підприємства, створені шляхом об'єднання власників автомобілів.

Ринок вантажних перевезень у Волинській області обслуговують суб'єкти господарювання різних форм власності. Традиційними замовниками послуг з перевезення вантажів є великі промислові підприємства, об'єкти великого будівництва, а також сільські господарства колективної форми власності, які обслуговуються, переважно, організованими перевізниками зі значним парком рухомого складу.

Представники малого підприємництва віддають перевагу приватним перевізникам. При чому частка малого та середнього бізнесу серед споживачів послуг вантажного транспорту невинно збільшується. Незначні об'єми та специфіка діяльності таких підприємств вимагають від перевізника у першу чергу оперативності, ефективного ціноутворення та гнучкості при розрахунках за послуги.

Оцінити можливості та ефективність використання транзитного потенціалу Волинського регіону можна за допомогою порівняння результату дослідження транзитного регіону із показником валового регіонального продукту на 1 особу, який є загальновизнаним показником оцінки рівня розвитку регіону (рис. 8).

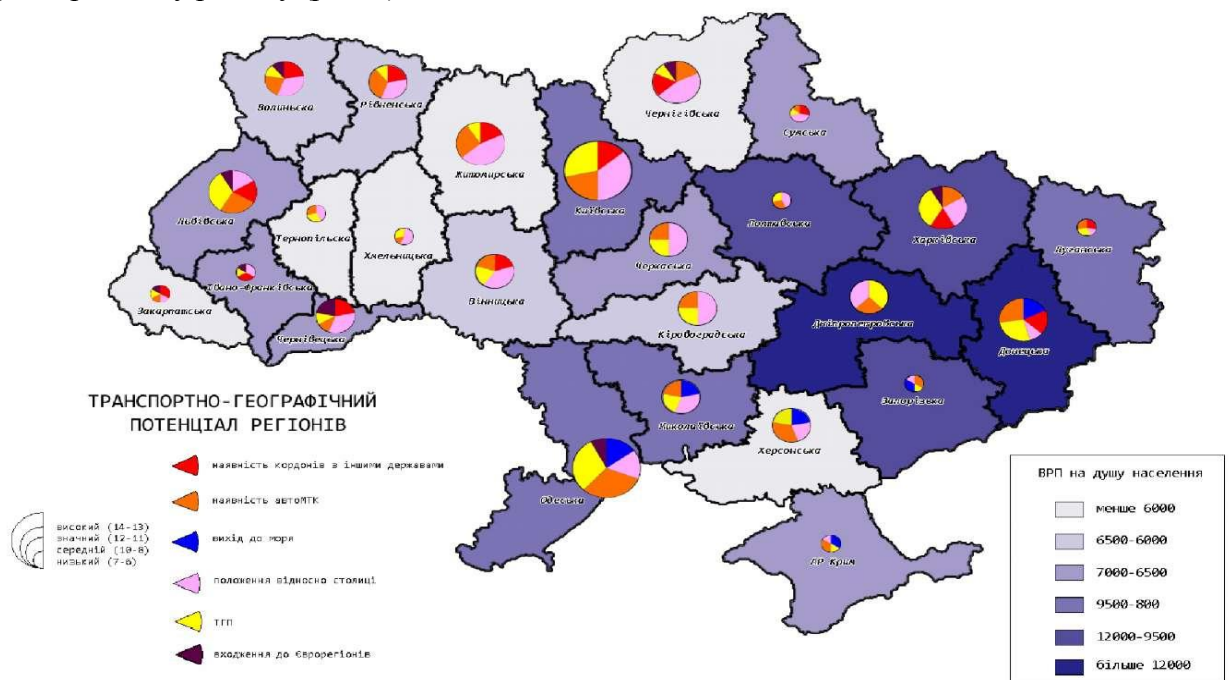


Рис. 8. Співставлення транзитного потенціалу регіону в Україні з ВРП на душу населення

З рис. 8 видно, що, по-перше, для більшості регіонів України спостерігається істотний кореляційний зв'язок транзитного потенціалу регіону з обсягом валового регіонального продукту на душу населення, по-друге, дозволяє виявити можливості окремих регіонів для більш якісного використання переваг свого транзитного положення, по-третє, одночасно розглянути та проаналізувати складові транзитного потенціалу регіонів країни. Волинська область знаходиться на 22 місці за рівнем ВРП на душу населення, але за рахунок прикордонного розташування має не найнижчий рівень транзитного потенціалу.

Для більшості регіонів України, а саме Донецької, Дніпропетровської, Харківської, Київської, Запорізької спостерігається істотний кореляційний зв'язок транспортно-географічного потенціалу регіонів з обсягом валового регіонального продукту на душу

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

населення. Невикористані значні можливості транзитного потенціалу в Чернігівській, Житомирській, Львівській областях. Перспективними для розвитку завдяки транспортно-географічному положенню є Рівненська, Волинська, Рівненська, Кіровоградська, Херсонська області.

Наведемо основні чинники, що визначають втрати транзитних вантажопотоків, як для Волинської області так і для України:

- зростання конкуренції між державами за додаткові транзитні потоки;
- значно кращий стан транспортної системи та її інфраструктури в країнах – конкурентах України;
- розширення Європейського Союзу та створення більш сприятливих умов для транзиту в Румунії, Болгарії, країнах Балтії тощо;
- значне відставання України по темпах і термінах розбудови частини міжнародних транспортних коридорів, що проходить її територією;
- значна зношеність транспорту, що призводить до зменшення швидкості та якості послуг;
- погана пропускна спроможність державного кордону та потреба у модернізації пунктів пропуску, яка передбачає пришвидшення процедури проходження кордону, зменшення вартості послуг і т.п.;
- нестабільність в законодавчому та правовому полі щодо здійснення транспортних перевезень та процедури перетину кордонів, а також потреба уніфікувати законодавство відповідно до норм Європейського Союзу;
- низьке забезпечення транспорту мобільними сервісними службами.

4. Напрями оптимізації транзитного потенціалу регіону

Висока частка транзитних транспортних потоків територією України свідчить про необхідність забезпечення цих потоків ефективним логістичним обслуговуванням з метою оптимізації їх протікання. Забезпечення транзитних потоків логістичним обслуговуванням дозволить підвищити транзитну привабливість регіонів України та залучити додаткові кошти до регіональних та державного бюджетів.

Оптимальне протікання транспортних потоків транзитною територією регіону неможливе без формування та розвитку транспортної інфраструктури. Ефективне використання транзитного потенціалу регіону вимагає забезпеченості регіону об'єктами транспортної інфраструктури і надання повною мірою транспортних послуг різним суб'єктам господарювання.

Інструментом оптимізації транзитного потенціалу регіону вважаємо функціонування транспортно-логістичних центрів. З метою вибору оптимального місця розташування транспортно-логістичного центру в регіоні використаємо метод розв'язання задачі «єдиного середнього». Для розрахунку оптимального місця розташування регіонального транспортно-логістичного центру на приморській території пропонуємо постачальниками та споживачами, відповідно до методу розв'язання задачі «єдиного середнього», вважати приморські регіони (Донецька, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська, АР Крим) [31]. За показник, що характеризує логістичні потоки в цих регіонах пропонуємо вважати обсяги переробки вантажів у морських портах. Визначений показник, на нашу думку, в найбільшій мірі характеризує рівень навантаження матеріальних потоків в даних регіонах. Розрахунок оптимального місця розташування регіонального логістичного центру на приморській території наведено в таблиці 9.

Таблиця 9

**Розрахунок оптимального місця розташування
регіонального логістичного центру на приморській території**

Регіон	Переробка вантажів у морських портах, тис. тонн	Донецька	Запорізька	Миколаївська	Одеська	Херсонська	АР Крим
Донецька	16 920,1	0	217	611	731	560	591
Запорізька	2 186,5	217	0	377	497	297	365
Миколаївська	23 323,7	611	377	0	120	51	282
Одеська	83 942,5	731	497	120	0	171	392
Херсонська	2 710,4	560	297	51	171	0	221
АР Крим	19 094,0	591	365	282	392	221	0
<i>Значення єдиного середнього</i>		88 889 597	61 958 418	26 758 330	24 202 454	29 888 097	50 879 593

Отже, розрахунок показав, що оптимальним місцем розташування регіонального транспортно-логістичного центру на припортовій території є Одеська область.

Пропонуємо провести розрахунок оптимального місця розташування регіонального логістичного центру з урахуванням оптимізації транспортних потоків. За показник очікуваного попиту вважаємо доцільно використовувати загальний вантажообіг, який характеризує рівень навантаження транспортних потоків в регіонах (таблиця 10).

Таблиця 10

**Розрахунок оптимального місця розташування
регіонального логістичного центру в Україні з урахуванням оптимізації транспортного
навантаження**

Регіон	Загальний вантажооборот, млн. ткм	Вінницька	Житомирська	м. Київ	Кіровоградська	Полтавська	Сумська	Тернопільська	Хмельницька	Черкаська	Чернігівська
Вінницька	176,3	0	125	256	316	593	602	232	120	343	396
Житомирська	1300,3	125	0	131	407	468	477	298	185	321	271
м. Київ	11447,7	256	131	0	298	337	346	427	315	190	149
Кіровоградська	64,1	316	407	298	0	246	506	547	435	126	363
Полтавська	152,8	593	468	337	246	0	261	825	653	279	477
Сумська	82,5	602	477	346	506	261	0	774	662	540	350
Тернопільська	58,5	232	298	427	547	825	774	0	112	575	568
Хмельницька	76,9	120	185	315	435	653	662	112	0	463	455
Черкаська	130,2	343	321	190	126	279	540	575	463	0	330
Чернігівська	92,7	396	271	149	363	477	350	568	455	330	0
<i>Значення єдиного середнього</i>		3 357 848	1 757 213	402 366	4 191 188	4 787 284	4 958 535	5 677 668	4 159 027	2 848 021	2 364 116

Отже, розрахунки показали, що для оптимізації транспортних потоків оптимальним місцем розташування регіонального логістичного центру є Київська область.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Так, при розрахунку місця розташування логістичного центру на території Волинської області методом «єдиного середнього» слід припустити, що постачальниками і споживачами є 17 найбільших населених пунктів області, а очікуваний попит або надходження товарів виражається величиною оптового товарообігу в цих населених пунктах.

Вихідні дані для розрахунку місця розташування логістичного центру у Волинській області подано в табл. 11.

Таблиця 11

Вихідні дані для визначення місця розташування логістичного центру у Волинській області

Населений пункт	X	Y	Оптовий товарообіг у 2010 р., тис. грн.
Володимир-Волинський	48	67	958,1
Горохів	75	28	3,7
Іваничі	50	42	9,6
Камінь-Каширський	94	132	16,7
Ківерці	120	61	632,4
Ковель	75	95	405,5
Локачі	68	52	6,8
Луцьк	115	51	9769,6
Любешів	130	150	10,2
Любомль	34	97	38,4
Маневичі	127	101	21,5
Нововолинськ	39	53	282,6
Ратне	67	136	0,5
Рожище	110	68	12,1
Стара Вижівка	61	117	28,5
Турійськ	63	85	0,1
Шацьк	26	124	0,2
<i>Разом</i>			<i>12196,5</i>

* розроблено автором на основі джерела: [32]

Проведені розрахунки показали, що координати регіонального логістичного центру – $X_0=106,43$; $Y_0=54,87$.

Розрахуємо найоптимальніше місце розташування регіонального логістичного центру у Волинській області шляхом розв'язання задачі «єдиного середнього».

Вихідні дані та результати розрахунків єдиного середнього для населених пунктів регіону відображені в табл. 12.

Проведені розрахунки підтверджують розташування регіонального логістичного центру у Волинській області поблизу міста Луцька, оскільки єдине середнє для цього міста є найнижчим у регіоні.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Таблиця 12

Розрахунок оптимального місця розташування регіонального логістичного центру у Волинській області

Населений пункт	Оптовий товарообіг, млн.грн	Населений пункт																
		Володимир- Волинський	Горохів	Іваничі	Камінь- Каширський	Ківерці	Ковель	Локачі	Луцьк	Любешів	Любомль	Маневичі	Нововолинськ	Ратне	Рожище	Стара Вижівка	Турійськ	Шацьк
Володимир-Волинський	958,1	0	58	26	103	93	53	34	76	175	50	115	21	106	79	89	32	83
Горохів	3,7	58	0	37	172	69	120	30	52	187	107	127	57	174	72	157	90	140
Іваничі	9,6	26	37	0	129	99	79	27	82	201	75	140	20	131	86	115	58	108
Камінь-Каширський	16,7	103	172	129	0	137	53	138	123	45	101	76	125	37	107	62	71	92
Ківерці	632,4	93	69	99	137	0	74	73	18	121	124	61	113	128	20	111	94	157
Ковель	405,5	53	120	79	53	74	0	87	72	124	50	64	74	55	55	38	20	83
Локачі	6,8	34	30	27	138	73	87	0	56	191	84	131	55	140	59	123	67	117
Луцьк	9769,6	76	52	82	123	18	72	56	0	137	121	76	96	126	24	109	91	154
Любешів	10,2	175	187	201	45	121	124	191	137	0	172	60	196	82	123	107	142	136
Любомль	38,4	50	107	75	101	124	50	84	121	172	0	112	71	69	103	54	45	45
Маневичі	21,5	115	127	140	76	61	64	131	76	60	112	0	136	117	63	100	82	145
Нововолинськ	282,6	21	57	20	125	113	74	55	96	196	71	136	0	127	100	110	54	104
Ратне	0,5	106	174	131	37	128	55	140	126	82	69	117	127	0	112	81	73	57
Рожище	12,1	79	72	86	107	20	55	59	24	123	103	63	100	112	0	92	74	137
Стара Вижівка	28,5	89	157	115	62	111	38	123	109	107	54	100	110	81	92	0	57	50
Турійськ	0,1	32	90	58	71	94	20	67	91	142	45	82	54	73	74	57	0	78
Шацьк	0,2	83	140	108	92	157	83	117	54	136	45	145	104	57	137	50	78	0
Єдине середнє, млн.грн.*км		840 887,1	689 640,8	941 137,9	1 455 690,7	341 704,5	830 935,0	691 644,3	155 096,5	1 705 481,5	1 359 153,3	968 227,8	1 074 418,6	1 484 823,3	385 928,0	1 276 889,8	1 012 551,3	1 759 612,9

* розроблено авторами

Зобразимо схематично розташування регіонального логістичного центру у Волинській області (рис. 9).

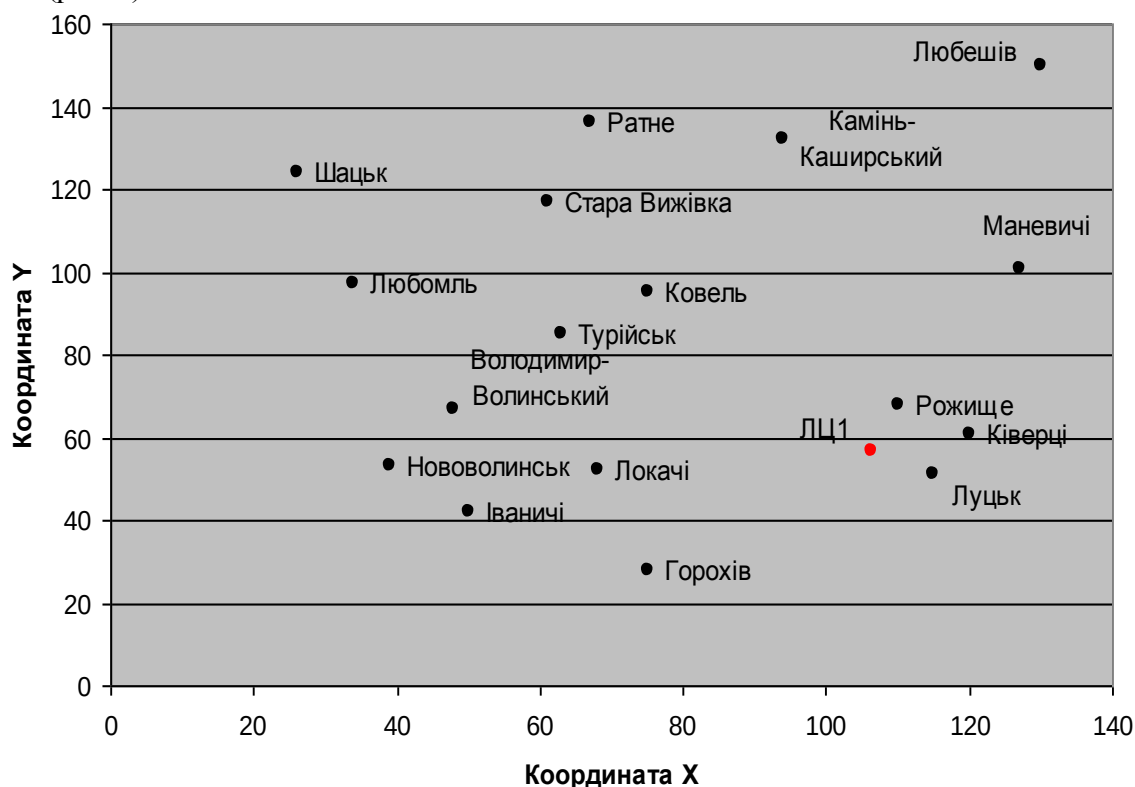


Рис. 9. Розташування регіонального логістичного центру у Волинській області*
* розроблено авторами

Отже, результати розрахунків з використанням методу «центра тяжіння» та завдання «єдиного середнього» свідчать, що оптимальним місцем розташування регіонального логістичного центру у Волинській області є м. Луцьк та прилеглі території.

На нашу думку, перевагами розташування регіонального логістичного центру у Волинській області поблизу м. Луцька є:

- велика кількість підприємств харчової та переробної промисловості, а також фермерських господарств, що забезпечує наближеність логістичного центру до постачальників та споживачів;
- наявність кадрового потенціалу.

