

### ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

*У статті розглядаються мета, завдання, джерела інформації, об'єкти аудиту підприємств готельного комплексу, розкриваються основні особливості аудиту готелів.*

**Ключові слова:** підприємства готельного комплексу, аудит витрат, аудит доходів.

*В статье рассматриваются цель, задачи, источники информации, основные объекты аудита предприятий гостиничного комплекса, раскрываются основные особенности аудита гостиниц.*

**Ключевые слова:** предприятия гостиничного комплекса, аудит затрат, аудит доходов.

*The purpose, tasks, information generators, objects of hotel complex enterprises audit are examine, the basic features of hotels audit are open up in the article.*

**Key words:** enterprise hotel complex, audit costs, audit income.

**Постановка проблеми.** Поглиблення міжнародної економічної інтеграції України вимагають прискореного розвитку готельної індустрії, оскільки готельний комплекс є важливою складовою туристичної діяльності. Розвиток вітчизняного та міжнародного туризму значною мірою пов'язано з рівнем матеріально-технічної бази, розгалуженістю та різноманітністю мережі, якістю обслуговування, що надається в готельному господарстві.

Саме готельні підприємства виконують одну з основних функцій у сфері обслуговування туристів – забезпечують їх сучасним житлом і побутовими послугами. Діяльність готелів включає процеси з великою кількістю господарських операцій. Для ефективного керівництва діяльністю готелю необхідно мати в своєму розпорядженні точну, об'єктивну, своєчасну і достовірну економічну інформацію, що дозволяє ухвалювати вірні управлінські рішення.

Ефективність використання ресурсів готелю можна визначити на основі інформації, отриманої в процесі контролю. Від своєчасного якісного контролю залежать не тільки збереження майна і активів, але й фінансова стійкість готелів. Одним з видів економічного контролю за діяльністю готелів є незалежний аудиторський контроль. В даний час застосовується безліч методик загального аудиту і аудиту підприємств різних форм власності і галузей, хоча в області туризму і готельного господарства розробок мало.

Методика аудиту основних засобів і нематеріальних активів, грошових коштів, засобів в розрахунках, позикових ресурсів та інших розділів обліку на підприємствах готельного комплексу така ж, як і для підприємств інших галузей. Але є особливості аудиту законодавчого і нормативного регулювання, витрат, доходів,

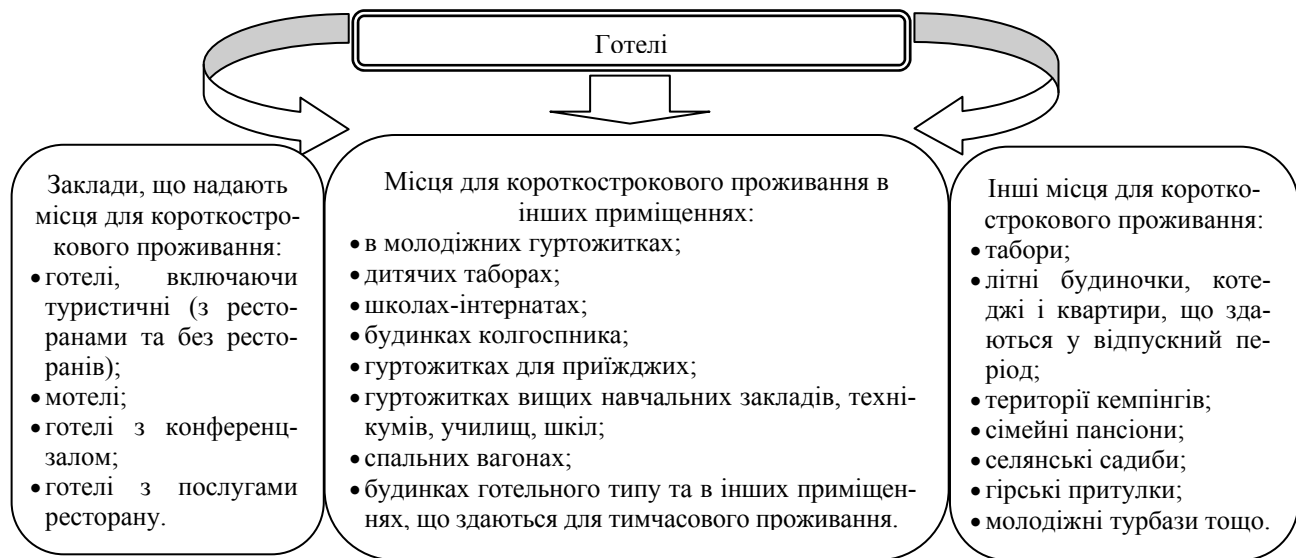
фінансових результатів підприємств готельного комплексу. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення особливостей методики аудиту стосовно підприємств готельного комплексу, яка до теперішнього часу недостатньо розроблена.

**Аналіз останніх публікацій.** Окремі питання організації і методики аудиту підприємств різних галузей розглядалися в працях вчених і практиків України Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Г. Г. Давидова, В. П. Завгороднього, С. Я. Король [1], В. Я. Савченко, Л. П. Кулаковської, Л. М. Чернілевського та інших. Проте теоретично не узагальнені методичні підходи до аудиту фінансово-господарської діяльності підприємств готельного комплексу, тому зрозуміла необхідність розробки і вдосконалення такої методики.

Усе це визначає **мету статті** та її загально економічне значення.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно зі ст. 8 Закону України «Про аудиторську діяльність в Україні» [2] підприємства готельного комплексу не відносяться до об'єктів обов'язкового аудиту, тому аудиторська перевірка в основному здійснюється на вимогу власника, тобто носить ініціативний характер. Відповідно до Державного класифікатора України «Класифікація видів економічної діяльності. ГК 009-96» [3] до категорії «готелі» як виду економічної діяльності відносяться наступні підприємства (рис. 1).

На підставі наведеної класифікації далі за текстом всі перелічені підприємства з надання місця для короткострокового проживання з метою аудиту послуг будемо називати готелем або підприємством готельного комплексу. Певні особливості в галузі можуть бути пов'язані зі спеціалізацією готелів (туристичні, курортні, лікувальні тощо).



**Рис. 1. Класифікація підприємств готельного комплексу.**

Таким чином, у частині надання місця для тимчасового проживання в курортних закладах, а також оздоровчих закладах і закладах відпочинку повинен бути організований облік та проведена аудиторська перевірка аналогічно такому, як в готелях.