Таким чином, функціонування регіонального логістичного центру на території Волинської області дозволить скоординувати протікання логістичних потоків територією регіону, що забезпечить оптимізацію внутрішньорегіональних потоків та задовольнить потреби регіону у логістичних послугах.

З метою оптимізації логістичних потоків та зниження негативного впливу від шкідливих викидів у навколишнє середовище, вважаємо доцільним розрахувати оптимальне місце розташування регіонального логістичного центру на території України (рис.9).

Побудована таким чином схема логістичного навантаження в Україні дозволить оптимізувати внутрішньорегіональні, міжрегіональні та міжнародні логістичні потоки і забезпечить мінімізацію екодеструктивного транспортного логістичного навантаження у регіонах держави.

Література:

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

2. Большой толковый словарь / Сост. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. – Том 4. – М.: Азъ, 1992. – 660 с.
3. Уліганинець Г. П. До питання про сутність ресурсного потенціалу регіону / Г. П. Уліганинець // Економіка та держава. – № 9. – 2007. – С.20-22.
4. Великий тлумачний словник української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.: ВТФ „Перун”, 2003. – 1440 с., С.902.
5. Большая советская энциклопедия – М.: Изд-во “Советской энциклопедии”, 1978. – 602 с., С.655.
6. Ворсовський О. Л. Теоретико-методологічні основи інвестиційного потенціалу підприємств / О. Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8–11.
7. Советский энциклопедический словарь / Ред.-упор. А. М. Прохорова. – 4-е изд., исправ. и доп. – М., 1990. – 1631 с.
8. Демчишак Н. Теоретико-методологічні підходи до визначення економічного змісту фінансового потенціалу / Н. Демчишак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С.200-206.
9. Герасимчук З. В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми нарощення: Монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 242 с.
10. Про транзит вантажів: Закон України від 20 жовтня 1999 р. №1172-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – ст. 446 (із змінами та доповненнями).
11. Ткачук С.В. Транзитний потенціал України: чинники формування та проблеми розвитку / С.В. Ткачук. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2831/1/151.pdf>.
12. Алкема В.Г. Генезис структури транспортного потенціалу України в умовах сталого розвитку / В.Г. Алкема. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/27564/1/Alkema.pdf>
13. Мініна О.В. Сучасний стан транзитної спроможності України в контексті євроазійської інтеграції / О.В. Мініна // Вісник Чернігівського державного університету. Збірник. – Чернігів: ЦНТЕІ, 2010. – № 44. – С. 53-65.
14. Костенко Є.О. Енерготранзитний потенціал України та перспективи його реалізації в контексті забезпечення енергетичної безпеки / Є.О.Костенко, В.В.Мирошниченко // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1400>.
15. Огонь Ц.Г. Транзитний потенціал та доходи бюджету України / Ц.Г. Огонь // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2 (31). – С. 32-38.
16. Ільченко С.В. Організаційно-економічні основи інституціонального реформування морських портів [текст]: автореф.дис. канд. екон. наук. 08.00.04 / С.В. Ільченко; НАН України, Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – Одеса, 2007.
17. Лифар В. В. Механізм управління стратегією використання транзитного потенціалу регіону / В.В. Лифар – [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1515>.
18. Ермаков В. Трудный путь: ТОП-100 Рейтинг лучших транспортных компаний Украины / В. Ермаков // Инвестгазета, №2, июль-август 2010. – С. 118-120.
19. Пирожков С. Проблемы реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄІП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2013. – № 3. – С. 4-19.
20. Кочнев Ф. П. Организация движения на железнодорожном транспорте / Ф.П. Кочнев, В. М. Акулиничев, А. М. Макаровичкин. – М.: Транспорт, 2009. – 568 с.
21. Васильев А. П. Эксплуатация автомобильных дорог и организация дорожного движения / А. П. Васильев, В. М. Сиденко. – М.: Транспорт, 2010. – 304 с.
22. Новікова А. М. Методологічні основи розвитку транзитного потенціалу України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.04 / А.М. Новікова; Національний авіаційний ун-т. – К., 2012. – 499 с.
23. Лифар В. В. Аналіз складових транзитного потенціалу регіону / В.В.Лифар // [Електронний документ]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/28.pdf.
24. Сич Є. М. Організаційно-економічний розвиток виробничого потенціалу транспортного комплексу регіону / Є. М. Сич, Н. В. Іванова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: збірник наук. пр. – Одеса: ОНМУ, 2014. – № 18. – С. 104-122.
25. Мельник М. І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія / М. І. Мельник. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.
26. Бутко М. П., Алешугіна Н. О. Транспортна інфраструктура як складова туристичного потенціалу України / М. П. Бутко, Н. О. Алешугіна // Ефективна економіка. – 2009. – №3 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
27. Мороз О. Д. Характеристика транспортного комплексу міста Луцька / О. Д. Мороз / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка Волині: 70 років на шляху до Європи». – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2009. – С. 189–193.
28. Guterverkehr und Logistik // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bmvbs.de/Verkehr/-2828/Guterverkehr-Logistik.htm>; The World Factbook // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook>.
29. Экспорт, импорт и транзит вантажів за 2012 рік. Статистичний бюлетень., К., 2013. – 82 с.
30. Переробка вантажів у морських (річкових) портах (причалах) України у 2012 році. Статистичний бюлетень., К., 2013. – 87 с.
31. Ковальська Л.Л., Савка Б.Р. Логістична інфраструктура регіону: особливості формування та розвитку: Монографія / Ковальська Л.Л., Савка Б.Р. – Луцьк: СПД Гадяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2013.- 286 с.
32. Ваховська М. Ю. Особливості оптимального розміщення регіонального логістичного центру в Криму / М.Ю. Ваховська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2007_594/57.pdf

РОЗДІЛ 5

ПРОБЛЕМАТИКА ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ю.В. Волинчук, О.А. Мишко, І.М. Пушкарчук

Луцький національний технічний університет, м. Луцьк

- 1. Сутність, класифікація та взаємозв'язок фінансових ресурсів підприємства**
- 2. Джерела формування та особливості залучення фінансових ресурсів промислових підприємств**
- 3. Капіталізація як основа динамічного розвитку промислових підприємств**

1. Сутність, класифікація та взаємозв'язок фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси є однією із фундаментальних економічних категорій та займають пріоритетне значення в аналізі ресурсного забезпечення підприємства, адже це єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується в будь-який інший вид у мінімальний термін. Актуальність дослідження процесів залучення та раціонального використання фінансових ресурсів з подальшим зростанням ринкової вартості підприємств обумовлена проблематикою забезпечення їх ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуком шляхів розвитку підприємств за сучасних умов ринкового господарювання та інтеграційних процесів, виокремленням нових факторів успіху в конкурентному середовищі.

Для коректного визначення меж функціонування фінансових ресурсів слід розглядати суб'єкт підприємницької діяльності як сукупність активів з одного боку, та сукупність зобов'язань і капіталу з іншого. Усі фінансові ресурси, що залучаються компанією, включаються в господарський оборот і перетворюються на капітал. Для зворотного процесу перетворення капіталу у фінансові ресурси потрібен час, що може супроводжуватись втратою реальної вартості, залежно від ліквідності активів. Водночас, в процесі перетворення капіталу у фінансові ресурси їх загальна сума також може суттєво збільшитись у зв'язку з підвищенням вартості капіталу чи бізнесу на ринку. Тому внаслідок можливих коливань сум фінансових ресурсів, що формуються за рахунок перетворення капіталу, фінансові ресурси доцільно розглядати як «фінансовий потік» або «фінансовий запас».

Якщо розглядати актив балансу суб'єкта підприємництва, то він являє собою матеріалізовані фінансові ресурси, тобто їх запас. Виходячи з реалій операційної діяльності керівництво підприємства здійснює управління його структурою. А саме, оперативно формує реальні активи і фінансові ресурси. Причому реальні активи (матеріальні і нематеріальні) забезпечують потреби операційної діяльності, а фінансові — слугують фінансовим потенціалом, що може бути мобілізований для забезпечення операційної діяльності у поточному періоді, а також її відтворення на розширеній основі у майбутньому. Отже, для формування реальних ресурсів, що забезпечуватимуть операційну діяльність на розширеній основі, необхідно мобілізувати потік фінансових ресурсів із зовнішніх і внутрішніх джерел, який матеріалізується в основних і оборотних засобах.

Для здійснення статутної діяльності підприємством формується набір активів, від користування яких очікується економічна вигода. Майбутня економічна вигода, що пов'язується з використанням активів, являє собою потенціал, що увійде прямо чи опосередковано у потік грошових коштів чи їх еквівалентів. Активи підприємства відображаються у лівій частині балансу, тобто це основні й оборотні засоби, і являють собою реальний капітал, що використовується для забезпечення статутної діяльності.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Структура активів показує, які саме ресурси були використані підприємством з метою одержання прибутку, що були залучені до господарського обороту і контролюються суб'єктом підприємництва. Пасив, на відміну від активу, відображає джерела фінансування активів, які забезпечуються корпоративними цінними паперами (акціями), пайовими внесками, борговими корпоративними зобов'язаннями (облігаціями), зобов'язаннями перед банками, кредиторською заборгованістю (за векселями чи розписками), зобов'язаннями за розрахунками з оплати праці, з бюджетом, централізованими державними фондами, страхованими організаціями тощо. *Структура пасивів* дає змогу одержати уявлення про джерела фінансових ресурсів, які були задіяні для утворення сукупного капіталу суб'єкту господарювання і забезпечили фінансування створення відповідних активів, а також вимоги власників і кредиторів до реального капіталу підприємства (суми активів). Тобто, пасив показує, які в минулому фінансові ресурси були використані для фінансування утворення тих чи інших активів, а тому складові пасиву не можуть розглядатися як фінансові ресурси. Зокрема, Мец В.О. підтверджує, що «пасив балансу розглядається не як власне фінансові ресурси, а як умовне джерело коштів, що в дійсності є реальною власністю юридичної або фізичної особи, яка надає їх підприємству в прямій або непрямій формі [1, с. 33-34]».

Тому однозначне визначення дефініції «фінансові ресурси підприємства» нині відсутнє, оскільки окремі науковці ототожнюють фінансові ресурси з грошовими коштами, грошовими потоками, капіталом підприємства, інші – цілком розмежовують ці поняття, а деякі вчені визначають один термін через інший. Підтвердженням цьому є дані таблиці 1, де наводяться найбільш поширені трактування поняття «фінансові ресурси підприємства».

Таблиця 1

Трактування поняття «фінансові ресурси підприємства»

<i>Автор</i>	<i>Авторське трактування сутності поняття «фінансові ресурси підприємства»</i>
В.М. Опарін	це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства. Це авансовані кошти, які вкладаються в оборот і повинні обов'язково повертатися. Причому це не всі грошові кошти, а лише ті, які “роблять гроші”, тобто на основі використання яких формується додана вартість, у яку входять і прибуток, і заробітна плата. Втрата або нецільове використання фінансових ресурсів призводить до скорочення виробництва і до банкрутства [2, с. 11].
Фінансовий словник	це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [3, с. 404].
Є.Ф. Брігхем	це сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу [4, с.35].
О.С. Філімоненко	це власний, позиковий і залучений грошовий капітал, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідного доходу, прибутку [5, с. 351].
Л.А. Лахтіонова	це грошові кошти у формі грошових фондів (статутний фонд, фонд оплати праці, резервний фонд) та у не фондovій формі (використання грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими компаніями і т.д.) [6, с.16].
В.М. Гриньова	це грошові прибутки та надходження, які перебувають у розпорядженні підприємства та призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма суб'єктами господарювання, з якими підприємство має взаємовідносини [7, с. 14].

продовження таблиці 1

О.М. Бандурка, М.Я. Коробов	це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств [8, с. 15].
І. Балабанов	це грошові кошти, наявні у його (підприємства) розпорядженні [9, с. 43].
Н. Колчина, Г. Поляк	це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (активних і пасивних), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат та витрат, пов'язаних з розвитком виробництва [10, с. 12].
Л. Єріс	це грошові кошти, які створені за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників, а також здійснення комплексу інших заходів з метою забезпечення ефективності подальшого розвитку підприємства [11, с. 8].
П. Стецюк	це найбільш ліквідні активи, які забезпечують неперервність руху грошових потоків підприємства у процесі реалізації його планів та виконання зобов'язань [12].
О. Гудзь	це сукупність високоліквідних активів, які знаходяться в його розпорядженні і призначені для виконання поточних фінансових зобов'язань і розширеного відтворення. Вони характеризують фінансовий потенціал та платоспроможність підприємства [13, с. 301].
І. Зятковський	це грошові фонди цільового призначення, сформовані у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно володіє і розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби [14].
Н.О.Рибалко	це сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства [15, с. 28-31].
Ю. Петленко	це грошові кошти, які залучені в господарський оборот підприємства із різних джерел, сформованих під впливом організаційно-правових форм господарювання, призначених для покриття його власних потреб [16].
С. Мішина, О. Мішин	це сукупність грошових коштів, що перебувають у фондовій, нефондовій формі або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат на забезпечення розширеного відтворення [17].

Зважаючи на викладене, під *фінансовими ресурсами підприємства* будемо розуміти сукупність активів підприємства, сформованих із зовнішніх та внутрішніх джерел, що знаходяться в розпорядженні підприємства на правах власності або тимчасового володіння і які використовуються для погашення фінансових зобов'язань та забезпечення безперервності функціонування підприємства [31].

В подальшому фінансові ресурси підприємства будемо розглядати з двох ключових позицій [18]:

– як **запас**, що знаходить своє втілення у формі реальних активів підприємства, який може бути мобілізований за рахунок існування ринкового механізму перетворення активів на кошти (грошові кошти) внаслідок того, що активи мають відповідний рівень ліквідності (спроможність і швидкість трансформації у найбільш ліквідну форму — грошові кошти);

– як **потік**, де фінансові ресурси можуть проявлятися у формі фінансових активів суб'єкта підприємництва в процесі їх цільового використання для здійснення статутної

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

діяльності, рух яких показується у звіті про рух грошових коштів, що пояснює зміну у статті «грошові кошти і їх еквіваленти» між двома датами балансу.

До загальної суми фінансових ресурсів будь-якого суб'єкта підприємництва відносять наступні елементи [19, 20, 21, 22]:

- 1) статутний капітал (фонд);
- 2) додатковий капітал;
- 3) резервний капітал;
- 4) амортизаційні відрахування;
- 5) спеціальні фонди, що утворюються на підприємстві за рахунок прибутку;
- 6) нерозподілений прибуток;
- 7) кредиторська заборгованість усіх видів;
- 8) короткострокові і довгострокові кредити банків;
- 9) усі види фінансових позик тощо.

Проте, якщо здійснювати більш детальний аналіз перелічених елементів, що формує загальну суму фінансових ресурсів, то можливо побачити, що не усі названі елементи можуть відноситись постійно до фінансових ресурсів. Розглянемо особливості кожної із названих складових [18].

Перший елемент – **статутний капітал** – фактично виступає фінансовим фондом для фінансування господарської діяльності лише на початку діяльності суб'єкта господарювання, коли до нього були здійснені внески власників чи акціонерів. За таких умов статутний капітал виступає у ролі фінансових ресурсів. Однак у подальшій діяльності статутний капітал *позначає лише суму вкладених фінансових ресурсів*, тобто капіталізованих фінансових ресурсів і, тому статутний капітал вже не може у подальшому розглядатись як сума поточних фінансових ресурсів. Таким чином, необхідно розрізняти поточні фінансові ресурси і капітал, що утворюється після фактичного використання наявних поточних фінансових ресурсів у будь-якого суб'єкта господарювання.

Другий елемент – **додатковий капітал** – є фінансовим ресурсом за умов, коли власники чи акціонери вкладають в статутний капітал суму грошових коштів більшу, ніж передбачено за проспектом емісії акцій або норми внесків засновників при формуванні статутного капіталу.

Третій елемент – **резервний капітал** – за своїм механізмом створення і використання його можливо віднести до фінансових ресурсів. Це пов'язано з тим, що він формується за рахунок чистого прибутку як основного джерела фінансових ресурсів, а використовується у тих випадках, коли необхідно захистити інтереси акціонерів чи інших власників суб'єкта господарювання.

Четвертий елемент – **амортизаційні відрахування** – це дуже важливий елемент формування внутрішніх фінансових ресурсів суб'єкта господарювання. Амортизаційні відрахування – це фінансовий ресурс, що постійно поновлюється у процесі фінансово-господарської діяльності і який можливо використовувати:

- а) для здійснення простого відтворення основних засобів виробництва;
- б) для накопичування з метою здійснення інвестиційної діяльності;
- в) для використання в періоди, коли підприємство зазнає проблем з формуванням оборотних коштів.

П'ятий елемент – **спеціальні фонди** – формуються за рахунок чистого прибутку, а тому є фондами фінансових ресурсів. Спеціальні фонди на сучасних підприємствах можуть створюватись для здійснення інвестиційної діяльності, підвищення рівня капіталізації суб'єкта господарювання. Створення таких фондів є запорукою того, що фінансові ресурси підприємства будуть використані для розвитку господарської діяльності або покращення умов праці робітників.

Шостий елемент – **нерозподілений прибуток** – за своєю суттю це сума фінансових ресурсів, яку суб'єкт господарювання має намір використати для свого перспективного

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

розвитку, підвищення ефективності господарювання, збільшення обсягів операційної діяльності.

Сьомий елемент – **кредиторська заборгованість** – виступає фінансовим ресурсом лише за умов, коли суб'єкт господарювання в процесі своєї діяльності одержує від кредиторів ті чи інші економічні ресурси, наприклад, товари, сировину, різні матеріали, комплектуючі для здійснення господарської діяльності без відповідної, обов'язкової сплати за одержані ресурси. Отримуючи такі економічні ресурси (активи) юридичні особи використовують їх як фінансові ресурси, що залучені не в грошовій, а матеріальній формі. Використання цих ресурсів дає можливість суб'єкту господарювання не залучати додатково кошти у грошовій формі, а після використання сплатити відповідну суму кредиту, який фактично надав ці ресурси для безперебійного здійснення операційної діяльності. Отже, не уся кредиторська заборгованість є джерелом формування фінансових ресурсів. *Не утворює фінансові ресурси кредиторська заборгованість за розрахунками перед бюджетом, персоналом, страховиками тощо.*

Восьмий елемент – **короткострокові та довгострокові кредити банків** – завжди є фінансовим ресурсом, що формується суб'єктом підприємництва за рахунок зовнішніх позикових джерел.

Дев'ятий елемент – **різні види фінансових позик** – це фінансові ресурси, що формуються за рахунок використання зовнішніх позикових коштів. Абсолютна більшість таких фінансових ресурсів формуються за рахунок інструментів фінансового ринку, зокрема корпоративних облігацій, які випускає підприємство для розвитку своєї операційної чи інвестиційної діяльності.

Обсяг фінансових ресурсів, їх структура та джерела фінансування мають велике значення для забезпечення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що достатній обсяг фінансових ресурсів забезпечує безперервність виробничої діяльності підприємства, оптимальна структура розподілу фінансових ресурсів збільшує ефективність діяльності та конкурентоспроможність продукції, а стабільні джерела фінансування сприяють зміцненню платоспроможності підприємства.

Класифікація фінансових ресурсів підприємства може здійснюватись за різноманітними ознаками, детальну характеристику яких наведено у таблиці 2 [23, с. 125-126].

Таблиця 2

Класифікація фінансових ресурсів підприємств

Ознаки класифікації фінансових ресурсів	Види фінансових ресурсів	Характеристика фінансових ресурсів
<i>За стадією утворення</i>	Початкові	Утворені на початковій стадії діяльності підприємства і сконцентровані у статутному капіталі
	Прирощені	Отримані підприємством у результаті його діяльності у формі чистого прибутку
<i>За правом власності</i>	Власні	Залежно від форми власності це приватний, пайовий чи акціонерний капітали. Служать для подальшого розвитку підприємства, забезпечують реальну економічну самостійність підприємства
	Позичені	Невласні фінансові ресурси виступають у вигляді позикових фондів (позики банку, позики кооперативних та інших організацій), залучених засобів (кредиторська заборгованість організаціям, підприємствам, установам й особам) та засобів, одержаних безоплатно

продовження таблиці 2

<i>За терміном використання</i>	Вкладені	Застосовуються протягом тривалого терміну використання і постійно беруть участь у процесі відтворення
	Використані	Це поточні витрати, виражені у грошовій формі. Їх розмір включений у ціну товару і повністю відшкодовується у процесі одного відтворювального циклу
<i>За характером вкладення</i>	Вкладені у матеріальні активи	Ресурси, що мають матеріальну основу і можна визначити очікувану величину доходів від їх використання
	Вкладені у нематеріальні активи	Складова частина потенціалу підприємства здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду
<i>За матеріально-речовою структурою</i>	Грошові кошти та їх еквіваленти	Грошові кошти в національній та іноземній валютах
	Капітал	Фінансові ресурси, перетворені в матеріальну форму, тобто капітал (можуть бути вкладені в оборотні та необоротні активи)
<i>За напрямками розподілу</i>	На поповнення фонду відшкодування	Ресурси на покриття витрат
	На формування фонду споживання	Ресурси на розвиток матеріально-технічної бази підприємства
	На формування фонду нагромадження	Ресурси на збільшення власного капіталу
<i>За призначенням</i>	Для виконання фінансових зобов'язань підприємства	
	Поповнення оборотних та необоротних активів	
	Для забезпечення інших господарських і соціальних потреб підприємства	
<i>За ступенем терміновості погашення</i>	Найбільш термінові зобов'язання підприємства	
	Короткострокові пасиви підприємства	
	Довгострокові пасиви підприємства	
	Постійні пасиви підприємства	
<i>За формою забезпечення</i>	Фінансові ресурси незабезпечені	
	Фінансові ресурси гарантовані	
	Фінансові ресурси забезпечені заставою	

Взаємозв'язок між різноманітними класифікаційними ознаками та видами фінансових ресурсів підприємства наведено на рисунку 1 (на основі [23, с. 127; 24; 25]).

Процес формування фінансових ресурсів підприємства, який є складовою комплексної системи управління його фінансовими ресурсами, повинен базуватися на таких основних **принципах**, що виділяються в теорії та практиці управління [27]:

- системності, яка дозволяє управляти фінансовими ресурсами з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства;
- інтегрованості, що означає управління фінансовими ресурсами в комплексі з іншими ресурсами (матеріальними, трудовими та інформаційними);
- комплексності, яка забезпечує розробку та прийняття таких управлінських рішень, що впливають на загальну результативність та ефективність діяльності підприємства;
- синергічності, що забезпечує узгодженість усіх операцій і процесів та сприяє виникненню більшого ефекту в цілому по підприємству;

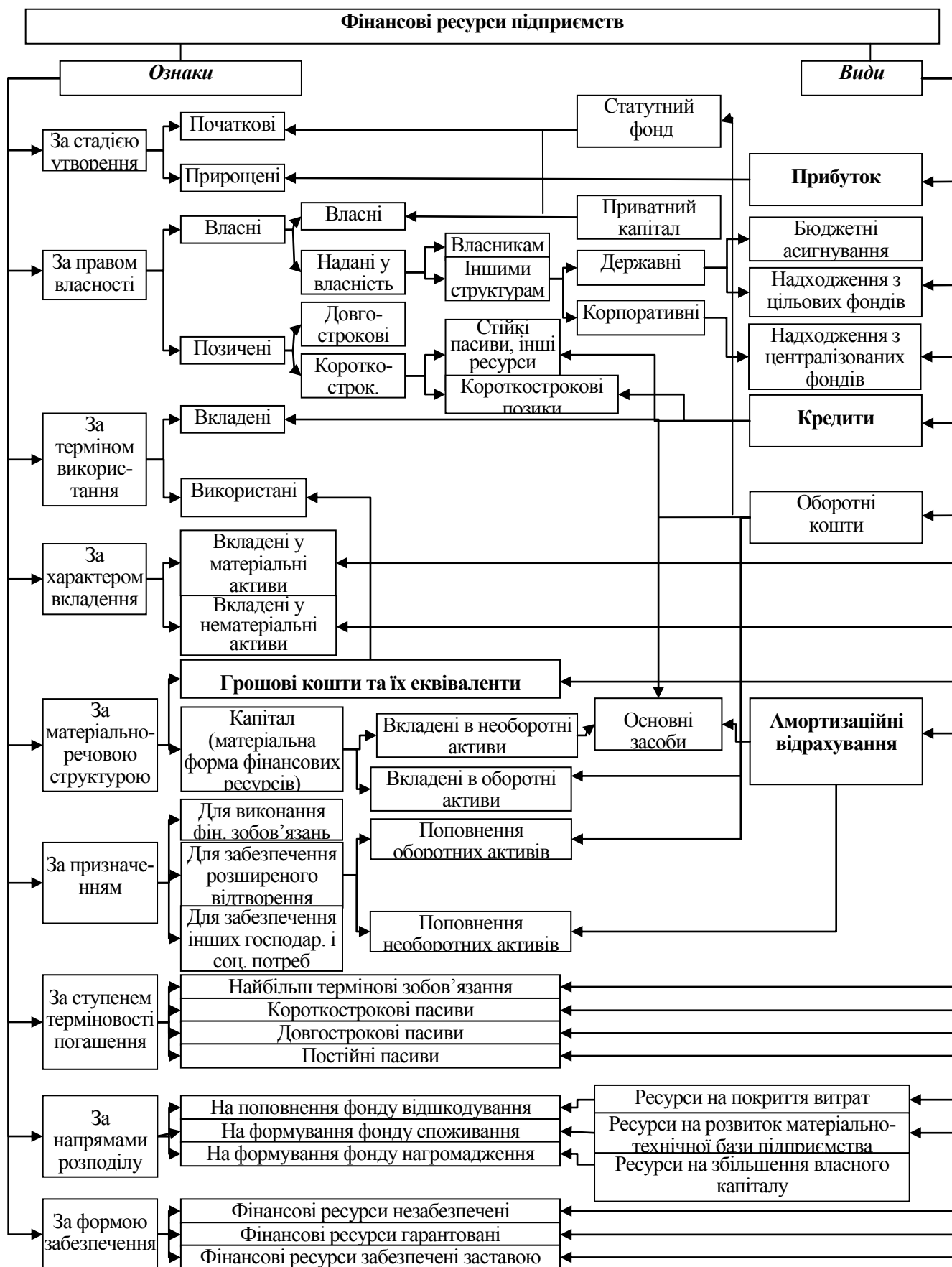


Рис. 1. Схема формування та взаємозв'язку фінансових ресурсів

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- адаптивності, яка створює умови для управління фінансовими ресурсами в межах гнучкої системи, що легко пристосовується до змін ринкового середовища;
- динамічності, що забезпечує встановлення достатньої швидкості руху фінансових ресурсів між усіма підсистемами та циклами діяльності підприємства;
- науковості, що визначає необхідність застосування наукового аналізу та впровадження нових ефективних підходів до управління фінансовими ресурсами підприємств.

Безпосереднє формування фінансових ресурсів повинно здійснюватися з дотриманням таких засад [28]:

- прогнозування та обґрунтування стратегії розвитку фінансово- господарської діяльності підприємства з урахуванням оцінки динаміки ринкової кон'юнктури та впливу макроекономічних чинників;
- забезпечення відповідності обсягу та структури власних і залучених фінансових ресурсів (капіталу) обсягу та структурі сформованих активів підприємства;
- забезпечення високоефективного використання фінансових ресурсів під час господарської діяльності підприємства, що передбачає дотримання певної відповідності між складовими фінансових ресурсів і напрямками їх використання;
- досягнення оптимальності структури та вартості власних і позикових ресурсів з позиції впливу на фінансовий стан підприємства та забезпечення його фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності
- мінімізація витрат формування фінансових ресурсів із різних джерел (власних і позикових) з метою оптимізації середньозваженої вартості капіталу підприємства – реалізація цього принципу пов'язана з розрахунком вартості кожної окремої складової фінансових ресурсів та залучення його із таких джерел, які б забезпечували мінімальні витрати з формування та використання певних видів власних та позикових фінансових ресурсів;
- дотримання певної відповідності між складовими фінансових ресурсів і напрямками їх використання з метою мінімізації фінансових ризиків;
- організація своєчасного моніторингу, систематичного контролю, аналізу та оцінки ефективності реалізації політики управління фінансовими ресурсами підприємства.

На формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні) – пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства та зовнішні (систематичні) – не пов'язані.

До **внутрішніх чинників** можна віднести [29, с.79]:

- рівень досконалості фінансової структури підприємства (деталізація фінансових завдань);
- якість організації управління фінансовими ресурсами;
- налагодження роботи з посередницькими організаціями, забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою;
- позиціонування, вибір сегментів ринку відповідно до виробничих можливостей;
- якість фінансового, управлінського та податкового обліку;
- здійснення цінової політики виходячи із затрат на виробництво, пошук шляхів їх зниження, аналіз цін конкурентів;
- загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження його із фінансовим планом підприємства;

визначення критеріїв відповідності кваліфікації персоналу займаним посадам відповідно до організаційної структури, делегування повноважень, визначення межі відповідальності.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

До *зовнішніх чинників* слід відносити: інфляцію; зміну ціни на ресурси; зміну політичного курсу влади; зміну правового поля; стан розвитку фінансового ринку; стан економіки в цілому.

Усі вище перераховані чинники мають вплив на формування та використання фінансових ресурсів через регулювання структури та потужності різноманітних фінансових джерел, а тому потребують їх врахування при прийнятті відповідних управлінських рішень.

У структурі системи управління фінансовими ресурсами підприємства, за методикою Близнюк О. П. та Горпинченко А. П. [31], можна виділити такі базові взаємопов'язані процеси, які перетворюють «вхід» у «вихід» і забезпечують трансформацію фінансових ресурсів у систему:

1) процеси, пов'язані з формуванням та мобілізацією фінансових ресурсів з різних джерел (власних, позикових/залучених);

2) процеси, пов'язані з розміщенням (інвестуванням) фінансових ресурсів в активи підприємства (необоротні та оборотні);

3) процеси, пов'язані з використанням фінансових ресурсів (вкладених в активи) у процесі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності підприємства;

4) процеси, пов'язані з відтворенням (поверненням) фінансових ресурсів на розширеній основі, що забезпечують капіталізацію підприємства (зростання його ринкової вартості);

5) процеси, пов'язані з новими вкладеннями фінансових ресурсів у господарську діяльність підприємства.

Таким чином, сучасні умови господарювання потребують від підприємств системного бачення власного розвитку, основоположним підґрунтям якого повинен стати раціональний підхід до визначення джерел та структури їх фінансових ресурсів.

Література:

1. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
2. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10–11.
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко – [3-є вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, КОО, 2000. – 404 с.
4. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 2007. – 404 с.
5. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
6. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Лахтіонова Л. А. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К.: Знання-Прес, 2004. – 423 с.
8. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов. – К.: Либідь, 2003. – 383 с.
9. Балабанов А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 192 с.
10. Финансы организаций (предприятий): учеб. для вузов / [Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. М. Бурмистрова и др.]; под ред. проф. Н. В. Колчиной. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 368 с.
11. Єріс Л. М. Управління фінансовими ресурсами підприємств переробної галузі Сумської області: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Л. М. Єріс. – Суми, 2004. – 20 с.
12. Стецюк П. А. Формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 111–116.
13. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: монографія / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ, 2007. – 578 с.
14. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: навч. посібник / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
15. Рибалко Н. О. Фінансові ресурси підприємств: грошові кошти чи щось більше / Н. О. Рибалко // Загальні питання економіки. – 2009. – С. 28–31.
16. Петленко Ю. Проблеми забезпечення обіговими коштами в умовах економічної кризи / Ю. Петленко // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 107.
17. Мішина С. В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підприємстві. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2006. – С. 8.

18. Воробйов Ю. М. Роль фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 17–21.

19. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 260 с.

20. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 294 с.

21. Воробьев Ю. Н. Капитал предпринимательских структур в системе финансового менеджмента: монография / Ю. Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2000. – 324 с.

22. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С. В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.

23. Чистоколенко В. Ю. Розширена класифікація фінансових ресурсів підприємств / В. Ю. Чистоколенко // Управління розвитком. – 2011. – № 1 (98). – С. 124–128.

24. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: ХНЕУ, 2002. – 240 с.

25. Ціх Г. В. Фінансові ресурси як економічна категорія / Г. В. Ціх, В. М. Вовк, Р. В. Федорович // Наука й економіка. – 2010. – № 1 (17). – С. 63–69.

26. Шестова О. О. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ризикового ринкового середовища / О. О. Шестова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2011. – Випуск 6/2. – С. 194–197.

27. Горпинченко А. П. Принципи формування фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / А. П. Горпинченко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 111–118. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_2\(1\)_18.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_2(1)_18.pdf)

28. Фінанси підприємств: підручник / Л. О. Лігоненко [та ін.]. – К.: КНТЕУ, 2006. – 491 с.

29. Воробйов Ю. М. Теоретичні засади формування і використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави / Ю. М. Воробйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2009. – № 4. – С. 16–24.

30. Близнюк О. П. Оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України / О. П. Близнюк, А. П. Горпинченко // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 208–219.

31. Управлінський аналіз: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. В. Бойко, Н. М. Василик, І. М. Вахович [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. З. В. Герасимчук. – Луцьк: Вежа-Друк, 2013. – С. 97–113.

2. Джерела формування та особливості залучення фінансових ресурсів промислових підприємств

Динамічний розвиток промислових підприємств в сучасних умовах потребує кардинальних рішень, які дозволяють підприємству отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, що є сферою їх комерційних інтересів, та посідати стійкі ринкові позиції, розширюючи ринки збуту продукції, завойовуючи нові сегменти ринку, займаючи домінуюче положення на ринку нової продукції у випадку освоєння принципово нових нововведень, що безпосередньо пов'язане з можливістю отримання підприємством значно більших прибутків, ніж інші підприємства. Очевидно, що такий підхід потребує залучення фінансових ресурсів.

Під залученням фінансових засобів варто розуміти сукупність спрямованих дій менеджменту компанії з метою формування фінансових джерел, які використовуються для виконання безпосередніх цілей діяльності підприємства. До основних принципів залучення фінансових ресурсів відносять:

- диверсифікацію джерел залучення. Залучення фінансових ресурсів з одного джерела не дозволяє повністю охопити потреби підприємства як в короткострокових, так і в довгострокових фінансових ресурсах. Диверсифікація передбачає зниження рівня ризиків через зменшення негативного впливу на фінансове положення підприємства;

- збільшення рентабельності бізнесу як основоположний принцип. В процесі залучення фінансових ресурсів досягається оптимальна структура пасивів, яка передбачає найменшу граничну вартість капіталу;

- мінімізація вартості залучення фінансових ресурсів по кожному із джерел їх формування. Така мінімізація сприятиме зниженню середньозваженої вартості капіталу підприємства, і відповідно росту рівня його фінансової рентабельності;

- зниження, мінімізація ризиків залучення фінансових ресурсів. Правильно побудований ризик-менеджмент компанії дає можливість зменшити ймовірність настання ризику, що сприятиме зниженню вартості зовнішніх запозичень і покращенню фінансового становища компанії;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

- збільшення інвестиційної привабливості бізнесу. Залучення інвестицій на підприємство сприятиме підвищенню ефективності його діяльності, що призведе до зростання ринкової вартості підприємства [1, с.11];
- оперативне управління залученням фінансових ресурсів для зниження вартості їх залучення;
- забезпечення оптимальної структури джерел формування фінансових ресурсів з позицій фінансової безпеки підприємства. Оптимальна структура джерел формування фінансових ресурсів забезпечує фінансову рівновагу підприємства в процесі його стратегічного розвитку;
- встановлення довгострокових відносин з фінансовими партнерами на взаємовигідних умовах для забезпечення: постійного доступу до необхідного обсягу фінансових ресурсів; можливості управління сумами, термінами кредитування та графіком погашення боргу; зниження вартості фінансування.
- своєчасне виконання зобов'язання перед партнерами за всіма видами кредитування.