Зазвичай аудитор проводить вибірку перевірку відповідності фактів господарській діяльності чинному законодавству. При визначенні обсягу вибірки аудиторська фірма повинна встановити ризик вибірки, допустиму і очікувану помилку. Дуже важливо, щоб аудитор, який перевіряє підприємство готельного комплексу, вже мав досвід перевірок економічних суб'єктів, що відносяться до даної сфери діяльності.

Аудиторська перевірка підприємств готельного комплексу може бути повною (яка охоплює всі розділи бухгалтерського обліку відповідно до певної вибірки), і частковою, при якій перевіряються, за узгодженням з керівництвом організації, тільки частина розділів обліку. Метою аудиту підприємств готельного комплексу є формування та висловлення незалежної думки аудитора про достовірність даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів.

Мета обумовлює наступні завдання аудиту підприємств готельного комплексу:

- критична оцінка структури управління готелем;
- перевірка правильності формування облікової інформації про витрати, доходи та фінансові результати підприємств готельного комплексу;

- перевірка організації і методики податкового обліку;
- дослідження стану і перспектив розвитку бухгалтерського обліку й управлінського обліку;
- складання аудиторського висновку й розробка рекомендацій по вдосконаленню обліково-аналітичної системи підприємства готельного комплексу.

При аудиті підприємств готельного комплексу використовують такі джерела інформації підприємства.

➤ Ліцензія (ліцензуванню підлягає туроператорська та турагентська діяльність (п. 50 ст. 9 Закону про ліцензування, ст. 17 Закону про туризм [4]), а не будь-яка діяльність, пов'язана з наданням туристичних послуг. Готельні послуги хоча переважно й належать до туристичних, однак сама по собі готельна діяльність не є туроператорською та турагентською, тому для надання готельних послуг готель не повинен отримувати ліцензію, але якщо готель поряд зі своєю основною діяльністю буде здійснювати ще й турагентську діяльність, доведеться отримати відповідну ліцензію. А туроператором готель у принципі бути не може, тому що така діяльність повинна бути для туроператора виключною (абзац 3 ст. 5 Закону про туризм).

➤ Сертифікат (готельні послуги та послуги харчування, що надаються суб'єктами туристичної діяльності, підлягають обов'язковій сертифікації (п. 30 Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні, затверджений Держспоживполітики від 01.02.05 р. № 28). Оскільки майже всі готелі відносяться до таких суб'єктів та поряд з готельними досить часто надають послуги з харчування, вони повинні отримати сертифікат відповідності – окремо на готельні послуги та послуги харчу-

вання. Процедура сертифікації регламентується Правилами обов'язкової сертифікації готельних послуг та послуг харчування, затверджені наказом Держстандарту від 27.01.99 р. № 37/1 та 37/2).

➤ Наказ про облікову політику готелю, в якому повинні бути розкриті порядок оцінки ступеня завершеності операції, визначення розміру доходу і витрат звітного періоду.

➤ Договір про надання готельних послуг. Факт укладення договору підтверджується розрахунковою квитанцією або іншим розрахунковим документом про оплату послуг готелю.

➤ Договір бронювання – вважається укладеним тільки після письмового підтвердження готелем отримання заявки – телеграмою, листом або іншим способом).

➤ Первинні документи (форма № 1-г «Анкета проживаючого» (зазначаються паспортні дані постояльця); форма № 2-г «Реєстраційна картка» (зазначаються паспортні дані постояльця – іноземця або особи без громадянства); форма № 3-г «Візитна картка» (містить дані про постояльця та є підставою для отримання ключів від номера); форма № 4-г «Рахунок» (застосовується для оформлення розрахунків за послуги готелю); форма № 5-г «Журнал обліку громадян, які проживають у готелі» (записуються усі постояльці готелю); форма № 6-г «Журнал обліку іноземців, які проживають у готелі»; форма № 7-г «Журнал реєстрації заявок на бронювання номерів»; форма № 8-г «Касовий звіт» (обліковуються дані за рахунками форми № 4-г за день); форма № 9-г «Відомість обліку руху номерів у готелі» (дані про наявність вільних та зайнятих номерів); форма № 10-г «Журнал обліку проживаючих на поверсі» (містить відомості, необхідні покоївкам для проведення поточних прибиральних робіт).

➤ Облікові реєстри.

➤ Акти і довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки та інша документація, яка узагальнює результати контролю.

➤ Звітність.

Особливими об'єктами аудиту підприємств готельного комплексу є дотримання законодавчого і нормативного регулювання, облік витрат, доходів і фінансових результатів. В процесі вивчення системи нормативно-правового регулювання підприємств готельного комплексу аудитор з'ясує, чи дотримуються законодавчих актів та встановлених правил суб'єкт господарювання, якій перевіряється. Діяльність підприємств готельного комплексу і бухгалтерський облік на цих підприємствах регламентується наступними законами і нормативними документами.

1. Закон України від 01.06.2000 р. № 1775-III «Про ліцензування певних видів господарської діяльності».

2. Закон України від 15.09.95 р. № 324/95-ВР «Про туризм» в редакції Закону від 18.11.2003 р. № 1282-IV.

3. Наказ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 17.06.2003 р. № 157 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами».

4. Порядок надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), затверджений постановою КМУ від 15.03.06 р. № 297.

5. Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг, затверджені наказом Держтурадміністрації від 16.03.04 р. № 19.

6. Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг, затверджені наказом Держстандарту від 27.01.99 р. № 37/1.

7. Правила обов'язкової сертифікації послуг харчування, затверджені наказом Держстандарту від 27.01.99 р. № 37/2.

8. Національний стандарт ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Загальні вимоги».

9. Національний стандарт ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів».

10. Національний стандарт ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення».

Здійснюючи аудит підприємств готельного комплексу, аудитор повинен пам'ятати, що готельна послуга складається з основних послуг (послуги готелю (проживання, харчування тощо), що включаються до ціни номера (місця) і надаються споживачу згідно з укладеним договором) та додаткових послуг (послуги, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та сплачуються споживачем додатково за окремим договором).