Принципи, що лежать в основі залучення фінансових ресурсів, тісно взаємопов'язані. Так, на думку Гончарука Є.А [1, с. 11] диверсифікація пов'язана як з мінімізацією вартості капіталу, так і з мінімізацією ризиків, в свою чергу збільшення інвестиційної привабливості бізнесу напряду залежить від рентабельності бізнесу, так і від загального рівня ризику, пов'язаного з веденням бізнесу.

З позиції формування фінансових ресурсів підприємства головним принципом вважається забезпечення їх оптимальної структури, що не порушує фінансової стійкості підприємства та сприяє мінімізації середньозваженої вартості власних і позикових джерел капіталу.

Фінансування діяльності промислових підприємства здійснюється за рахунок власних і прирівняних до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження грошових засобів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу, тобто формування фінансових ресурсів може здійснюватись за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Підходи до класифікації джерел формування фінансових ресурсів подано в таблиці 3 на основі [2, с. 62-63; 9, с. 9].

Першочергове формування фінансових ресурсів виникає в момент створення підприємства коли утворюється статутний фонд. Його джерелами в залежності від організаційно-правових форм господарювання виступають: акціонерний капітал, пайові внески, галузеві фінансові ресурси, довгостроковий кредит, бюджетні засоби. Величина статутного фонду показує розмір тих грошових засобів – основних та оборотних – які інвестовані в процес виробництва.

Таблиця 3

Основні ознаки класифікації джерел формування фінансових ресурсів підприємства

Ознака класифікації	Класифікаційні групи	Інструменти
По відношенню до підприємства	Внутрішні джерела	Статутний капітал Додатковий капітал Резервний капітал Нерозподілений прибуток Амортизаційні відрахування
	Зовнішні джерела	Емісія акцій Банківські кредити Облігаційні позики Кредиторська заборгованість

продовження таблиці 3

За походженням	Власні джерела	Статутний капітал Додатковий капітал Резервний капітал Нерозподілений прибуток Амортизаційні відрахування
	Залучені джерела	Статутний капітал Додатковий капітал Резервний капітал Нерозподілений прибуток Амортизаційні відрахування
		Емісія акцій Бюджетні інвестиції Бюджетні субсидії Безоплатна допомога
	Позикові джерела	Банківські кредити Облігаційні позики Кредиторська заборгованість
За часовим періодом залучення	Короткострокові джерела	Короткострокова кредиторська заборгованість Короткострокові кредити і позики
	Довгострокові джерела	Внутрішні джерела Зовнішні довгострокові джерела
За ступенем новизни	Традиційні джерела	Внутрішні джерела Банківські кредити
	Інноваційні джерела	Процентні деривативи Кредитні деривативи
За доступністю	Високодоступні	Чистий прибуток Амортизаційні відрахування Бюджетне фінансування
	Середньодоступні	Банківські кредити Комерційний кредит
	Низькодоступні	Пайове фінансування Боргове фінансування

Джерелом формування фінансових ресурсів на діючому підприємстві виступає вартість реалізованої продукції, різні частини якої в процесі розподілу виручки приймають форму грошових доходів і накопичень.

В сучасних умовах кожне підприємство стоїть перед проблемою вибору найбільш ефективних джерел та методів фінансування. Для її вирішення розглянемо особливості та проблеми формування власних, залучених та позикових фінансових ресурсів.

Прийнято вважати, що найбільш надійними є власні джерела фінансових ресурсів, які формуються головним чином за рахунок прибутку (від основної та інших видів діяльності) і амортизаційних відрахувань. Поряд з ними, джерелами фінансових ресурсів можуть виступати: резерви, накопичені підприємством, додатковий капітал, створений за рахунок переоцінки вартості майна підприємства, фонди, накопичені підприємством для цілей потреб і розвитку.

Значення прибутку як найважливішого джерела фінансових ресурсів пов'язано не лише із його значною часткою в складі власних ресурсів, але і з високою маневреністю цього ресурсу. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після компенсації всіх витрат і виплат податків може витрачатися на споживання, реінвестування, інвестування в нові проекти, спрямовуватися на поповнення оборотних засобів, використовуватись на соціальні цілі тощо [4, с. 1].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Використання прибутку, як власного джерела фінансування дає можливість суттєво уникнути витрати, що пов'язані із залученням капіталу із зовнішніх джерел, зберегти контроль за діяльністю підприємства, а також сприяє підвищенню його фінансової стійкості. Тому процес формування власних джерел засобів підприємства безпосередньо пов'язаний з ефективним управлінням і функціонуванням організації в цілому.

Водночас обсяги залучення власних фінансових ресурсів є обмеженими, оскільки залежать від фінансових можливостей засновників та ефективності діяльності за попередній період. Збільшення розміру власних фінансових ресурсів, на відміну від позикових, стримує зростання рентабельності власних коштів – показника найбільш привабливого для власників підприємства. Залучення власних фінансових ресурсів супроводжується більш високою вартістю порівняно з альтернативними зовнішніми джерелами.

Другим важливим джерелом власних засобів підприємства виступають амортизаційні відрахування.

Основне призначення амортизаційних відрахувань – забезпечити не тільки просте, але і розширене відтворення. Перевага амортизаційних відрахувань як джерела формування фінансових ресурсів підприємства полягає в тому, що вони існують при будь-якому фінансовому становищі підприємства і завжди залишається в його розпорядженні.

В цілому адекватна амортизаційна політика за певних умов може сприяти вивільненню коштів, що перевищують витрати за здійсненими інвестиціям.

Чумаченко М.Г. у своїх працях акцентує увагу на подвійній функції амортизаційних відрахувань: по-перше, вони є розрахунковими витратами в собівартості продукції, по-друге, їхня сума у виручці від реалізації продукції є джерелом фінансування інвестицій підприємства. Науковець зазначає, що ці відрахування є не фактичними, а розрахунковими витратами, які повертаються підприємству у вигляді коштів від реалізації продукції, робіт послуг [5, с. 6].

Засоби амортизаційного фонду можуть слугувати власним джерелом відтворення основних коштів лише за умови їх цільового використання. Однак, ця умова дотримується підприємствами не завжди. Амортизаційні відрахування підприємства використовують переважно для підтримки поточного фінансового стану. Тому амортизаційні відрахування, зберігаючи функції вартісного вираження накопиченого зносу основних засобів і нематеріальних активів втрачають свою роль як одного з ключових джерел власних фінансових ресурсів організації.

В ринковій економіці функціонування підприємства без використання залучених та позикових фінансових ресурсів практично неможливо.

Промислові підприємства можуть залучати фінансові ресурси шляхом збільшення статутного капіталу за рахунок додаткових внесків засновників чи випуску нових акцій. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога (як правило, така допомога надається лише окремим державним підприємствам різного рівня). До числа інших зовнішніх джерел входять безкоштовно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

В умовах розвинутого фінансового ринку важливим джерелом зовнішнього фінансування є емісія власних цінних паперів, зокрема акцій.

Акціонерні товариства використовують такий спосіб залучення фінансових ресурсів з метою повноцінної діяльності за умови, що акціонерне підприємство тільки створене та воно не має іншого способу формування фінансового капіталу, крім емісії цінних паперів. Акціонерні товариства можуть поповнювати власний капітал для здійснення інвестиційних програм за рахунок додаткової емісії акцій, яку можна проводити лише після повної оплати акцій попередньої емісії за вартістю, не нижчою від номінальної, відповідно до чинного законодавства [6].

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Як зазначає Рубаха М.В. [7] мобілізація капіталу на фінансовому ринку через емісію акцій має ряд істотних переваг у порівнянні з позиковим фінансуванням, зокрема:

- акціонерний капітал інвестується на невизначений термін, тобто емітент не несе зобов'язань із погашення вартості акцій протягом усього періоду функціонування аж до моменту ліквідації суб'єкта господарювання, тобто фактично акціонерний капітал залучається безстроково;

- використання капіталу, мобілізованого через емісію корпоративних прав, на відміну від залучення коротко- та довгострокових банківських кредитів й облігаційних позик, не передбачає виникнення обов'язкових майнових зобов'язань в емітента акцій перед інвесторами – відсутні наперед визначені суми виплат власникам капіталу, крім власників привілейованих акцій;

- визначення напрямів використання акціонерного капіталу належить до компетенції топ-менеджменту компанії, тобто контроль за використанням фінансових ресурсів, акумульованих через емісію акцій з боку інвесторів, відсутній.

Разом з тим, Говорушко Т.А., Сілакова Г.В. [8, с. 28-29] звертають увагу на те, що емісія акцій є альтернативою залучення позикових фінансових ресурсів. Однак, підприємства на практиці частіше звертаються до позикового фінансування, оскільки при частій емісії акцій може виникнути ряд перешкод. Зокрема, фінансові ресурси підприємство отримує лише по закінченні розміщення випуску акцій, а це потребує чимало часу, та й випуск не завжди реалізується у повному обсязі. Прийняття рішення щодо додаткової емісії може призвести до розмиття пропорційних часток участі колишніх акціонерів у статутному капіталі та зменшення їх доходів. Це відбувається внаслідок збільшення статутного капіталу шляхом додаткової емісії звичайних акцій, що в свою чергу може призвести до збільшення кількості акціонерів та знизить розмір дивіденду на акцію.

Ми вважаємо, що випуск акцій підприємством та їх вдале розміщення може сприяти швидкому залученню фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування господарюючого суб'єкта. Необхідно враховувати і той факт, що акція є дорогим джерелом фінансування, за яким підприємство повинно сплачувати дивіденди, а також відносно вища вартість емісії у порівнянні з іншими джерелами залучених фінансових ресурсів. Тому перед прийняттям рішення про додатковий випуск акцій, насамперед, необхідно оцінити можливості підприємства. На жаль, сьогодні залучити фінансові ресурси в статутний капітал на безстроковій основі мають можливість лише успішні і відомі компанії, які можуть виплачувати дивіденди на рівні банківських депозитів.

В зарубіжній практиці одним із найпоширеніших джерел залучення позикових коштів є облігації. В сучасних розвинутих країнах облігаційна маса корпорацій складає, як правило, від 10-15% до 60-65% загальних об'ємів емісії корпоративних цінних паперів, що свідчить про важливу роль облігацій як альтернативного джерела інвестицій. Корпорації, емітуючи облігації, розміщують їх серед інвесторів і отримують кредит з боку позичальників капіталу. Обсяг випуску облігацій визначається здатністю корпорації запропоновувати конкурентоспроможну ставку процента.

Відмінність між такими джерелами залучення інвестиційних ресурсів, як емісія акцій і облігацій, у тому, що кошти, отримані від продажу акцій, є джерелом поповнення власного капіталу суб'єкта господарювання. Кошти отримані від продажу облігацій, є залученим капіталом для підприємства, який потрібно повертати з процентами. Як і у випадку емісії акцій, акціонерне товариство несе витрати, пов'язані з організаційно-технічною стороною емісії облігацій, процентними виплатами, з погашенням основної суми боргу, виплатою винагороди посередникам, у разі їх залучення (банки, інвестиційні компанії, послуги реєстраторів, депозиторів), але це сумарні витрати, що проводяться до сплати податку, на відміну від дивідендів, які виплачуються з чистого прибутку. Тому з

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

такої позиції емісія облігацій є вигіднішим джерелом залучення інвестиційних ресурсів, аніж емісія акцій [9, с. 37-38].

Емісія облігацій – зручний спосіб мобілізації капітальних фондів, що містить ряд привабливих рис для корпорацій.

Основними перевагами облігаційної позики як інструменту залучення інвестицій з погляду підприємства-емітента є [10]:

- можливість мобілізації значних обсягів грошових коштів та фінансування великомасштабних інвестиційних проектів і програм на економічно вигідних для підприємства умовах без загрози втручання інвесторів (власників облігацій) в управління його поточною фінансово-господарської діяльністю;

- можливість маневрування при визначенні показників випуску: всі параметри облігаційної позики (обсяг емісії, процентна ставка, терміни, умови обігу та погашення і т.д.) визначаються емітентом самостійно з урахуванням характеру здійснюваного за рахунок залучених коштів інвестиційного проекту;

- можливість акумулювання грошових коштів приватних інвесторів (населення), залучення фінансових ресурсів юридичних осіб на досить тривалий термін (триваліше терміну кредитів, що надаються комерційними банками) і на більш вигідних умовах з урахуванням реальної економічної обстановки і стану фінансового ринку;

- забезпечення оптимального поєднання рівня прибутковості для інвесторів, з одного боку, і рівня витрат підприємства-емітента на підготовку і обслуговування облігаційної позики, з іншого боку;

- оптимізація взаєморозрахунків, структури дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства-емітента.

У той же час здійснюючи емісію облігацій, емітент несе певні ризики і завжди існує ймовірність того, що облігаційна позика не буде успішною, тобто сам факт емісії облігацій ще не гарантує їх розміщення на визначених емітентом умовах.

Однією з ключових проблем, що стримують розвиток ринку корпоративних облігацій нераціональний є порядок оподаткування операцій. Загальне падіння кон'юнктури фондового ринку, низький рівень інформованості та прозорості ринку, слабкість і недостатність державного регулювання, висока вартість фінансового інжинірингу та ряд інших факторів негативно впливають на повноцінне функціонування ринку корпоративних облігацій.

Незважаючи на всі переваги, якими потенційно володіють власні джерела фінансування інвестицій, важливо підкреслити особливу роль фінансових ресурсів, що мобілізуються підприємствами на фінансовому ринку, і насамперед, банківського кредиту, оскільки саме банківські кредити формують стійку основу для розширеного відтворення. В сучасних економічних умовах потреба залучення позикових фінансових ресурсів виникає в силу наступних причин: високого рівня інфляції в економіці, що приводить до знецінення основних та оборотних засобів; зростання поточних потреб підприємства в оборотних коштах; наявність потреби підприємства в додаткових позикових коштах у зв'язку з рішенням про випуск нових видів продукції та розширенням її асортименту; наявність потреби коштів для розширеного відтворення, технічного та технологічного переозброєння виробництва тощо.

Залучення банківських кредитів у господарську діяльність промислових підприємств сприятимуть підвищенню рентабельності власного капіталу, прискоренню розвитку компанії, підвищенню мотивації менеджерів для ефективної роботи, що в цілому сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства на основі максимізації її вартості, яка досягається мінімізацією витрат залучення позикового капіталу, реалізації податкової економії.

В той же час, використання позикового капіталу має певні недоліки. Залучення позикового капіталу генерує фінансові ризики (кредитні, відсоткові, ризик

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

неплатоспроможності), тому об'єм залучення ресурсів по прийнятним для компанії ставкам є обмежений; цільовий характер більшості позикових фінансових ресурсів обмежує підприємства у розпорядженні коштами і може призвести до втраченої вигоди; залучення засобів відбувається на певний час (необхідність повернення капіталу) [11, с. 199].

Ще однією проблемою є необхідність акумулювання грошових коштів до моменту погашення зобов'язань, а при їх відсутності – пошук джерел їх поповнення, наприклад, шляхом залучення нових кредитів. Крім того, негативним є висока залежність ціни позикових ресурсів від ситуації на фінансовому ринку.

У складі позикових фінансових ресурсів підприємств виділяються такі специфічні види як фінансовий лізинг і факторинг.

Правові та організаційно-економічні засади лізингу визначені положеннями *Законом України «Про фінансовий лізинг»* від 11 грудня 2003 року [12]. Лізинг – це здача в оренду на тривалий термін основних фондів, у більшості випадків активної їх частини. Лізинг як джерело інвестиційних ресурсів має певні переваги порівняно з іншими формами інвестування, зокрема підприємство під час сплати лізингових платежів має більші можливості щодо маневрування грошовими потоками. Характерним є відсутність застави під лізинг, оскільки гарантом виступає орендоване майно, яке залишається у власності лізингодавця. Разом з тим, лізинг дає можливість повного фінансування придбаних активів [9, с. 38].

Крім того, лізинг дозволяє подолати одну з проблем кредитування організацій – обмеження можливості залучення довгострокових позикових коштів. До недоліків лізингу слід віднести високу вартість використання позикових коштів. Якщо при наданні звичайних кредитів плата за користування позиковими коштами включає тільки відсотки, то до складу лізингових платежів, крім відсотків включаються комісійні лізингодавця та оплата наданих їм додаткових послуг. Висока вартість лізингу може частково компенсуватися завдяки, наприклад, податкової економії з податку на майно, однак розміри такої економії не покривають усіх витрат на обслуговування боргу. Тим не менш, в умовах дефіциту довгострокових позикових ресурсів, фінансова оренда створює їм реальну альтернативу і використовується підприємствами досить активно.

Як свідчить вітчизняна практика, підприємства недооцінюють роль лізингових операцій, які дають можливість з економити частину коштів для нагромадження їх у подальшій діяльності. Фінансовий лізинг як різновид фінансового кредиту і як альтернативне джерело позикових коштів може стати найважливішим мотиваційним напрямом виробничого інвестування.

На відміну від лізингу, який є більш доцільний і розповсюджений серед промислових підприємств, факторинг є актуальний для використання не лише промисловими, але і торгівельними підприємствами. Факторинг є фінансовою комісійною операцією, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу, гарантії повного погашення заборгованості та зниження витрат по веденню рахунків [13].

Факторинг володіє рядом переваг, які роблять його привабливим фінансовим інструментом для підприємств:

- простота отримання грошей з факторингу;
- відсутність застави і наявності позитивної історії підприємства, які необхідні при оформленні кредитів і позик;
- отримання фінансування підприємством під час швидкого росту його бізнесу;
- факторинг дозволяє підприємству уникнути багатьох проблем, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю і т.д. Таким чином, факторинг є привабливим інструментом залучення фінансових ресурсів.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

На вибір того чи того джерела фінансових ресурсів впливає досить велика кількість чинників, що зумовлюють привабливість одного джерела і перешкоджають залученню іншого. Види основних джерел фінансових ресурсів, їх переваги та недоліки подані в таблиці 4 (на основі [2; 14; 11; 15]).

Таблиця 4

Переваги та недоліки основних джерел формування фінансових ресурсів підприємств

<i>Форма фінансового забезпечення</i>	<i>Джерела фінансових ресурсів</i>	<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Власні засоби	Надходження від засновників при формуванні статутного капіталу; резервний капітал, накопичений підприємством для внутрішнього страхування його господарської діяльності; спеціальні (цільові) фінансові фонди; нерозподілений прибуток (частина прибутку, призначена для капіталізації); амортизаційні відрахування; інші форми капіталу.	Простота залучення власних засобів; швидкість залучення коштів; забезпечення фінансової стійкості в розвитку підприємства; висока віддача за критерієм норми прибутковості; рішення приймається всередині компанії; відсутність платності; збереження структури управління компанією.	Обмежений обсяг залучення; відсутність можливості достатньо повно проводити зовнішній контроль за ефективністю їх використання; обмежений розвиток через неможливість збільшення об'єму активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку; не використовується можливість приросту прибутку на вкладений капітал.
Залучені засоби	Додаткові внески засобів в статутний капітал; засоби, отримані через перерозподіл; засоби від емісії акцій; бюджетні інвестиції; безоплатна допомога; внески сторонніх осіб в статутний капітал підприємства; бюджетні субсидії.	Відсутність плати за користування; доступ до значних об'ємів фінансування; залучення коштів на тривалий термін; можливість неодноразового використання; можливість отримання засобів без відповідного забезпечення; збільшення можливості залучення засобів з інших джерел за рахунок публічного розкриття інформації.	Висока вартість супутніх міроприємств; обмежений доступ через складну систему вимог; високі вимоги до компанії; залежність від кон'юнктури фінансового ринку; необхідність підвищення прозорості діяльності; ризик втрати контролю над компанією.

Позикові засоби	Довгострокові та короткострокові банківські кредити; облігаційні займи; кошти, отримані від розміщення векселів; кредиторська заборгованість; виробничі фінансові інструменти; лізинг; факторинг.	Забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства; висока доступність; можливість збільшення приросту рентабельності власного капіталу; можливість створення цілісної та гнучкої системи фінансування; можливість збереження контролю; можливість диверсифікації власного капіталу.	Об'єми залучення обмежені фінансовими показниками; зростання ризику втрати фінансової стійкості та платоспроможності; зниження норми прибутку; складність залучення коштів; контроль кредиторами певних рішень, що приймаються власниками підприємства; зростання ризику банкрутства.

Розглянувши основні джерела формування фінансових ресурсів, приходимо до висновку, що для найбільш ефективної роботи підприємствам необхідно вибирати такі форми фінансування, які відповідають одночасно його потребам і можливостям.

Від того, за рахунок яких джерел і на яких умовах залучені фінансові кошти, залежать не лише результати фінансово-господарської діяльності, але і фінансовий стан підприємств.

Література:

1. Гончарук Е. А. Основные риски привлечения финансовых ресурсов на международном рынке капитала и методы их минимизации / Е.А. Гончарук // Экономические науки. – 2015. – №9 (130). – С. 11-14.
2. Немыкина О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения / О.С. Немыкина // Вестник томского государственного университета. – 2012. – №3 (19). – С. 60-64.
3. Немыкина О.С. Методы и инструменты формирования финансовых ресурсов компании (на примере инвестиционно-строительной деятельности): автореф. дисс. на соиск. наук. степ. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О.С. Немыкина. – Томск, 2011. – 24 с.
4. Чайковская Н.В., Панягина А.Е. Состав финансовых ресурсов организации и их современное состояние / Н.В. Чайковская, А.Е. Панягина // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – №5. – 2011. – С. 1-17.
5. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерській облік і аудит. – 2004. – №11. – С.3-7.
6. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»: за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15>
7. Рубаха М.В. Методи мобілізації фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку / М.В. Рубаха // Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/36ірик/2011>.
8. Говорушко Т.А., Сілакова Г.В. Формування джерел фінансування інвестиційної діяльності на підприємствах кондитерської промисловості в умовах глобалізації економіки: монографія / Т.А. Говорушко, Г.В. Сілакова. – К.: Логос, 2013. – 208 с.
9. Климова Н.І. Удосконалення механізму формування системи мотивацій виробничого інвестування вітчизняних корпорацій / Н.І. Климова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – №1 (13) С.36-39.
10. Маковецкий М.Ю. Облигационные займы – источник финансирования корпораций: зарубежный опыт и российские перспективы / М.Ю. Маковецкий // Журнал Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №4. – С. 23-27.
11. Аникина И.Д. Стратегия формирования заемного капитала компаний / И.Д. Аникина // Вестн. Волгогр. Гос.ун-та. Сер 3. – 2009. – №2 (15). – С.197-203.
12. Закон України «Про фінансовий лізинг»: від 11 грудня 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

13. Закон України «Про банки та банківську діяльність»: від 04 липн. 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

14. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2012. – 768с.

15. Шильников О.А. Финансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України / О.А. Шильников // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 1201-1204.

3. Капіталізація як основа динамічного розвитку промислових підприємств

В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів, обмеженості потенціалу короткострокового кредитування, важкодоступності банківського кредитування, низького рівня розвитку лізингових операцій, що склались в Україні, для промислових підприємств постає потреба пошуку додаткових джерел фінансування господарської діяльності.

У зарубіжній практиці господарювання пріоритетність у вирішенні проблеми фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства надається росту капіталізації. Аналіз теоретичних та практичних аспектів капіталізації дозволяє стверджувати, що даний процес є фундаментальною основою вирішення таких важливих практичних проблем розвитку економіки, як інноваційна модернізація підприємства, входження національних суб'єктів господарювання в світову економіку у відповідності з міжнародними критеріями ефективності та відтворення національного багатства [1]. Таким чином, і в реаліях вітчизняної економіки, підвищення капіталізації промислових підприємств є основою їх динамічного економічного розвитку, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність, фінансову самостійність, платоспроможність, інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання, уможливить вихід на вітчизняні та зарубіжні ринки капіталу, підвищить добробут власників і працівників.

Категорія «капіталізація» походить від франц. слова «capitalization», запозиченого економічною теорією у XIX ст., та є похідною від багатоаспектної категорії «капітал» [2, с. 88]. Сьогодні дана категорія вживається щодо підприємств, корпорацій, активів, галузей економіки, регіону, держави тощо. Результатом такого широкого застосування категорії «капіталізація» стала різноманітність її трактувань.

Перші спроби дати наукове обґрунтування сутності капіталізації зробив всесвітньовідомий вчений-економіст К.Маркс у своїй праці «Капітал». Під капіталізацією учений розумів перетворення доданої вартості в капітал задля накопичення та на цій основі забезпечення приросту капіталу [3, с. 593].

Еволюція трактування категорії «капіталізація» проілюстрована на рисунку 2.

З другої половини XX століття процес дослідження сутності цієї категорії гальмується. В радянській економічній науці під капіталізацією розумівся капіталістичний спосіб виробництва і ця категорія не мала широкого поширення. І загалом, парадокс полягає в тому, що тривалий час слово «капіталізація» майже не вживалося, причому не лише у вітчизняній науковій літературі, а й за кордоном [4, с. 24-25]. Однак сьогодні інтерес до даної проблематики зростає як у зарубіжних, так і вітчизняних науковців.

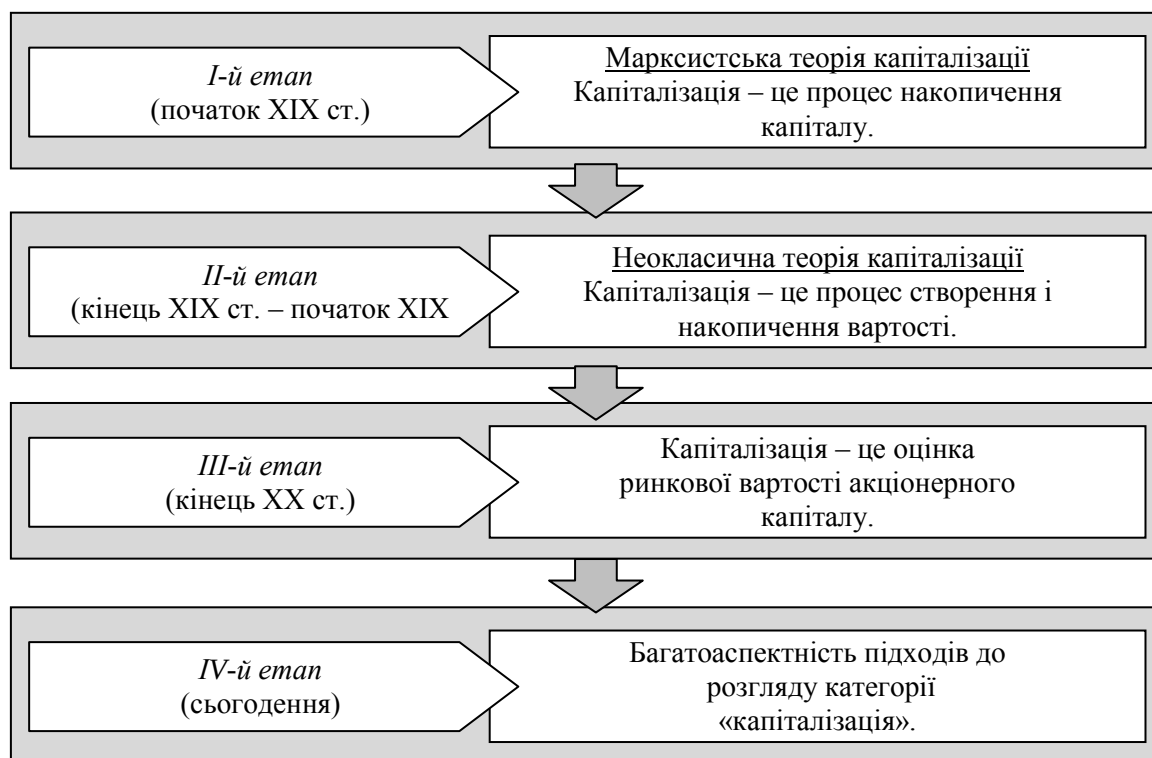


Рис 2. Еволюція трактувань категорії «капіталізація» (на основі [4, с. 24-25])

Загалом у науковій економічній літературі існує безліч різних за змістом визначень капіталізації, які використовуються для аналізу певних економічних явищ. Спостерігаємо, що у різних галузях економічної науки та практики виділяються різні підходи до трактування категорії «капіталізація» (табл. 5).

Таблиця 5

Трактування категорії «капіталізація» у різних галузях економічної науки

<i>Підходи</i>	<i>Науковий підхід</i>
3 позицій фінансового менеджменту	Як спрямування сформованих доходів в капітал. Виділяється такі різновиди капіталізації: капіталізація чистого прибутку, капіталізація суми депозитного процента, капіталізація дивідендів, капіталізація суми чистого грошового потоку від інвестицій.
3 позицій ринку (ринкового обороту)	Як характеристика акціонерних товариств, акції яких емітовані та вільно обертаються на фондовій біржі.
3 позицій політекономії	Як процес накопичення капіталу.
3 позицій економічної теорії	Як частина прибутку підприємства, що спрямовується на розвиток підприємства.
3 позицій теорії виробництва	Як централізація і концентрація капіталу.
3 позицій ринку цінних паперів	Як ринкова вартість усіх акцій підприємства.
3 позицій банківської сфери	Як процес нарощення комерційними банками величини власного капіталу за рахунок надходження додаткових фінансових ресурсів.

Найбільш широке застосування категорія «капіталізація» в українській науці отримала у фінансовому менеджменті, з позицій якого вона трактується як процес спрямування сформованих доходів у капітал. Так, широкого поширення набули операції: капіталізації чистого прибутку (спрямування певної частини чистого прибутку на

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

виробничий розвиток); капіталізації чистого грошового потоку (спрямування певної частини чистого грошового потоку на реінвестування); капіталізації дивідендів (спрямування певної частини дивідендів на здійснення дивідендних виплат у формі нових акцій); капіталізації суми депозитного процента (спрямування певної частини суми депозитного процента на приріст депозитного вкладу).

Щодо капіталізації промислових підприємств, то теоретичні основи її дослідження висвітлені у працях відомих зарубіжних економістів таких як, І.Ансофф, М. Бруно, Г. Марковіц, Ф. Котлер, М. Портер, В. Тарсен, А. Хайєк, У. Шарп.

В цілому в сучасній західній економічній науці під капіталізацією підприємства розуміється ринкова вартість бізнесу. До того ж здебільшого розглядаються акціонерні товариства й ринкова вартість всіх їх акцій, тобто капіталізація трактується з позицій ринку цінних паперів. Тому в економічній літературі, насамперед, висвітлюється практика капіталізації акціонерних товариств (корпорацій), акції яких котируються на фондовому ринку. Вихід на фондовий ринок для більшості підприємств є дієвим напрямом залучення додаткових джерел фінансування виробничої діяльності. Фондовий ринок створює ефективний механізм перерозподілу капіталів в економіці, а також умови для залучення стратегічно вагомого та масового інвестора, у тому числі й міжнародного [5]. Успіх підприємства на фондовому ринку забезпечується на основі росту капіталізації. Водночас результативне функціонування національного фондового ринку обумовлює ріст капіталізації корпорацій. Рівень капіталізації корпорації визначає його репутацію та можливості подальшого розвитку. Таким чином, ріст капіталізації корпорації на ринку капіталів, складовим елементом якого є фондовий ринок, є головним стимулом для розвитку корпорації [6]. Оскільки в Україні акціонерна форма капіталу ще не набула широкого застосування та спостерігається низька активність фондового ринку, то такий підхід до розуміння капіталізації має досить вузьку сферу застосування [7, с. 79]. Тому актуалізується дослідження сутності капіталізації підприємства, особливостей такого процесу на українських підприємствах та механізмів її підвищення в сучасних інституціональних умовах.

У вітчизняній економічній літературі спостерігається недостатність теоретичних досліджень проблем власне капіталізації підприємства. Капіталізація промислових підприємств є об'єктом дослідження таких українських науковців, як Н. Брюховецька, К. Гордієнко, М. Козоріз, Р. Костирко, О. Мних, С. Мочерний, О. Мендрула, Г. Осовська, О. Побурко, О. Терещенко та інших. Однак вітчизняні вчені представлені в проблематиці лише поодинокими роботами. Обґрунтуванню теоретико-методологічних та прикладних засад капіталізації підприємств в українській економічній літературі приділяється недостатньо уваги.

Активніше питання капіталізації підприємств піднімаються російськими науковцями, серед яких варто виділити Л. Абалкіна, В. Вооротилова, О. Гальцеву, М. Дедкову, В. Казінцева, Ш. Ідрисова, Т. Малову, О. Овсянникову, М. Федотову, Г. Хотинську, В. Цветкова та інших.

Разом з тим, економічна теорія потребує подальших досліджень концептуальних засад капіталізації промислових підприємств різних організаційно-правових форм. Також у сучасних умовах глобалізації та інтеграції національної економіки в міжнародний простір постає потреба уніфікації та адаптації категорійного апарату до світової практики.

В українському законодавстві відсутнє трактування категорії «капіталізація підприємства», однак у нормативних й правових документах застосовується у різних варіаціях: капіталізація ренти, доходів, акцій, емітента [8; 9]. І в цілому, згідно українського законодавства, капіталізація – це визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

В українській статистиці категорія «капіталізація» також немає практичного застосування, результатом чого є недооцінювання вартості вітчизняних промислових підприємств.

Трактування категорії «капіталізація підприємства» в українській та російській економічній науці відображено у таблиці 6.