Тому для формування витрат готелю усі понесені витрати діляться на дві основні групи – витрати з надання основних послуг та витрати з надання додаткових послуг. При перевірці правильності калькулюванні собівартості готельних послуг аудитор повинен пам'ятати, що в готелі процес виробництва і реалізації збігається в часі, всі вироблені послуги є фактично реалізованими, і вся сума загальновиробничих витрат повинна повністю списуватися на собівартість реалізованих послуг у кожному звітному періоді.

Таким чином, проблема аудиту об'єктів витрат, на які розподіляються постійні загально-виробничі витрати, не стоїть, але питання залишається актуальним у системі управління основною діяльністю готелю.

Залежно від розмірів, основної спеціалізації готелю, задач управління номерним фондом об'єктом аудиту витрат на конкретному підприємстві може бути визнано:

- номерний фонд у цілому – при цьому всі виробничі (прямі та загальновиробничі) витрати списуються на даний об'єкт без розподілу;
- частина номерного фонду, виділена за певними ознаками (наприклад, за корпусами готельного комплексу, поверхами, категоріями тощо).

Якщо виходити з того, що номерний фонд готелю, як правило, використовується неповністю, об'єктом аудиту витрат може бути обрано:

- інвентарний номерний фонд, який використовувався у даному звітному періоді;
- інвентарний номерний фонд за вирахуван-

ням номерів, що перебувають у ремонті (непридатні до експлуатації).

Відповідно нормальна потужність готелю може визначатися як:

- середня, характерна для даного готелю (у даному сезоні);
- потужність готелю, розрахована з урахуванням повного інвентарного номерного фонду (або за вирахуванням номерів, що знаходяться у ремонті).

Аудитор повинен мати на увазі, що у бухгалтерському обліку готелів «собівартість послуг» означає виробничу собівартість готельних послуг, водночас у системі управління готелем (при складанні калькуляції або кошторису витрат, плануванні та аналізі результатів діяльності готелю) розраховується не лише виробнича, а й повна собівартість і вільна ціна готельної послуги (місця в номері або номера). З метою перевірки собівартості готельних послуг треба розподіляти витрати, які групуються за наступними статтями калькуляції (рис. 2).

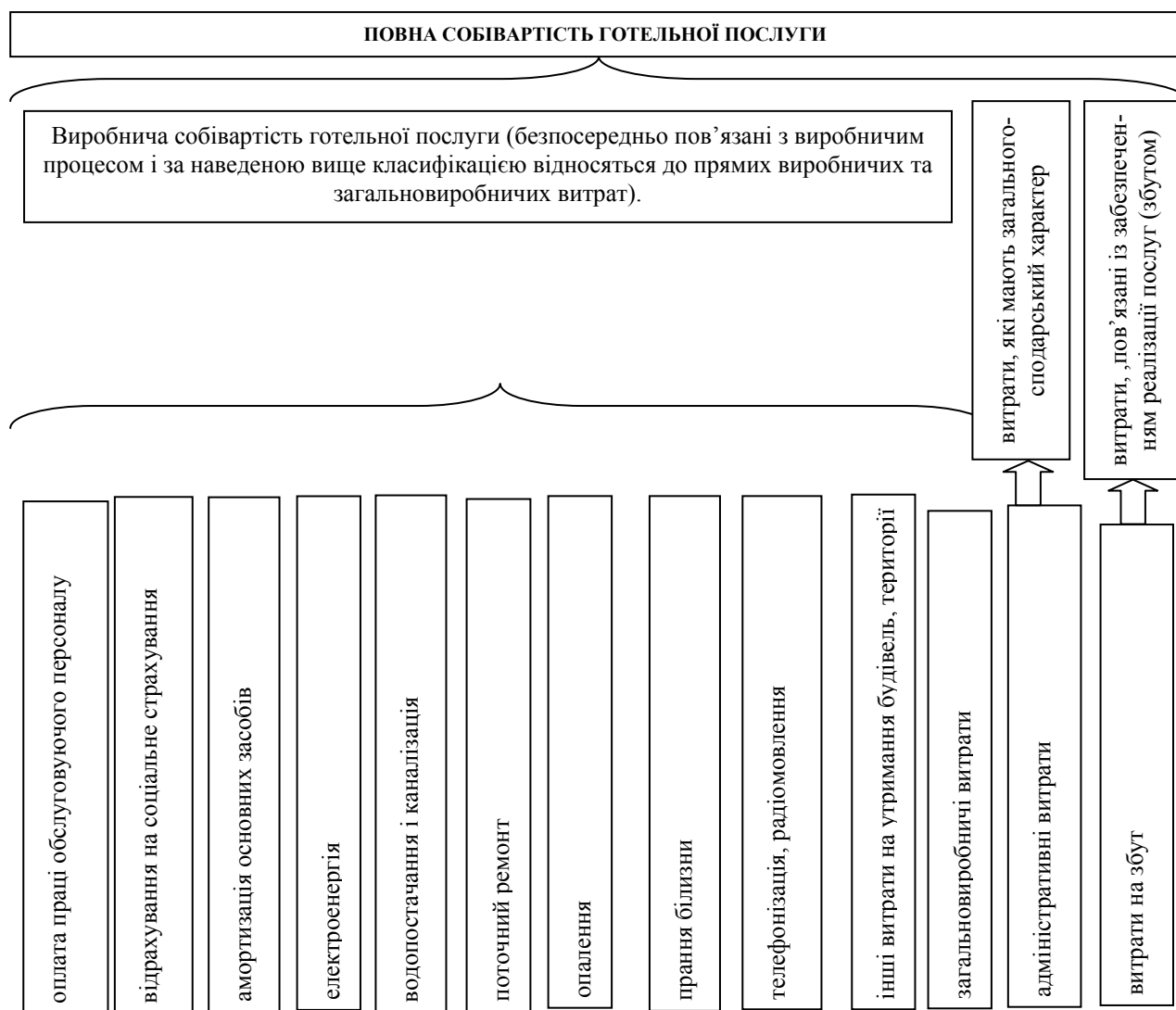


Рис. 2. Складові повної собівартості готельної послуги.