Таблиця 6

Трактування категорії «капіталізація підприємства» в українській та російській економічній науці

<i>Автор(и), джерело</i>	<i>Трактування</i>
Велика радянська енциклопедія [10, с. 350]	Капіталізація – це процес створення фіктивного капіталу у вигляді цінних паперів.
Розенберг Дж. [11]	Капіталізація – це сума усіх грошей, інвестованих у підприємство його власником чи власниками.
Абалкін Л. [12, с. 165]	Капіталізація – це оцінка економічної цінності підприємства шляхом приведення до теперішнього часу (до чистої теперішньої вартості) очікуваного чистого прибутку підприємства в майбутньому.
Ковальов В. [13, с. 144]	Капіталізація – це коефіцієнт, що визначається відношенням власних і залучених коштів та їх частками у валюті балансу.
Мочерний С. [14]	Капіталізація – це процес використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва. Капіталізація – це процес вкладання частини доходів у цінні папери й отримання на них прибутку у формі відсотка.
Побурко О. [15, с. 7]	Капіталізація – це процес трансформації власних та залучених коштів, а також коштів, які отримуються завдяки реструктуризації, у капітал підприємства.
Медиков В., Бобошко Д. [16]	Капіталізація – це показник ринкової оцінки вартості компанії на фондовому ринку, що визначається як добуток ринкової ціни акцій на їх кількість в обороті.
Ідрісов Ш. [6]	Капіталізація промислових підприємств – це об'єктивний показник ефективності бізнес-процесів промислових корпорацій. Капіталізація – це вартісна оцінка майна промислових корпорацій. Капіталізація – це оцінка капіталу підприємства чи корпорації за поточними ринковими цінами. Капіталізація – це ринкова вартість компанії.
Бланк І. [17, с. 132]	Капіталізація – це процес переведення знову сформованих доходів (чи визначеної їх частини) в капітал.
Абрамов А. [18, с. 50], Грязнова А. [19, с. 365]	Капіталізація – це вартість компанії, що визначається ринковою ціною її випущених і тих, що знаходяться в обороті, акцій.
Борисов О. [20, с. 413]	Капіталізація – це загальна сума перетворених в капітал цінних паперів (облігацій, письмових боргових зобов'язань, привілейованих і звичайних акцій), випущених акціонерним товариством, та резервний капітал.
Нестеренко Ю., Асатіані Є. [21, с. 27]	Капіталізація – це ринкова оцінка вартості компанії на основі зміни вартості її активів і перспектив отримання доходу.
Малова Т. [22]	Капіталізація – це фундаментальний процес, економічна суть якого полягає в підвищенні вартості капіталу, що належить суб'єктам всіх рівнів господарювання, в результаті росту їх господарського потенціалу і ефективності.
Козоріз М. [23, с. 43]	Капіталізація – це економічна категорія, яка визначається фінансово-економічними відносинами між суб'єктами господарювання щодо розподілу, оцінки і напрямів використання ними власного капіталу.

Андрійчук В. [24, с. 11]	Капіталізація – це процес формування капіталу шляхом капіталізації власних доходів.
Брюховецька Н. [25, с. 225]	Капіталізація – це використання частини додаткової вартості на розширення виробництва, або це процес вкладення частини прибутку в цінні папери й одержання прибутку на них у вигляді відсотків.
Артеменков А. [26, с. 54]	Капіталізація – це процес вкладання коштів у прибуткові підприємства задля отримання доходів.
Волошин Д., Локтев А. [27, с. 38]	Капіталізація – це оцінка рівня вартості компанії на конкретну дату.
Мельник Л. [4, с. 26]	Капіталізація підприємства – це процес спрямування коштів на розвиток та розширення підприємницької діяльності, в результаті чого відбувається накопичування капіталу підприємства та збільшення його вартості.
Рудель Л. [2, с. 90; 28, с. 128]	Капіталізація – це, по-перше, процес безпосереднього залучення людських, матеріальних і нематеріальних ресурсів в оборот економічного капіталу з метою отримання доходів від підприємницької діяльності. Капіталізація – це, по-друге, метод оцінки вартості активів підприємства через отримуваний дохід у ході виробничо-господарської діяльності. Капіталізація – це оцінка вартості підприємства на основі виміру його майна і перспектив отримання доходу економічними агентами.
Журавін С., Немцев В., Лозова М. [29, с. 12]	Капіталізація – це система економічних відносин з приводу накопичення капіталу через спрямування частини прибутку на збільшення обсягів використовованого капіталу, що призводить до нарощення вартості підприємства.
Пронько Л. [30, с. 88]	Капіталізація – це процес нагромадження капіталу підприємства шляхом капіталізації власних доходів, залучення банківських кредитів і використання фінансового лізингу, вливання капіталу з інших сфер економіки, залучення прямих іноземних інвестицій, а також руху капіталу від менш ефективних власників до більш ефективних.
Булєєв І. та інші [31, с. 29]	Капіталізація – це: 1) процес залучення ресурсів в оборот і створення додаткової вартості; 2) оцінка вартості підприємства.
Романова А. [32, с. 102]	Капіталізація, з однієї сторони, – це економічне явище, показник, яким можна охарактеризувати компанію у конкретний момент часу, а з другої сторони, – це процес підвищення вартості компанії.
Турило А. [33, с. 160]	Капіталізація є гармонійною складовою розвитку підприємства і проявляється в ході його діяльності у вигляді специфічного процесу, якому притаманні свої характерні риси і змістовні характеристики.
Горячук В. [34], Потетюєва М., Потетюєв С. [35, с. 227]	Капіталізація розглядається як система в цілому, а також в рамках окремих аспектів: процес, стан, відношення. В рамках першого аспекту розглядаються кількісні, якісні та структурні характеристики, які визначають стан окремих видів капіталу. Капіталізація як процес розглядається як сукупність трьох процесів: первісне нагромадження капіталу; створення доданої вартості, переструктуризація економіки за видами діяльності, видами капіталу та технологічними укладами. Розгляд капіталізації як відношення, в першу чергу, пов'язане з правом власності на капітал та привласнення створюваної доданої вартості, протиріччям між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення його результатів, класифікацією суспільства за різними видами капіталу та відповідно можливістю реалізації своїх прав на роботу та отримання гідної нагороди за нею.

Основним чином в дефініціях категорії «капіталізація підприємства» російських та українських учених спостерігається запозиченість підходу зарубіжних авторів й ототожнення з акціонерним капіталом. Тому і зачасту вітчизняні науковці оперуючи даною категорією вживають її разом із предикатом – «ринкова капіталізація». Однак такий

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

підхід звужує її розуміння, адже ринкова капіталізація є одним із різновидів капіталізації підприємства.

На основі аналізу економічної літератури, можна виділити шість підходів науковців до трактування категорії «капіталізація підприємства», відповідно до яких вона розглядається як:

1) процес перетворення різноманітних ресурсів підприємства в капітал – вартість, здатну перетворюватись у додану вартість (Побурко О. [15, с. 7], Бланк І. [17, с. 132], Булеєв І. та інші [31, с. 29]). У такому підході не розкрито усі аспекти цієї складної категорії, випущено з уваги основну ознаку процесу капіталізації – нарощення;

2) фінансово-економічні відносини між підприємствами щодо розподілу, оцінки, використання власного капіталу (Козоріз М. [23, с. 43]). У такому підході не враховуються процеси формування, відтворення та нарощення власного капіталу;

3) процес вкладання коштів у прибуткові підприємства задля отримання доходів (Артеменков А. [26, с. 54]). У межах такого підходу поза увагою дослідників лишились неприбуткові підприємства, що так, як і прибуткові, залучають інвестицій;

4) процес (критерій) оцінки ринкової вартості підприємства, вартості капіталу акціонерного товариства (Козоріз [23, с. 43], Медиков В., Бобошко Д. [16], Ідрісов Ш. [6], Волошин Д., Локтев А. [27, с. 38], Булеєв І. та інші [31, с. 29], Абрамов А. [18, с. 50], Грязнова А. [19, с. 365] та інші). Згідно такого підходу розуміння капіталізації підприємства зводиться лише до однієї з форм її прояву – ринкової капіталізації підприємства. У такому підході не враховуються підприємства, що ще не вийшли на фондовий ринок, та для яких це не є пріоритетним завданням, тобто іншої організаційно-правової форми. Також, вважаємо неправильним ототожнення капіталізації підприємства із оціночним процесом, адже оцінка вартості капіталу підприємства є засобом встановлення її рівня. Коректнішим у межах такого підходу буде розгляд капіталізації підприємства як процесу нарощення ринкової вартості бізнесу;

5) процес використання частини доданої вартості (нарощеного доходу, вартості, прибутку) на розширення виробництва, або перетворення сформованих доходів на виробничий розвиток, приріст прибутку, інші цілі (Брюховецька Н. [25, с. 225], Мочерний С. [14], Мельник Л. [4, с. 26]) та інші). Такий підхід базується на виокремленні лише однієї з форм прояву капіталізації (капіталізація прибутку);

6) процес створення «фіктивного капіталу» у вигляді цінних паперів ([10, с. 350.]). Під фіктивним капіталом розуміється акціонерний капітал, тому такий підхід звужує розуміння капіталізації підприємства до однієї з її форм прояву – ринкової (фіктивної) капіталізації.

Розгляд підходів науковців до трактування капіталізації підприємства обмежений об'єктами їх досліджень, різними предметними формами втілення вартості та формувався під впливом і в контексті теорії наук, що становили коло практичних інтересів учених. Деякі науковці притримуються одночасно декількох підходів до трактування даної категорії, таким чином розширюючи її зміст та об'єкт досліджень.

Узагальнюючи та систематизуючи підходи науковців, адаптувавши їх до реалій української економіки, вважаємо, під капіталізацією підприємства варто розуміти процес нарощення його власного капіталу (потенціалу) усіма можливими методами та, насамперед, шляхом реінвестування прибутку, підвищення ділової репутації, входження на фондовий ринок, розвитку інтелектуального потенціалу, задля розвитку й розширення підприємницької діяльності, забезпечення приросту прибутковості й на основі цього отримання додаткових соціально-економічних вигід (ефекту), що загалом сприятиме росту вартості бізнесу.

Таке трактування визначає економічну сутність, методи та цілі капіталізації підприємства.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

Багатоаспектність підходів науковців до трактування капіталізації підприємства обумовлює можливість її типології. Мельник Л. зауважує, що на даний час недосконалою є класифікація видів капіталізації підприємства, що, в свою чергу, гальмує процес розробки організаційно-економічних механізмів впливу на управлінську діяльність підприємств та можливості моделювання всього процесу капіталізації [4, с. 24]. Систематизуємо підходи науковців до класифікації капіталізації підприємства та розглянемо її різновиди у таблиці 7.

Таблиця 7

Класифікація капіталізації підприємства

<i>Класифікаційні ознаки</i>	<i>Різновиди капіталізації підприємства</i>
1. За формою прояву (за способом ініціювання, залежно від механізму нарощування власних джерел фінансування) [4, с. 28; 35, с. 227; 36, с. 27; 37, с. 2-3; 38; 39; 40]	Реальна капіталізація підприємства – це процес господарської діяльності підприємства, що передбачає залучення матеріальних і фінансових ресурсів, у результаті чого відбувається зростання власного капіталу. У вужчому розумінні – це реінвестування частини прибутку підприємства будь-якої організаційно-правової форми у поповнення реальних активів.
	Маркетингова (суб'єктивна, нематеріальна) капіталізація підприємства – це приріст власного капіталу суб'єкта господарювання за рахунок нематеріальних активів (ділова репутація, патенти, ліцензії, торгові марки, «ноу-хау» тощо) та активної маркетингової політики, що сформувала упізнаваний бренд і торгову марку підприємства, сприяючи просуванню його продукції на ринок.
	Ринкова (фіктивна) капіталізація підприємства – це ринкова вартість підприємства, акції якого котируються на фондовій біржі, а відтак вона формується на фондовому ринку і проявляється зростанням ринкового курсу корпоративних прав.
2. За напрямом відтворення процесу виробництва [4; 41; 42]	Капіталізація факторів виробництва – це процес залучення у ринковому обігу всіх виробничих факторів як засобів виробництва на основі чого формується їх ринкова вартість.
	Капіталізація процесу виробництва виражається в забезпеченні збільшення додаткової вартості, покращенні фінансового результату діяльності підприємства.
	Капіталізація результатів виробництва – це перетворення нової вартості у капітал підприємства.
3. За об'єктом капіталізації [43, с. 126]	Капіталізація майна – це абсолютний приріст майна капітального характеру – позаоборотних активів (наприклад, нематеріальні активи)
	Капіталізація джерел фінансування – це приріст фінансових ресурсів підприємства з різноманітних джерел.
	Капіталізація витрат – переведення частини поточних витрат у витрати капітального характеру (наприклад, витрати на рекламу).
	Капіталізація доходів – це накопичення прибутку для збільшення капіталу підприємства.
4. За динамічною характеристикою [43, с. 126; 44, с. 173-174]	Статична капіталізація підприємства – характеризує накопичений рівень капіталізації станом на дату складання балансу.
	Динамічна капіталізація підприємства характеризує зміни (стабільність, позитивні, чи негативні зміни) даного процесу.
5. За функціональною ознакою [4, с. 28; 23; 30, с. 86]	Пряма капіталізація підприємства – це процес перетворення ресурсу, залученого у виробництво, у вартість, яка приносить додаткову вартість.
	Зворотна капіталізація підприємства – це процес перетворення додаткової вартості або доходу у капітал.

6. За траєкторією руху [4, с. 28]	Зростаюча капіталізація підприємства характеризується стабільним підвищенням рівня капіталізації підприємства.
	Декапіталізація підприємства характеризується незмінністю або зниженням рівня капіталізації підприємства.
7. За рівнем реагування на фактори впливу [4, с. 28]	Залежна капіталізація підприємства характеризується сильним реагуванням показника капіталізації та його серйозними змінами на окремі фактори.
	Слабозалежна капіталізація підприємства характеризується відносною стійкістю рівня капіталізації підприємства й несуттєвим реагуванням на зміну окремих факторів.
8. За характером змін [4, с. 28]	Стійка капіталізація підприємства характеризується стабільною динамікою підвищення її рівня.
	Дискретна капіталізація підприємства характеризується мінливістю (зростанням, застоєм, зниженням) її рівня.
9. Залежно від моменту капіталізації [45]	Номінальна капіталізація є адміністративно заданою при формуванні первинних ринків.
	Ринкова капіталізація є набутою на вторинних ринках.
10. За рівнем капіталізації [24; 46, с. 389]	Надлишкова капіталізація характеризується неефективним використанням грошових ресурсів: вільні кошти не інвестуються, не приносять додатковий дохід, а капіталізуються.
	Достатня капіталізація.
	Недостатня (тонка) капіталізація виникає тоді, коли фінансування здійснюється за рахунок позичкових коштів.

Таким чином, існує безліч різновидів капіталізації підприємства, що різняться походженням, методами ініціювання, рівнем динамічності та залежності від окремих факторів тощо. Разом з тим, усі розглянуті різновиди капіталізації відображаються у балансі підприємства у вигляді нарощування власних джерел фінансування.

Економічний зміст капіталізації підприємства проявляється у специфічних функціях, які вона виконує [4, с. 26; 5, с. 32; 22, с. 289; 30, с. 86]:

1) оцінювальна, тобто відображення оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з метою вивчення її ефективності та виявлення наявних резервів, відповідність діяльності підприємства міжнародним критеріям ефективності;

2) прогнозна – слугує індикатором майбутнього стану підприємства; основний зміст даної функції полягає в оцінюванні потенціалу підприємства;

3) мобілізаційна – полягає у залученні ресурсів для цілей організації, розширення виробництва, швидкого освоєння сучасних технологій тощо;

4) розподільча – зміст даної функції полягає в ефективному розподілі усіх залучених ресурсів на розвиток та розширення діяльності підприємства, тобто здійснення процесу капіталізації, збалансованість економічної діяльності підприємства;

5) стратегічна – полягає у виборі перспективних напрямків діяльності підприємства, що зорієнтовані на довгострокову перспективу, досягнення конкурентних переваг підприємством та забезпечення стабільного ефективного функціонування, утримання своїх позицій на ринку;

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

6) стимулююча – виступає стимулятором економічного, науково-технічного розвитку підприємницької діяльності;

7) інформаційна – дає змогу оперативно зібрати чи розповсюдити інформацію про рівень економічної стійкості та інвестиційної привабливості підприємства на мікро-, мезо- та макрорівні;

8) розподільча – полягає у ефективному розподілі залучених ресурсів на розвиток та розширення діяльності підприємства, тобто здійснення капіталізації;

9) інноваційна – полягає у створенні фінансової основи прийняття інноваційних рішень;

10) відтворювальна – полягає у можливості розширеного відтворення виробництва на основі збільшення обсягів капіталу підприємства;

11) соціальна – полягає у поліпшенні добробуту власників та працівників.

Сукупність функцій, що виконує капіталізація підприємства у результаті визначають її значимість. Система соціально-економічних вигід від капіталізації підприємства у всіх її формах прояву (реальна, ринкова та маркетингова капіталізація) представлена у таблиці 8.

Таблиця 8

Система соціально-економічних вигід капіталізації підприємства

Система соціально-економічних видів капіталізації підприємства		
Реальної капіталізації	Ринкової капіталізації	Маркетингової капіталізації
Поліпшення фінансової стійкості підприємства.	Можливість залучення стратегічного інвестора.	Формування позитивного іміджу підприємства.
Розширення можливості залучення з найменшими затратами інвестиційних ресурсів на розвиток виробництва підприємства.	Сприяє зовнішній інтеграції підприємства з зарубіжним капіталом.	Позиціонування власного бренду.
Консолідація активів.	Підвищує благоустрій акціонерів.	Підвищення затребуваності продукції.
Підвищення спроможність підприємства до інновацій.	Поліпшення становища підприємства на світовому ринку капіталів.	Ріст інтелектуального потенціалу підприємства.
Можливість освоєння сучасних технологій, маневреного переходу на нову номенклатуру тощо.	Уможливилось вихід на ринок IPO.	Нарощення нематеріальних активів підприємства.
Підвищення виробничо-господарської стабільності та економічної ефективності бізнес-процесів підприємства на основі розширення можливості маневру матеріальними, фінансовими, інформаційними і трудовими ресурсами, їх більш раціонального використання та більшої незалежності від зовнішніх факторів.		
Підвищення кредитного рейтингу та кредитної привабливості підприємства.		
Сприяє нарощуванню економічного потенціалу підприємства.		
Прискорення інтенсивності економічного розвитку підприємства.		

Підводячи підсумки, відзначимо, що в цілому результатом капіталізації промислових підприємств є приріст цінності національного багатства.