При перевірці обліку загальнови­робничих витрат на рахунках бухгалтерського обліку перевіряється облікова політика підприємства, яка повинна визначати: рахунок обліку загально­ви­робничих витрат, порядок їх розподілу і списання в кінці звіт­ного періоду. Загально­ви­робничі витрати можуть у момент їх виникнення відразу відноситися в дебет рахунку 23 «Ви­робництво» або обліковуватися на рахунок 91 «Загально­ви­робничі витрати». У другому варіанті вони списуються з кредиту рахунку 91 «За­гально­ви­робничі витрати» в дебет рахунку 23 «Ви­робництво» або у повному обсязі, або у сумі розподілених постійних загально­ви­робничих витрат. В останньому випадку нерозподілені постійні загально­ви­робничі витрати списують­ся з кредиту рахунку 91 «Загально­ви­робничі витрати» безпосередньо в дебет рахунку 903 «Собівартість реалізованих послуг».

Готель має допоміжні підрозділи, що за­безпечують його роботу, а саме: пральню, ко­тельню, ремонтну та ліфтову служби, службу телекомунікацій тощо. Облік витрат діяльності таких підрозділів ведеться на окремому субра­хунку рахунку 23 «Ви­робництво» і в кінці звіт­ного періоду повністю списується на витрати того підрозділу, роботу якого вони забезпечу­ють. Якщо допоміжний підрозділ забезпечує роботу декількох підрозділів (наприклад, пральня обслуговує номерний фонд та ресторан готелю), його витрати підлягають розподілу.

Метод розподілу витрат обирається кож­ним готелем виходячи з його структурних осо­бливостей, характеру послуг, що надаються, способу вимірювання та оцінки витрат. Якщо в готелі організована управлінська бухгалтерія, то аудитор повинен провести окрему перевірку блоку обліково-аналітичної системи – управ­лінського обліку. Аудит управлінського обліку проходить у декілька етапів: юридична і еко­номічна оцінка структури управлінської бухгал­терії, вивчення внутріфірмових документів, що регламентують діяльність і функції управ­лінської бухгалтерії, посадових інструкцій пра­цівників управлінської бухгалтерії. Аудитор повинен перевірити порядок відображення ви­трат на рахунках бухгалтерського обліку. Під­сумковим етапом перевірки обліку витрат готе­лю є розробка рекомендацій по вдосконаленню цієї ділянки обліково-аналітичної системи.

Результаті перевірки правильності форму­вання в обліку даних про доходи організації ау­дитору особливу увагу слід приділити визна­ченню фінансового результату діяльності готе­лю, який ґрунтується на таких принципах:

- для визначення фінансового результату пев­ного періоду необхідно порівняти доходи за

цей період з витратами, здійсненими для отримання цих доходів;

- доходи і витрати від надання послуги ви­знаються в момент їх виникнення незалежно від терміну оплати даної послуги.

При перевірці правильності визначенні до­ходу готелю необхідно враховувати, що за еко­номічним змістом готельна послуга вважається наданою в повному обсязі після того, як гість закінчив користуватися наданим йому примі­щенням, тобто за фактом його виїзду з готелю.

Оцінка ступеня завершеності операції з на­дання місця для проживання готелем може проводитися виходячи з кількості фактично ре­алізованих послуг на кінець звіт­ного періоду за наявності всіх вищезазначених умов визнання доходу. При цьому розмір доходу за операція­ми, не завершеними на дату складання балансу, розраховується як добуток кількості реалізова­них послуг на відповідну ціну реалізації.

При проведенні таких розрахунків за одини­цю послуги береться ліжко-доба, тобто послуга з використання одного місця на добу. Порядок оцінки ступеня завершеності операції, визна­чення розміру доходу і витрат звіт­ного періоду повинні бути розкриті в наказі про облікову політику готелю. Якщо у структурі готелю є інші підрозділи, за результатами роботи яких утворюється дохід (пральня, хімчистка, перукар­ня тощо), необхідно організувати перевірку аналітичного обліку одержаного доходу в роз­різі таких підрозділів.

За умови, що розмір виручки від реалізації послуг даними підрозділами може бути визна­чено за касовим звітом або іншими первинними документами, до субрахунку другого порядку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг» від­криваються субрахунки третього порядку, на­приклад: 7031 «Дохід від реалізації послуг готе­лю»; 7032 «Дохід від реалізації послуг праль­ні»; 7033 «Дохід від реалізації послуг хімчист­ки»; 7034 «Дохід від реалізації послуг перукар­ні» тощо.

Для обліку доходу від реалізації продукції громадського харчування необхідно застосову­вати субрахунок 701 «Дохід від реалізації гото­вої продукції» та/або 702 «Дохід від реалізації товарів». Перевірка ведення аналітичного облі­ку доходів від реалізації проводиться за видами послуг, групами клієнтів, формами розрахунку та/або іншими об'єктами обліку, визначеними підприємством.

Порядок аудиту доходів від іншої опера­ційної діяльності (отриманих від надання до­даткових послуг підрозділами готелю) не відріз­няється від аудиту відповідних доходів на під­приємствах інших галузей економіки.

**Висновки.** Основним економічним документом, що містить інформацію про результати проведеної перевірки підприємства, зокрема готелю, служить аудиторський висновок. В ході аудиту всі дії аудиторів направлені на досягнення головної мети аудиторської перевірки – формування об’єктивної, незалежної думки про достовірність бухгалтерської звітності економічного суб’єкта. Це думка і складає зміст аудиторського висновку, підготовка й передача якого є заключним етапом аудиторської перевірки підприємства готельного комплексу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Король С. Особенности организации и ведения бухгалтерского учета предприятиями гостинич-

ной индустрии / С. Король // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 37. – С. 36.

2. Закон України від 22.04.1993 р. № 3125-XII «Про аудиторську діяльність в Україні» в редакції Закону № 140-V від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>.
3. Державний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності. ГК 009-96», затверджений наказом Держстандарту України № 441 від 22.10.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.4235.0>.
4. Закон України від 15.09.95 р. № 324/95-ВР «Про туризм» в редакції Закону № 1282-IV від 18.11.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1282-15>.

УДК 657.446

Асанова Э. А.

## ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

*Стаття присвячена аналізу ефективності системи оподаткування, визначення впливу податкової системи на розвиток малого та середнього підприємництва.*

**Ключові слова:** податкова система, приватне підприємництво, єдиний податок, прибутковий податок, фонду оплати праці.

*Статья посвящена анализу эффективности системы налогообложения, определению влияния налоговой системы на развитие малого и среднего предпринимательства.*

**Ключевые слова:** налоговая система, частное предпринимательство, единый налог, подоходный налог, фонда оплаты труда.

*This article analyzes the efficiency of the taxation system, determining the influence of the tax system on the development of small and medium businesses.*

**Key words:** tax system, private enterprise, the single tax, income tax, wage bill.

**Постановка проблеми.** Многие представители малого и среднего бизнеса оказались не способными выдержать удар кризиса. В результате, большинство предпринимателей значительно сократили объемы производства, так как упал спрос, и повысилась себестоимость выпуска продукции, услуг, а некоторым малым предприятиям пришлось прекратить свою деятельность. Уровень безработицы увеличился. Кризис всегда приводит к неизбежным и непредвиденным переменам. Предпринимателям приходится адаптироваться к возникшим изменениям. И в этих условиях государство как политический институт через механизм налогообложения регулирует процесс функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопрос развития малого и среднего предпринимательства всегда являлся предметом внимания многих отечественных ученых и исследователей, таких как А. Амош, З. Варна-

лий, Л. Воротина, М. Чумаченко. По мнению авторов статьи «Проблемы малого бизнеса в период экономического кризиса» Е. А. Талайло и Е. С. Гордиенко, упрощенная система, предназначенная для начинающих предпринимателей используется большим и средним бизнесом для уменьшения своих налоговых обязательств [1]. В статье Н. Н. Варакса «Трансформация систем налогообложения малого бизнеса в западных странах» проведен анализ зарубежного опыта налогообложения малого бизнеса. «В настоящее время основной тенденцией развития налогообложения малого бизнеса в экономически развитых странах можно считать стремление к его максимальной рационализации, упрощению, отходу от сложных и трудоемких для разработки и внедрения налоговых схем» [2].

**Цель статьи** – на основе анализа системы налогообложения разработать предложения по стимулированию развития малого и среднего предпринимательства в Украине.

**Изложение основного материала.** В Украине малый и средний бизнес формирует порядка 15% ВВП. В развитых странах Европы эта доля составляет около 65%. Столь значительная разница данных показателей свидетельствует о неэффективной системе налогообложения в Украине, отсутствии стимулирующего механизма развития малого и среднего предпринимательства, что способствует росту теневой экономики.

При вступлении в силу проекта нового налогового кодекса [3] правительством Украины планируются дополнительные поступления в государственный бюджет от упрощенной системы налогообложения малого предпринимательства в сумме 66,2 млн. грн. В частности, предполагается увеличение предельного объема выручки от реализации продукции для регистрации плательщиком единого налога. Для отдельных видов хозяйственной деятельности правительство предложило ограничить сферу применения упрощенной системы налогообложения. От изменения налога на прибыль предприятий прогнозируются поступления в госбюджет 254 млн. грн. Всего правительством

Украины ожидаются дополнительные поступления в сумме 1,1 млрд. грн. вследствие изменения системы администрирования налогов, сборов и налоговых платежей.

Предлагается получение контролирующими органами информации о наличии и движении средств на счетах налогоплательщиков – физических лиц исключительно по судебным разрешениям, восстановления прозрачной и четко регламентированной рассрочки и отсрочки налогового долга налогоплательщиков, определения минимальной и максимальной границы размера налогового залога, установление первоочередного права государства, как кредитора, на удовлетворение требований по взысканию налоговой задолженности за счет залогового имущества [4]. Как считают в оппозиции правительства, изменения в системе налогообложения, предусмотренные проектом нового налогового кодекса Украины, приведут к увеличению налоговой нагрузки на малый бизнес в 3–4 раза.

В табл. 1 представлены основные изменения в налоговой системе Украины, предусмотренные законопроектом налогового кодекса.

**Таблица 1.**

**Основные изменения в системе налогообложения, предусмотренные законопроектом № 6509 «Налоговый кодекс Украины».**

№ п/п	Налоги и сборы	Действующее законодательство	По новому законопроекту налогового кодекса			
			2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	НДС	20%	17%			
2	Налог на прибыль	25%	20%	19%	18%	17%
3	Налог на доход от депозита, текущего или карточного счета	0%	5%			
4	Налог на недвижимость	0%	20 грн. за каждый м <sup>2</sup> площади, превышающей 300 м <sup>2</sup> в квартирах, и 500 м <sup>2</sup> в домах			
5	Акцизный сбор на новые машины с бензиновым двигателем объемом более 3 тыс. см <sup>3</sup> и с дизельным двигателем свыше 2,5 тыс. см <sup>3</sup>	1 евро за 1 см <sup>3</sup>	для автомобилей стоимостью 50–100 тыс. € – 2 €/см <sup>3</sup> , 100–150 тыс. € – 3 €/см <sup>3</sup> , свыше 150 тыс. € – 4 €/см <sup>3</sup>			
6	Количество общегосударственных налогов	29	17			
7	Количество местных налогов и сборов	15	5			

\* составлено на основании данных [1; 3; 4]

Положительной стороной проекта налогового кодекса для малого предпринимательства является то, что ставки единого налога остаются неизменными – 20–200 грн. в месяц для физических лиц. А для юридических лиц ожидается снижение данного налога в два раза – с 6–10% до 3–5%. Взнос в Пенсионный фонд с «единщиков» может увеличиться с 84 грн. до 230 грн. [7]. Проект предусматривает введение налога на доходы от депозита, текущего или

карточного счета. Введению налога на депозиты должно предшествовать наведение порядка в общей системе налогообложения: «... сначала нужно полностью всю систему восстановить, а не искать те доходы, которые дадут мгновенный эффект, потому что они дадут такой эффект, но в годовой перспективе с депозитов начнут «убегать» деньги» [8].

По подсчетам Минэкономики, доля теневой экономики за прошлый год выросла на 1

процентный пункт – до 35% от официального ВВП. В абсолютном выражении это значит, что объем неучтенного ВВП, созданного в теневом секторе в 2009 году, составил почти 320 миллиардов гривен.

«Если учесть, что уровень перераспределения ВВП через доходы бюджета в прошлом году составил около 30%, можно говорить о том, что из-за теневого сектора государственная казна в 2009 г. недополучила минимум 96 мил-

лиардов гривен» [9]. Напомним, что теневой сектор экономики сказывается не только на уменьшении реальной прибыли, но и на уменьшении фактического объема ФОТ (фонда оплаты труда).

Таким образом, предприниматель за 1 сотрудника должен произвести оплату налогов и сборов на сумму 399,88 грн., т. е. 45,03% от суммы заработной платы последнего (табл. 2), а работник – 160,37 грн. или 18,06% (табл. 3).

Таблица 2.

**Налоги и сборы, уплачиваемые предпринимателем на 1 сотрудника, грн.**

№ п/п	Назначение	Ставка, %	Сумма, грн.	Доля налогов и сборов в общей сумме отчислений, %
1	Зарплата 1 сотрудника		888,00*	–
2	Единый налог на 1 сотрудника	50% от суммы единого налога (200 грн. × 50%)	100,00	25,01
3	Пенсионный фонд	33,20	294,82	73,73
4	Фонд социального страхования от несчастных случаев на предприятии и профессиональных заболеваний Украины	0,57**	5,06	1,27
Налоги и сборы, уплачиваемые предпринимателем на 1 сотрудника		<b>45,03</b>	<b>399,88</b>	100,00

\* – минимальная зарплата с 01.07.2010 г.

\*\* – данная ставка зависит от вида деятельности предприятия

Таблица 3.

**Налоги и сборы, удерживаемые с зарплаты 1 сотрудника, грн.**

№ п/п	Назначение	Ставка, %	Сумма, грн.	Доля налогов и сборов в общей сумме удержаний, %
1	Зарплата 1 сотрудника		888,00	–
2	Пенсионный фонд	2	17,76	11,07
3	Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы	0,6	5,33	3,32
4	Фонд социального страхования по временной утрате трудоспособности	1	8,88	5,54
5	Подходный налог	15	128,40	80,07
Итого удерживается с з/п сотрудника		<b>18,06</b>	<b>160,37</b>	100,00

По приведенным примерам в табл. 2, 3 отметим, что около 63% фонда оплаты труда направляется в бюджет государства в виде налогов и сборов в фонды социального страхования. Поэтому, и не удивительно, что более 50% заработной платы выплачивается сотрудникам неофициально.

У наемного работника основную долю удержаний с зарплаты занимает подходный налог (его доля в общей сумме всех удержаний составила около 80%), а у ЧП большую долю

занимают отчисления в Пенсионный фонд, которые составили около 74% от общей суммы всех платежей в госбюджет и фонды. То есть именно от предприятий зависит пополнение Пенсионного фонда.

Если также учесть, что предприниматель помимо того, что ежемесячно выплачивает вознаграждение за труд работнику, дополнительно перечисляет в бюджет государства около 45% от суммы заработной платы сотрудника, то можно объяснить «процветание» выплат зар-



платы в конвертах и развитие теневой экономики.

На наш взгляд, лучше понизить процентную ставку отчислений в Пенсионный фонд, которая на сегодняшний день составляет 33,2% с ФОТ и ужесточить штрафные меры по скрытию истинных зарплат. Это могло бы привести к стимулированию выплат «белых зарплат» и официальному трудоустройству на предприятиях. А это, в свою очередь, способствовало бы снижению уровня безработицы и увеличению потока денежных средств в Пенсионный фонд.

Произведем расчет соотношения выплат в ПФ предпринимателем и работником. Отметим, что 42% от суммы единого (и фиксированного) налога составляют отчисления в ПФ. Таким образом, получается, у плательщика единого налога данные отчисления составляют:

$$200 \text{ грн.} \times 42\% = 84 \text{ грн.}$$

Доля пенсионных отчислений в минимальной заработной плате предпринимателя за январь 2010 г. составит – 888 грн. – 100%:

$$84 \text{ грн.} - X$$

$$X = 9,45\%.$$

Таким образом, предприниматель осуществляет перечисления в ПФ примерно в 21 раз  $((33,2\% + 9,45\%) / 2\%)$  больше, чем 1 сотрудник. И, несмотря, на столь сильное различие в перечислении денежных средств в бюджет государства в виде налогов и сборов, пенсия данного предпринимателя и сотрудника по достижению пенсионного возраста будут одинаковыми. Данный показатель лишней раз подтверждает факт того, что ставка отчисления в Пенсионный фонд с ФОТ (фонда оплаты труда), равная 33,2% является чрезмерно высокой. Если учесть уровень выплат заработной платы в конвертах, то фактический показатель отчисления в ПФ будет гораздо меньше, чем 33,2%. Следовательно, высокие ставки налогов и сборов приводят к развитию теневой экономики.

Решение пенсионного вопроса является условием получения кредита от международного валютного фонда (МВФ). Ряд международных финансовых организаций, от которых зависит Украина, настаивают на увеличении пенсионного возраста. Такое решение позволило бы уменьшить общее количество пенсионеров в стране и сократить нагрузку на Пенсионный фонд. В настоящее время правительством Украины рассматриваются проекты о повышении пенсионного возраста. Учитывая демографическую ситуацию Украины, сделать данный шаг будет не легко, т. к. средняя продолжительность жизни в Украине является одной из самых низких в Европе [8].

**Выводы.** Налоговая система Украины несовершенна и не способствует развитию легального предпринимательства. Проект нового налогового кодекса имеет как положительные, так и отрицательные стороны. К благоприятным моментам можно отнести: снижение ставки налога на прибыль, НДС, уменьшение количества общегосударственных и местных налогов, введения налога на недвижимость, увеличения акцизного сбора на новые машины, поскольку последние подразумевают дополнительные поступления в бюджет государства от более обеспеченной части населения.

Негативное влияние, по нашему мнению, окажут вступление в силу налога на доход от депозита, текущего или карточного счета, поскольку это приведет к еще большему наличному обращению, следствие которого является сокрытие истинных доходов, хранению денежных средств не на банковских счетах, а в частном секторе (дома, в офисе и т. д.), что приведет к повышению преступности в стране.