Література:

1. Малова Т. А. Капитализация в условиях структурных особенностей Российской экономики (концептуальный подход) [Электронный ресурс] / Т. А. Малова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Malova/Malova%20.pdf>.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

2. Рудель Л. П. Современное понимание и границы употребления дефиниций, отражающих динамику капитализации промышленных предприятий / Л. П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 24. – 2010. – № 3 (184). – С. 88–92.
3. Маркс К. Капитал: в 3 т. / К. Маркс. – М., 1988. – Т. 1.
4. Мельник Л. М. Конкретизація понять капіталізації підприємства / Л. М. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т. 3. – С. 24-29.
5. Казинцев В. В. Рыночная капитализация российских промышленных корпораций как фактор повышения экономической эффективности производства: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 [Электронный ресурс] / Казинцев Владимир Владимирович // . – Москва, 2003. – 178 с. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/rynochnaya-kapitalizatsiya-rossiiskikh-promyshlennykh-korporatsii-kak-faktor-povysheniya-eko>.
6. Идрисов Ш. М. Направления повышения капитализации российских промышленных корпораций: автореф. дис. на соискание канд. экон. наук.: спец. 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: теория управления экономическими системами; макроэкономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда [Электронный ресурс] / Идрисов Шамиль, Мидхатович. – Москва, 2004. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/napravleniya-povysheniya-kapitalizatsii-rossiyskikh-promyshlennykh-korporatsiy#ixzz3rOrnfogK>.
7. Капитализация предприятий: теория и практика: монография / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
8. Закон України «Про оцінку земель»: від 11.12.2003 р. №1378-IV [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>.
9. Постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: від 10.09.2003 р. №1440 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>.
10. Большая советская энциклопедия. – Т. 11. – 3-е издание. – М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1973. – 608 с.
11. Розенберг Дж. М. Инвестиции: терминолог. слов. / Дж. М. Розенберг. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400 с.
12. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
13. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 233 с.
14. Економічна енциклопедія: у 3 томах / за ред. С. В. Мочерного. – Тернопіль: ТАНГ, 2000.
15. Побурко О. Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.02.03 / О. Я. Побурко; Львів. нац. Ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2001. – 15 с.
16. Медиков В. Я. Капитализация по-росийски / В. Я. Медиков, Д. Ю. Бобошко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 24-28.
17. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К.: Эльга, 2004. – 665 с.
18. Абрамов А. Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения / А. Е. Абрамов // Рынок ценных бумаг. – 2004. – №4 (259). – С. 50–53.
19. Грязнова А. Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А. Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.
20. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кн. мир, 2006. – 860 с.
21. Нестеренко Ю. Н. Возможности расширения сферы применения категории «рыночная капитализация» в условиях экономики России / Ю. Н. Нестеренко, Е. В. Асатиани // Рос. предпринимательство. – 2007. – №10. – С. 25-30.
22. Малова Т. А. Капитализация в условиях структурных особенностей российской экономики (концептуальный подход) / Т. А. Малова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5. – С. 287-291.
23. Козоріз М. А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М. А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С.42-48.
24. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
25. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємства / Н. Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економіка. – 2007. – №31-1. – С. 224-229.
26. Артеменков А. И. Дисконтирование: как мы понимаем его при оценках рыночной стоимости / А. И. Артеменков, И. Л. Артеменков, В. Б. Михайлец // Вопросы оценки. – 2007. – № 2. – С. 54-57.
27. Волошин Д. А. Расчет капитализации компании и нематериальные активы в ее формировании / Д. А. Волошин, А. В. Локтев // Экономика и производство. – 2009. – № 3. – С. 37-43.
28. Рудель Л. П. Место капитализации промышленных предприятий в системе стратегического управления социально-экономическим развитием города / Л. П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №26(164). – С. 127-130.
29. Журавин С. Г. Исследование факторов капитализации предприятий черной металлургии / С. Г. Журавин, В. Н. Немцев, М. В. Лозовая // Управление риском. – 2010. – №2. – С. 11 – 16.
30. Пронько Л. М. Сутність капіталізації, її види та напрями здійснення / Л. М. Пронько // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – №2 (53). – С. 84-88.
31. Капитализация предприятий: теория и практика: монография / под ред. д. э. н., проф. И. П. Булеева, д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
32. Романова А. Г. Капитализация активов промышленных предприятий как элемент управления / А. Г. Романова // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – Вып. 3. – С. 100-104.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

33. Турило А. А. Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки капіталізації підприємства / А. А. Турило // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1. – Т. 2. – С. 159-162.
34. Горячук В. Ф. Структурна модель капіталізації економіки [Електронний ресурс] / В. Ф. Горячук // Эффективная экономика: электронное научное фаховое видання. – 2012. – №8. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1325>.
35. Потетюева М. В. Капіталізація як показник ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності в ринковому середовищі / М. В. Потетюева, С. Ю. Потетюев // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 28. – С. 227-237.
36. Хотинская Г. И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании / Г. И. Хотинская // Финансовый менеджмент. – 2006. – №4. – С. 26-30.
37. Хотинская Г. И. Теория и практика капитализации в условиях рынка / Г. И. Хотинская, Е. В. Гальцева // Собственность и рынок. – 2005. – №9. – С. 2-5.
38. Гальцева Е. В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятия сферы услуг: дис ... канд. экон. наук: 08.00.05, 08.00.10 / Е. В. Гальцева. – Москва, 2005. – 133 с.
39. Дедкова М. В. Капитализация компаний: теоретический аспект [Электронный ресурс] / М. В. Дедкова // Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС, журнал «Вестник МГУС». Вып. «Экономика». – 2007. – №1. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.Shtml.
40. Калиниченко М. П. Маркетингова капіталізація промислових підприємств / М. П. Калиниченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – С. 134-144.
41. Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2007. – 220 с.
42. Гриценко А. А. Капитализация экономики: проблемы и перспективы / А. А. Гриценко // Экономическая теория: материалы семинара. – 2006. – № 2. (Ч. 1) – С. 91-95.
43. Бархатов В. И. Особенности капитализации корпораций в условиях финансового кризиса / В. И. Бархатов, И. В. Рюмин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – №32 (247). – С. 126-129.
44. Журавльова І. В. Методичний підхід до фінансової оцінки стратегічної ефективності капіталізації / І. В. Журавльова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – С. 173-175.
45. Корнеев В. В. Перспективы капіталізації ринків та відновлення вартості активів у посткризовий період / В. В. Корнеев // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27 травня 2011 р.) / НАН України ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – С. 111-112.
46. Пронько Л. М. Вартість і капіталізація підприємств та методи її оцінки / Л. М. Пронько, С. В. Березок // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. Випуск 8. (29). Ч. 1. – С. 384-391.

АНОТАЦІЇ

Potential slowdown of IFRS implementation due the current migration crisis in Europe

S. Basheva, R. R. Petkov

In this paper, we discuss the potential for slowdown of IFRS implementation in many countries due to recently experienced migration crisis in Europe. As a premise to this argument, we note that many European countries have started to close their borders (by building walls) as means of protection. However, as these walls are being built, this creates an uncertainty or a test over the ability of their economies to maintain free trade of goods and services. This would undoubtedly result in greater protectionism and scarcity for international companies to compete for investor's resources. As supplemental premise to our argument, we note that IFRS implementation and creation was the direct result of open trade and globalization. As countries restrict themselves to closed borders (that is, move away from globalization), it will not be long before countries realize that it would not be cost efficient to comply with a universal comprehensive accounting set of standards. Therefore, we would expect more and more countries to defer or slowdown of IFRS implementation to satisfy their statutory requirements.

Comparative analysis of using software filing of tax reports in an electronic kind

I. Zhurakovska

Publication is devoted to analysis organization filing of tax reports in electronic form in Ukraine. Disclose requirements to electronic document flow with the State Fiscal Service of Ukraine. The foreign experience of reporting in the electronic form and implementation in Ukraine is analyzed. Comparative analysis of commercial and free programs those used in Ukraine are disclosed in the publication. The basic characteristics of the software concerning tax reporting, represented in Ukraine is marked. Developed and recommended for use in practice the basic parameters of comparison of software to select the best for the enterprise.

Problems and prospects of implementation of accounting policies of domestic enterprises

S. Zelenko

The publication is dedicated to problems and prospects of formation and implementation of accounting policies. The basic requirements are identified to accounting policy in the context of the needs of users of accounting information. The essence of accounting policy, its objects and elements of objects are specified. The reasons for the low level of disclosure of information on objects of accounting policy at the enterprise level are determined. Formed a conceptual model of the interlinkages of financial reporting and qualitative characteristics of accounting and analytical information.

Організація і методика внутрішньогосподарського контролю

S. Zubtchik

Peculiarities of organization and methods ology of internal control on the example of enterprises of baking industry in the current economic conditions are investigated. The main control functions of the employees and the principal bodies engaged in control functions at the enterprises of the baking industry are identified. Options for the design of system of internal control at the enterprises of the industry are proposed. The use of the methods of documentary and actual control in the studied enterprises is analyzed. There is proposed method of internal control activity of bakery enterprises.

Profession "Accountant": training and the requirements of modernity

K. Nagirska

The publication is dedicated to highlighting issues of strategic forecasting practices balance the perspective of engineering theory of management accounting. An engineering tools represent recommend as forming a system of forecast balances. Developed and recommended method of using an engineering tool for economic entities includes six stages: strategic objects of accounting, assessment results, analyticity strategic accounting, strategic accounting process, the overall mechanism of an instrument engineering, decision making. The technique provides a methodology for complex engineering management accounting system based on the use of forecast balances.

Employees' remuneration on production entities: substance and comparative analysis of foreign and local practice

A. Moskovchuk, I. Brodska

The scientific approaches to determination of the substance of economic categories "employees' remuneration" and "salary" are analysed in the publication. The main differences between existing approaches are identified. The appropriateness of segregation of the mentioned above categories and provision of their statutory definition in legislative documents is justified. We have analysed existing in developed countries experience of implementation of employees' remuneration systems for the purpose of stimulation of improvement of the results of the entity's activities. The peculiarities of remuneration systems which are used in USA, Japan, Sweden and in the Western Europe are described. The weaknesses of employees' remuneration practice which is applied by local entities are analysed with justification of the ways of its improvement based on foreign experience.

Guidelines for the integration of accounting theory and practice

N. Nikolova

The basic forms of importance and manifestation of accounting illustrate it as a science (accounting theory) and as a statutory regulated human activity (accounting practice). The integration of these two branches is an important condition for their further development and

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

improvement. Accounting theory is developed primarily through elaborating the functions of accounting in direct dependencies on the object and method of accounting, explored further in the main part of the paper. The informative, control, analytical and other functions of accounting are studied. The integration of theory and accounting practice translates in the development of appropriate legislation and therefore the second part of the paper discusses the main directions for improving National accounting legislation and accounting standards applicable in the country.

Econometric analysis in the context of modeling and forecasting of financial performance indicators of farms

O. Nuzhna

The essence of modeling, correlation features, methods of choosing the type of function that describes the dependence assessed are considered. The model of relationship between the value of fixed assets and financial performance are constructed for three studied agricultural enterprises. An optimum form of dependence was selected for each company. Constructed models were verified for adequacy to statistical data. Models were analyzed and forecasting was made on the basis of constructed models.

Reporting of the effects of changes in foreign exchange rates in the conditions of globalization - problems and solution approaches

D. Petrova

This article treats the key problems related to reporting of the effects of changes in foreign exchange rates in foreign currency transactions and foreign currency translations of financial statements in the contemporary conditions of globalization. A special attention has been paid to the different alternative approaches for accounting the effects of fluctuations of the exchange rates.

Guidelines for improving the public sector accounting in Bulgaria

K. Savova

Improvement of accounting in the public sector is according with the social development of Bulgaria and its participation in European and international economic exchange. In this exposition are considered some of the important directions of improvement of accounting in the public sector of the economy in accordance with accepted requirements of the European Union: acceptance of the principle of accrual accounting; standardization of financial statements; improving the qualitative characteristics of information in financial statements; development and reception of depreciation policy; precision of the valuation of the elements of financial statements.

Strategic management accounting: the origins, characteristics and functionality, basic principles

T. Pisarenko

The paper is considered as a complete accounting, a very complex system, highlights the components of your system and given the role of management accounting in the accounting system. Established background of strategic management accounting principles and essence of strategic management accounting, describes methods of strategic management accounting in the enterprise.

Practice of budgeted balance sheets on the basis of engineering theory of management accounting

I. Sadovska

The publication is devoted to questions of strategic forecast balances practice from the perspective of engineering theory of accounting management. The tools of accounting engineering are recommended to be provided in the form of forming projected balances. Developed and recommended methods of use of instruments of accounting engineering in economic subjects consists of six stages: strategic accounting objects, performance evaluation, analyticity of the strategic accounting, strategic accounting process, economic mechanism of the use of accounting engineering tools, decision-making. The proposed technique provides a methodology for the integrated engineering management accounting on the basis of projected balance sheets.

Company accounting process in banks

R. Sydorenko

In a publication the questions of organization of registration process are examined in bank institutions. Economic changes which take place in Ukraine require flexible control system by a bank. To the users of information already traditional not enough information which they can find in the financial reporting of commercial banks. They require more more high-quality, more complete and more fresh information. It is Therefore necessary to conduct adaptation the registration systems of bank to these modern requirements and necessities. Accordingly must change and system of organization of account in jars in the essence.

Sectoral aspects of cost accounting methodology

N. Tluchkevych

The structure of the national economy and the main areas of an economic complex of Ukraine are considered. The impact of the industry features of a technological process on the methodology of cost accounting and on indicators formation of accounting system is grounded. The method for production and non-production costs accounting and peculiarities of calculation of goods (works, services) in some sectors of economy are described.

Prospects in the standardization of accounting in the public sector

D. Feschiyan

This paper analyzes the need for harmonizing the standards for accounting reporting by fully applying the principle of Accrual Based Accounting in the public sector in the EU member states. It also examines the discrepancy between the accountancy in the public sector, based on the cash flow principle (cash basis) and the Accrual Based principle applied in the process of budget monitoring in the EU. The emphasis is laid on the strong dependency of the statistical information at the European level on the quality of the accounting and information basis of public finances and on Eurostat's willingness to create a system of harmonized accounting standards, based on the Accrual Based accounting, which are in compliance with ESA and applicable to all agents in the State Governance sector. This paper further analyzes the standardization of the accounting in the public sector of the EU member states and globally and presents some trends of its development. The International Accounting Standards in the public sector based on the Accrual Based accounting have been characterized. Furthermore, the paper examines the standardization of accounting in the public sector in Bulgaria and the opportunities for its implementation. The paper holds the view that the standardization of accounting and the strict adherence to the principles of Accrual Based accounting in Bulgaria will bring significant benefits to the public fund management.

Actual problems of accounting of business entities in modern conditions

V. Chudovets

In the article the research of topical issues of accounting, as a result of which revealed the existence of different approaches to the classification of accounting issues with a focus on theoretical, practical, organizational, methodological and other aspects; low level of disclosure organizational and methodological issues of practical orientation. The problem of introducing international standards in Ukraine and the three key aspects: fundamental features of IFRS arising from their goals and objectives, as well as "bottlenecks" of international standards, specific accounting system Ukraine, the lack of a comprehensive approach and low organizational methods the process of implementation of international standards. Established that accountants definition of relevant and material information, along with a choice of alternative accounting methods, changes in tax legislation on the taxation of profits on the basis of financial reporting require them a wide range of professional solutions based on their professional judgment. It is one of the urgent problems is the development of accounting professional judgment, and improving methods of keeping some of its facilities for fair and complete reflection of the taxation of company profits and so on.

The methodological approach to the development of anti-crisis management mechanism

I. Abramova

The publication is dedicated to the formation of the methodological approach developing a comprehensive mechanism for crisis management.

The proposed mechanism is a coherent set of objectives, principles, management tools aimed at the prevention and elimination of the crisis at the company. The result of such a

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

mechanism should be a warning for companies in pre-crisis or liquidation of the enterprises in a state of moderate and deep crisis.

Assessment of opportunities , risks and probable scenarios for the provision of energy security of natural gas supplies to the European Union

E. Asenov

In the article a wide range of issues related to the assessment of the opportunities, risks and likely scenarios for ensuring energy security of natural gas supplies to Europe are examined. In this regard are analyzed the characteristics of international markets of natural gas supplies, the potential opportunities and risks of ensuring the natural gas supplies from Russia to the European Union. In the study are concerned the issues relating to ensuring energy security by diversifying the suppliers and the routes of natural gas transmission as well as the development of the EU's relations with its partners in the energy field.

The essence of the capitalization of the economy and its impact on the market value of the region

I. Vakhovych, O. Chapiuk

The essence of the capitalization of the regional economy is determined, the functions are justified, peculiarities of realization of functions of effective and ineffective capitalization of the region are identified and the relationship of capitalization of the region with its market value is proven in the scientific piece of writing. The market value is considered as the result of a process of capitalization, which is determined by its efficiency and stability

Peculiarities of implementation the inverse-logistics management of spa services institutions

S. Voitovych, V. Zagoruiko

In the publication much attention is paid to the questions of effective management of service business enterprises. Having regard to the features of product and the process of giving services, the system of management such enterprises must be based exceptionally on the principles of maximal satisfaction of consumers services. Thus application of logistic management is taken to replacement of management material flows by the management of consumers flows, which represents essence of back-logistic management of service business enterprises. On the contrary to material logistics management, back-logistic management aims not achieving the efficiency of flows or cost optimization and complete, in due time, in the near-to-consumer place, meet the consumer requirements in a particular service (required in the required quantity and quality specified). The use of methodological tools back-logistic management appropriate when replacing management control «flows consumers' business services and appropriate service to meet the consumers needs, ensure efficient and profitable operation at the market environment.

The principles of back-logistic management in the field of service enterprises business with their division to major and partial are considering in this publication. Shows the essence of such principles and the features of their application for service enterprise managing.