Нововведения в системе налогообложения по проекту нового налогового кодекса Украины не решают проблему теневых сектора экономики и стимулирования развития предпринимательства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Талайло Е. А. Проблемы малого бизнеса в период экономического кризиса [Электронный ресурс] / Е. А. Талайло, Е. С. Гордиенко. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/57609.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/57609.doc.htm).
2. Варакса Н. Н. Трансформация систем налогообложения малого бизнеса в западных странах [Электронный ресурс] / Н. Н. Варакса. – Режим доступа : [http://www.diplom.krsk.info/stFنالог\\_8.htm](http://www.diplom.krsk.info/stFنالог_8.htm).
3. Содержание проекта Налогового кодекса Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.liga.net/news/N1016917.html>.
4. Проект Налогового кодекса: госбюджет получит значительные дополнительные поступления [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/top/show/proekt-nalogovogo-kodeksa-gosbyudzheta-poluchit-znachitelnye-15062010200200>.
5. Чем выше зарплата, тем больше подоходный налог [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/personal-property/personal-finance/chem-vysshe-zarplata-tem-bolshe-podohodnyi-nalog-49662>.
6. Кабмин втрое сократил количество местных налогов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.newsru.ua/finance/25jun2010/nalog.html>.
7. Коротков Д. Украину ждет налоговая революция – 2011 [Электронный ресурс] / Д. Коротков. – Режим доступа : <http://smi.liga.net/articles/IT103145.html>.
8. Яценюк прогнозирует отток депозитов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://bank-ua.com/index.php?page=publishing\\_news&id=32274](http://bank-ua.com/index.php?page=publishing_news&id=32274).

УДК 65.052

Байрам М. К., Байрам У. Р.

## ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА В ПРОЦЕССЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

*У статті відбиті особливості організації аудита кредитних операцій комерційного банку. Представлено основні етапи аудита кредитного процесу банку. Програма аудиторської перевірки, що рекомендується, дозволить забезпечити надійність, ефективність, рентабельність кредитного процесу банку.*

**Ключові слова:** кредитні операції, елемент кредитної політики, процес банківського кредитування, кредитний моніторинг, аудит, контроль.

*В статье отражены особенности организации аудита кредитных операций коммерческого банка. Представлены основные этапы аудита кредитного процесса банка. Рекомендуемая программа аудиторской проверки позволит обеспечить надежность, эффективность, рентабельность кредитного процесса банка.*

**Ключевые слова:** кредитные операции, элемент кредитной политики, процесс банковского кредитования, кредитный мониторинг, аудит, контроль.

*In article features of the organisation of audit of credit operations of commercial bank are reflected. The basic stages of audit of credit process of bank are presented. The recommended program of auditor check will allow to provide reliability, efficiency, profitability of credit process of bank.*

**Key words:** credit operations, an element of a credit policy, process of bank crediting, credit monitoring, audit, the control.

**Постановка проблеми.** Обоснованный анализ и процесс предоставления ссуды в сочетании с мониторингом их состояния, являются необходимыми составляющими кредитной деятельности банка. Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд.

**Целью исследования** является теоретическое обоснование и разработка положений и предложений относительно организации аудита в процессе банковского кредитования.

**Анализ литературы.** Вопросы организации аудита в коммерческом банке рассмотрены в работах А. Н. Герасимович, Г. И. Спьяк, Т. И. Фарин, О. Г. Корнеева, О. Полетаева, А. Белоконь.

**Изложение основного материала.** Целью аудита кредитных операций является решение конкретной задачи, которая определяется законодательством, системой нормативного регулирования аудиторской деятельности, договорным обязательством аудитора и клиента.

Основным принципом организационной подготовки аудита кредитных операций в коммерческом банке – это выбор объекта и организационно-методическая подготовка. Выбор

объекта аудита кредитных операций состоит в установлении первоочередности объекта проверки. Организационно-методическая подготовка для проведения аудита должна начинаться с планирования. Перед началом работы необходимо ознакомиться с материалами предыдущих внутренних и внешних проверок, а также со способами ликвидации недочетов, которые были ими выявлены.

Представим основные этапы аудита кредитного процесса банка.

1. Ревизия работы кредитного комитета.
2. Проверка предоставления кредита.
3. Проверка сопровождения кредита.
4. Проверка обеспеченности кредита.
5. Проверка правильности пролонгации.
6. Проверка формирования и сбережения кредитных дел.
7. Проверка правильности определения и списания безнадежной задолженности по кредитам.
8. Аудиторская проверка учета операций по кредитованию.
9. Анализ кредитного портфеля.

Для проведения аудита кредитных операций аудиторам следует придерживаться определенной программы, в которой фиксируется, «что надо проверить и что должно быть установлено» (табл. 1).

## Программа аудиторской проверки.

№	Аудитором проверяется	Должно быть установлено
1	Полнота предоставленных клиентом документов на получение кредита	Наличие необходимых документов согласно требованиям.
2	Обоснованность выдачи кредитов (обеспеченность): бланковых; под гарантии других банков; под гарантии страховых компаний; под залог. Уровни риска.	1. Наличие протокола заседаний кредитной комиссии по предоставлению займа. 2. Наличие расчета степени риска. 3. Юридическое соответствие кредитных соглашений.
3	Соблюдение определенного нормативными документами НБУ порядка открытия, ведения, закрытия заемных счетов.	1. Наличие необходимых документов на открытие заемных счетов. 2. Наличие распоряжения руководителя банка.
4	Правильность начисления, оформления и удержания процентов по займам.	Соответствие нормативным документам и письмам НБУ.
5	Наличие просроченной задолженности по кредитам, правильность ее учета.	1. Соблюдение сроков пролонгирования. 2. Своевременность отнесения к просроченной задолженности. 3. Начисление процентов по задолженности; отнесены ли они за счет собственной прибыли.
6	Оценка состояния и реальности просроченной задолженности.	Правильность отнесения просроченной задолженности к небезопасной; безнадежной.
7	Наличие и своевременность создания и использования резерва затрат по займам.	1. Возможность. 2. Своевременность. 3. Достаточность размеров.
8	Оценка выданных кредитов по степени риска.	1. Проведение расчетов. 2. Оценка риска выдачи кредита.
9	Своевременность и правильность списания на результат деятельности безнадежно выданных кредитов.	1. За счет резерва затрат по займам 2. За счет собственной прибыли, оставшейся в распоряжении банка.

Аудиторские проверки кредитных операций осуществляются в соответствии с основными требованиями аудита, которые обязаны исполнять аудиторы во время проведения аудита, без каких-либо исключений. Основные требования, принятые Аудиторской палатой Украины, регулирующие аудиторскую деятельность, делятся на две основные группы: этические и методологические. Соответствие этическим требованиям, которые определены в Кодексе профессиональной этики аудиторов Украины и в законе «Об аудиторской деятельности», обязательно во всех обстоятельствах аудита. Этически профессиональные требования: независимость, объективность, компетентность, конфиденциальность, доброжелательность.