The need for a functional approach to implement the inverse-logistic management of spa services institutions. Efficient inverse-logistics management of spa services institutions require the use of both general and specific data facilities management functions.

Modern technologies of administrative management

N. Herasymiak, I. Lorvi

The implementation of the innovation stage of economic development, what is associated with improving the competitiveness of enterprises and organizations in domestic and foreign markets, is largely complicated by the absence of modern tools for administrative management. This circumstance determined the content of the article, which is aimed at the presentation of the main bottlenecks of the implementation of the system of administrative management and application of modern technologies of administrative management at the enterprises of Ukraine. The article substantiates the nature and necessity of application of modern technologies of administrative management in enterprises. Authors made accent on the features, advantages and disadvantages of the implementation of modern systems of administrative management. Scientific novelty of the research is the comprehensive and systematic analysis of the designated problems.

University of National and World Economy, city of Sofia

R. N. Ivanova

The main economic business indicator that is intended to measure the efficiency of the use of the industrial enterprises' capital is its profitability.

This report highlights the profitability of Bulgarian industrial enterprises' capital.

This report studies the models for analysis of capital profitability in different aspects.

Firstly, it analyzes and evaluates profitability with view of the structure of the entire capital – equity and borrowings. It focuses on the changes in the profitability of equity and of entire capital that have occurred due to the influence of the external funding of enterprises' business, expressed through the financial leverage effect. Furthermore, the report raises the question about the effect of the financial stress due to the enterprise's business on the changes of capital profitability.

Secondly, capital profitability is analyzed and evaluated with view of its turnover, with view of the turnover of equity and borrowings, as well as with view of the turnover of their structural elements.

Thirdly, the dynamics of capital profitability is studied with view of the structural elements of profit, as well as with view of the aggregate amount of enterprises' revenue.

Fourthly, the dynamics of capital profitability under the influence of the changes in profitability calculated on the basis of assets, revenue and net sales revenue, is subject to analysis and evaluation.

The aim of this study is to achieve an integrated methodology for analysis of the profitability of the Bulgarian industrial enterprises' capital. The information so obtained is useful for the internal users when optimizing the capital structure, price and return. On such basis proper and justified decisions can be made in terms of the management of shareholders' capital return and of the return of the entire capital of the industrial enterprises. For external users this information can be useful when they make informed decisions for granting loans and other decisions related to the business of the industrial enterprises in the country.

West-European experience of diversification sources of financing the higher education

L. Ishchuk, A. Nikolaev

The authors analyze the basic principles of West-European experience of diversification sources of financing the higher education. Considerable attention was spared for increasing a role of financial-credit funds in the higher education system. The experience of beneficent support of universities in the United States was analyzed. The possibility of appliance some relatively successful educational programs of the developed world countries in Ukraine was reviewed.

Provision of social-economic security the depressed region in the context identification of destabilizing factors

M. Kupyra

The publication is devoted to coverage of issues understanding of essence social-economic security in the region towards the achieving and preservation economic independence, of social conditions, enhance competitiveness and expansion of opportunities for further social-economic development. Moreover, the socio-economic security as the basis for a sustainable and of balanced development in the long run caused the revision of the main components of the system considering the actions of destabilizing internal and external factors, activation of which caused by systemic transformations, covering all aspects of social life and the growth in these crisis phenomena. Considered and analyzed scientific approaches to the definition of threats to economic security, systematized the negative factors an impact on the socio-economic security the depressed region, substantiated of threats and system factors that do not guarantee the proper level of safety and causing to the state of social-economic danger in the region.

The formation system of marketing management on the enterprise

Lorvi I., Gerasymiak N. Boyko

The process of forming an effective system of marketing management was investigated. She functions as an open system and close relationship with all market players (relationship marketing). The necessity to include marketing management system five blocks: information, planning, organization, motivation, control and audit were substantiated. The developed system of marketing management allows you to explore the information interactions in the system «consumer-enterprise-partner».

Strategic management in modern condition functioning of the enterprise

V. Morokhova, N. Vasilik.

This publication are characterized especially the development and conduct of strategic management in modern condition functioning of the enterprise. Considered the main problems of strategic management in domestic enterprises. The system of strategic management was formed on an enterprise and reveals the essence of its elements and subsystems. Clarified the sequence of strategic analysis and identified instruments at every stage.

The formation of human capital and efficient management

O. Potiomkina.

The article states that employees are the company capital, and human capital owned by employees, is inseparable from them. Because of its formation and effective management depends not only on his income, but also the success of the entire organization. Formation of the proposed exercise, based on the essence of human capital, quantitative and qualitative indicators, assessment methods and management techniques to build, based on a comprehensive approach that involves a combination of personal development of employees with their own goals and objectives of the organization. Particular attention should be paid to evaluating the effectiveness of human capital management, which is to determine the methods and choice of indicators measuring.

Economic evaluation spatial location of object hotels

S. Sidoruk, N. Tsiganyuk

Develop criteria for assessing the territorial organization of hotel services, which the economic study availability of hotel facilities for tourists, transit travellers, businessmen. Calculated indicative values the availability zones of concentration of attractions for tourist purposes using different modes of transport. The availability of hotel establishments transit travellers takes into account the rate of road with different versions of cover, order traffic between objects. The availability of hotel establishments businessmen, taking into account the average distance from the hotel to the location of the institution business center.

Features of human resource management development in today's conditions

L. Stryzheus, A. Tendyuk, V. Zdrylyuk

The questions of the formation and use of modern technologies of personnel management in domestic enterprises are considered. Generalization and systematization of the main approaches to the HR organization are done. The main tasks of personnel management in modern conditions are defined. Functional subsystems of personnel management system are detailed and the role and place of personnel policy in forming an effective system of personnel management are defined. Based on the current models and technologies of personnel management it is defined the advanced personnel-technologies whose use is reasonable in the current development of enterprises.

Monitoring technique and criteria of estimation of accounting and analytical providing of economic security of enterprise

T. Talakh

The publication deals with theory and practice of monitoring and estimation of economic security of enterprise for its components and accounting and analytical providing. The principles of monitoring and the essence of basic modern technologies of conducting of accounting and analytical work in the field of economic security were explained. The position of indicator, resource-functional and program approach to the estimation of economic security of enterprise

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

was defined. Methodology of accounting and analytical tools, modern conceptual approach, stages of estimation of economic security of enterprise is recommended.

Cost-benefit analysis of Bulgaria's membership into the EU for domestic enterprises

S. Trifonova

This study presents a cost-benefit analysis of Bulgaria's membership into the European Union (EU). It outlines the basic types of potential costs and benefits of Bulgaria's accession to the EU for the domestic enterprises having in mind the specific economic and economic policy context in the country. Benefits from Bulgaria's membership into the EU are closely related with the freedom of movement within the single market of goods, persons, services and capital, the establishment of the customs union, the absorption of the EU pre-accession funds and Structural and Cohesion funds, growth of FDI inflows in Bulgaria, increasing opportunities for transfer of capital, knowledge and innovation, etc. However, Bulgarian firms are faced with significant challenges in the EU post-accession period. Bulgaria lags significantly behind other EU countries in terms of innovation and productivity growth. There is a need to be increased the absorption of EU R&D funds and to be improved the links between businesses, academia and public research, and to strengthen links with foreign research centers. Negative was the impact of the EU membership on Bulgarian sectors with stagnating export, as well as sustainable price convergence process between Bulgaria and the Euro area has been observed during the last years.

Market distortions arising from non-taxation of financial services with value added tax

A. G. Angelov

This article explores the main reasons due to which nearly a half-century the financial services have been excluded from the taxable base of VAT in the Member States of the EU. As a result of the non-taxation of these services a number of market distortion mechanisms affecting all economic agents has been observed - households and business customers, financial intermediaries, government budgets. The analysis aims to recommend measures for the reform of the tax systems in response to these distortions.

Implementation of Decentralization in Ukraine: Challenges and Ways of Leveling

V. Dorosh

The concept of fiscal decentralization in the light of the principle of subsidiarity is identified in the article. Basic concepts and the classical principles of fiscal decentralization are studied. The comparative characteristic of 10 different countries including Ukraine is done regarding systems of intergovernmental transfers and subsidized financing. Distribution of countries on the level of local government and subsidized financing is represented. The features which influence on the formation of financial decentralization in Ukraine are singled out.

**Analysis and prospects of functioning
the market of payment cards of Ukraine**

N. Koretska, D. Zbyrun

The current state of development of the economy in Ukraine requires constant attention to the banking system, including to one of its segments of the market of payment cards, search directions and set of tools aimed at creation of favorable conditions for its effective functioning.

This paper analyzes the market of payment cards in Ukraine in the following areas: presence and quality characteristics of the cardholder; the security infrastructure of service of payment cards; the intensity of use of payment cards; the risk of use of payment cards. On the basis of analytical research of the market of payment cards identified several issues that it faces, which, in turn, requires the formation of strategies and tools to overcome them.

Approaches to study the quality of bank assets in Bulgaria

E. Milanova

This article discusses the main points of impairment of financial instruments according to the IFRS 9 Financial Instruments based on Expected Loss (EL). In comparing with the new regulatory framework (CRD IV) to outline the main elements of harmonization between IFRS and Basel III. The advantages of the new approach of impairment are analysed in comparison with the current approach of "historical loss", while justifying the need for improvement of the banks' information systems in the process of provisioning. A new approach (policy) is proposed for risk exposures classification and calculation of the impairment (provision) for going (Going concern approach to impairment assessment) and gone concern (Gone Concern (Liquidation) approach to impairment assessment).

Ambiguity of the line of securities market

P. Mitev

The Capital Asset Pricing Model is idealized in the text-book literature. In the real investment practice it is not applied in a unique way. The beta is not figured out over identical statistical data. Analogically investors and financial managers compute market risk premium using both geometric and arithmetic averaging of capital market statistical data. The risk free rate of return is also not predetermined. On this basis the security market line is not defined in a unique way even at one and the same moment.

Features of credit support of agro-industrial enterprises in Ukraine

N. Mostovenko, T. Korobchuk.

The article analyzes the sources and condition of the credit support of the agro-industrial enterprises in Ukraine. Grounded influence the characteristic features of the financial and economic activity of agricultural producers on the formation of credit relations. Characterized the mechanism of state financial and credit support of these enterprises and found the main reasons that hinder its effectiveness. Defined the factors hindering bank lending intensification

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

of agricultural enterprises. Defined the most important directions of crediting of agrarian formations.

Trends in ETF industry

N. Petrova

Since the dawn of the exchange-traded funds in 1993, when State Street Global Advisors created the first ETF, until the present moment, the exchange traded funds industry registered a significant growth. Many products reported negative performance and significant outflow due to the financial crisis, but exchange-traded funds gained even more popularity. The diversified portfolios and variety of investment strategies provide liquidity, flexibility and profitable alternatives to the clients. This is a signal for change of the investors' preferences, focusing primarily on the liquidity, as well as the possibility of single purchase diversification and investment flexibility.

Foreign experience of formation of digital banking market services: territorial features

N. Riznyk, A. Yakymiv.

Researched the world experience of the digital banking market formation by identifying features of the territorial organization of the internet banking market. The security of the world of mobile communications as a prerequisite for the introduction of digital banking was analyzed. Also there were generated proposals for the optimization of the process of its development. The estimation of possibilities of digital banking expansion was done, the advantages and disadvantages of internet services and digital banking were identified. Formed development tools for markets of internet and digital banking, depending on the stages of the life cycle of digital banking service.

Balanced financial and economic analysis

M. Timtchev

In the scientific paper, key directions are examined for decisively improvement of the methodology and methods in the science „Financial Business Analysis”. An examination of the current condition of the methodology and methods for financial business analysis of the enterprise (the company) shall be made. The necessity of global and quick changes by research methodological, teaching and practical applied character is established.

The key directions for leading scientometrics and science teaching parameters of “Financial Business Analysis” are shown in accordance with the international approved European and World standards.

The necessity of integration of financial business analysis within the system for balanced business analysis “Balanced Scorecard Method of Analysis” is well grounded.

The necessities of extending in the integration processes in the direction of the systems: “SWOT-Pest Method of Analysis” shall be leaded so as the methods for analysis and estimation of the risk against financial insolvency (bankrupt) - “Z-Score Method of Analysis”, “ZETA - Score Method of Analysis” and, “Security Financial Business Analysis”.

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

The author upholds the thesis for the transformation of the methodology and methods of the financial economic (business) analysis in system “Balanced business analysis of the enterprise (the company)”.

State financial control: conceptual questions of theory and practice

I. Tkatchuk

A publication is devoted illumination of pressing questions of modern theory and practice of forming of effective state financial control in Ukraine. In the process of research ,state financial control is examined, as one of the fixed assets of realization financially legal politicians of the state and major factor of financial mechanism. Certainly, that a control function of the state is the inalienable constituent of management function which in same turn, consists in the legal providing of activity, through edition of normative legal certificates for the settlement of all spheres of public relations. It is set that presently a number of problems and contradictions of both subjective and objective, character, which affect a negative rank quality and efficiency of state financial control, takes place in the legal adjusting of state financial control.

Investigational necessity of state financial control for increasing efficiency managements state financial resources, including by providing of transparency of the use of state facilities and improvement of financial discipline.

Enhancing Stability of Bulgarian Banking System through Implementation of 2013/36/EU Directive on Capital Requirements

A. Filipova-Slantsheva

The global financial crisis of 2007-2009, and its negative impact on the entire global economy, initiated the establishment of new global standard by the Bank for International Settlement, known as Basel III. New regulations tighten the definition of bank capital and imposes the requirement to maintain higher capital relative to assets. Their implementation will help to create a more stable, transparent and efficient banking sector. New Capital Accord - Basel III is introduced into the EU legislative framework by the adoption in 2013 of Directive 2013/36/EU and Regulation 575/2013. Directive and the Regulation must be interpreted and applied together as a single legal framework. All this led to amendments in the number of regulatory acts related to banking activities in Bulgaria, as a member state of EU. In this report, special attention was given to capital buffers and types of capital buffers, which will ensure accumulation of a sufficient capital base during periods of economic growth, which to cover potential losses in stressed periods. Armed with these counter-cyclical buffers, banking system will be more resilient to shocks and absorb the risk of spillovers from financial system to the real economy.

Features of management of bank a property asset

N. Chyzh

A publication is sanctified to illumination of essence and features of organization of management the property asset of bank establishments. The state of capitalization of the banking system of Ukraine is analysed. The basic methods of increase of capital are certain. The ways of further increase of capital and prospect of deepening of capitalization are driven to the home

Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития экономической науки и образования в условиях европейской интеграции

bank sector. The basic problems of management of bank a capital are distinguished and directions and methods of increase of his level are offered.

The development of transit potential of region in the conditions of European integration

L. Kovalska, K. Oksenjuk

The essential characteristics and structure of the transit potential of the region are reviewed. The factors of influence on transit potential of the region are researched. The method of analysis and evaluation of transit potential of the region is presented. Recommended method of analysis and evaluation of transit potential of the region includes the following stages: defining the purpose, object, subject and tasks assessing the efficiency of transit potential; selection of principles, concepts and methods to assess the efficiency of the transit potential of the region; the choice of the directions of assessment of efficiency of use transit potential of the region; the choice of a system of indicators for assessing the efficiency of the transit potential of the region; calculation of the efficiency the use of the transit potential of the region; development of measures to optimize using of the transit potential of the region. The authors perform the assessment of indicators which characterized the transit potential of the state and regions. The directions of optimization of transit potential of the region are suggested. The optimum location for a regional logistics center on the territory of Primorska territory and the Volyn region is defined.

Problems of attracting financial resources and capitalization of industrial enterprises

Y. Volynchuk, O. Myshko, I. Pushkarchuk

Research is devoted to complex and multifaceted process of raising funds and further capitalization of industrial enterprises which occurs as a result of economic growth. Primarily the essence of financial resources of enterprises as an economic category was considered and also classification and correlation between the various types of classification features and financial resources of enterprises are analyzed. The features of attracting financial resources to the industrial enterprises are considered. The main sources of financial resources of the enterprise are investigated. Aadvantages and disadvantages of financing out of the own, borrowed and involved sources are identified. The essence of capitalization of the enterprise are determined based on the theoretical analysis. The classification of varieties of capitalization of the industries enterprises is showed. Functions and system of socio-economic benefits of capitalization of the industrial enterprises are defined.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ЛУЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УНИВЕРСИТЕТ НАЦИОНАЛЬНОГО И МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Научное издание
**УЧЕТ. ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И
ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ:**
Коллективная монография

Редактор: **Сидоренко Р.В.**
Компьютерный набор: **Сидоренко Р.В.**

Подп. к печати 24 ноября 2015 г.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman»

Усл. печатн. лист. 26,7.

Печать РИО Луцкого НТУ, 43018, г. Луцк, ул. Львовская, 75

Свидетельство Госкомтелерадио Украины ДК № 4123 от 28.07.2011 г.

**Учет. Экономика. Менеджмент. Проблемы и перспективы развития
экономической науки и образования в условиях европейской
интеграции:** [коллективная монография] / коллектив авторов под ред.
С. Башевой, И. Садовской. – Луцк: Редакционно-издательский отдел
Луцкого НТУ, 2015 . – 543 с.

ISBN 978-617-672-118-5

В коллективной монографии представлено теоретические и практические исследования болгарских и украинских ученых в сфере гармонизации научно - образовательных комплексов и практики учета, анализа и аудита, рассмотрена проблематика привлечения финансовых ресурсов и капитализации предприятий. Очерчено проблемы финансово-кредитного управления развитием экономических систем в европейском пространстве, развития транзитного потенциала регионов в условиях евроинтеграции.

Издание предусмотрено для ученых и практиков в сфере экономики, учета, финансов, руководителей и специалистов управленческих структур, аспирантов и студентов высших учебных заведений.

УДК 657.1:658.1 (066)
ББК 65.052:65.29в6