Методологические требования планирования аудита – это обоснованность оценки значения аудиторских доказательств, а также систем внутреннего контроля; внимательность выбора методики и техники аудита; определение критериев важности и достоверности; придерживание методики оценки риска и выборочной проверки данных; анализ информации и формирование выводов; ответственность за совершенный вывод; соблюдение порядка документального оформления; взаимодействие аудиторов; обоснованность использования результа-

тов работы второго аудитора или специалиста другой отрасли; полное информирование клиента; контроль качества работы аудитора.

На аудиторов возложена особая ответственность за квалифицированно проведенную работу, объективность и достоверность выводов, поскольку результаты аудита служат основанием для подтверждения годового отчета, публикации баланса и общей оценки итогов работы кредитного учреждения.

Итоги проведенных аудиторских исследований показывают, что важным условием успешной деятельности аудиторов является взаимная заинтересованность, как проверяемого банка, так и проверяющих лиц в обеспечении достоверности учета и отчетности, в выявлении и устранении причин, препятствующих исследуемому банку достичь высокого уровня деятельности. Так, при проверке использования кредитных ресурсов следует обратить внимание на состояние уставного фонда, ликвидность баланса, а также соблюдение норм обязательных резервов. На основании чего аудитор не только раскрывает имеющиеся ошибки, но и делает выводы о деятельности банка, а также прогнозирует его перспективу.

Одним из наиболее важных разделов общей программы аудита кредитных операций в

коммерческом банке (общая программа ориентирована на изучение широкого спектра вопросов – от общей оценки организации кредитного процесса до анализа качества кредитного портфеля) является программа аудита бухгалтерского учета кредитных операций. В первую очередь это обусловлено тем, что данный раздел вплотную связан с основной целью аудита годовой бухгалтерской отчетности – подтверждением его достоверности. Кроме того, жесткая регламентация бухгалтерского учета кредитных операций со стороны Национального банка Украины требует от аудитора подробного изучения уровня соответствия порядку бухгалтерского учета в банке действующим нормативным актам.

Учитывая это, а также, принимая во внимание требование НБУ к аудиторским проверкам, программа аудита должна быть направлена на изучение бухгалтерского учета, а именно: операции по выдаче и погашению кредитов; начисленные и полученные проценты; полученное обеспечение; просроченную задолженность по основному долгу и процентам; сформированный резерв на возможные потери по ссудам.

Таким образом, в качестве основных целей аудита бухгалтерского учета кредитных операций можно рассматривать оценку соответствия порядка бухгалтерского учета действующим нормативным актам и проверку полноты формирования и правомерности использования резерва на возможные потери по ссудам.

Для эффективного достижения поставленных целей программа аудита должна:

- 1) оценить корректность отражения кредитных операций в бухгалтерском учете на протяжении отчетного периода;
- 2) установить, что остатки по балансовым счетам достоверно отражают сумму задолженности заемщиков перед банком на дату подтверждения бухгалтерской отчетности (балансовые счета группы 152 «Кредиты, предоставленные другим банкам», счета разделов 20 «Кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования», 21 «Кредиты, предоставленные органам государственной власти», 22 «Кредиты, предоставленные физическим лицам»);
- 3) оценить полноту и своевременность отражения в учете процентов, полученных за предоставленные кредиты (балансовые счета групп 602 «Процентные доходы по кредитам, предоставленным субъектам хозяйствования», 603 «Процентные доходы по кредитам, предоставленным органам государственной власти», 604 «Процентные доходы

по кредитам, предоставленным физическим лицам»);

- 4) установить, что кредиты, по которым нарушен срок погашения основного долга, своевременно и в полном объеме переносятся на счета учета просроченной задолженности заемщиков перед банком на дату подтверждения бухгалтерской отчетности (балансовые счета 1527 «Просроченная задолженность по кредитам предоставленным другим банкам», 2067 «Просроченная задолженность по кредитам в текущую деятельность, предоставленным субъектам хозяйствования», 2077 «Просроченная задолженность по кредитам в инвестиционную деятельность, предоставленным субъектам хозяйствования», 2087 «Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, предоставленным субъектам хозяйствования», 2107 «Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным органам государственной власти», 2117 «Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным органам местного самоуправления», 2127 «Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, предоставленным органам государственной власти» 2137 «Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, предоставленным органам местного самоуправления», 2207 «Просроченная задолженность по кредитам в текущую деятельность, предоставленным физическим лицам», 2237 «Просроченная задолженность по ипотечным кредитам, предоставленным физическим лицам»);
- 5) определить, что начисленные проценты, не уплаченные заемщиками в срок, своевременно и в полном объеме переносятся на счета учета просроченной задолженности (балансовые счета 1529 «Просроченные по кредитам предоставленным другим банкам», 2069 «Просроченные начисленные доходы по кредитам в текущую деятельность, предоставленным субъектам хозяйствования», 2079 «Просроченные начисленные доходы по кредитам в инвестиционную деятельность, предоставленным субъектам хозяйствования», 2089 «Просроченные начисленные доходы по ипотечным кредитам, предоставленным субъектам хозяйствования», 2109 «Просроченные начисленные доходы по кредитам, предоставленным органам государственной власти», 2117 «Просроченные начисленные доходы по кредитам, предоставленным органам местного самоуправления», 2129 «Просроченные начисленные доходы по ипотечным кредитам, предоставленным органам государственной власти»,

2139 «Просроченные начисленные доходы по ипотечным кредитам, предоставленным органам местного самоуправления», 2209 «Просроченные начисленные доходы по кредитам в текущую деятельность, предоставленным физическим лицам», 2239 «Просроченные начисленные доходы по ипотечным кредитам, предоставленным физическим лицам»);

- б) констатировать, что остатки по внебалансовым счетам достоверно отражают полученное обеспечение на дату подтверждения бухгалтерской отчетности (внебалансовый счет раздела 95 « прочие обязательства и требования»);
- 7) установить, что остатки по внебалансовым счетам достоверно отражают сумму списанной задолженности заемщиков на дату подтверждения бухгалтерской отчетности (внебалансовые счета 9611 «Списана в убыток задолженность по кредитным операциям »);
- 8) оценить полноту формирования на дату подтверждения бухгалтерской отчетности и правомерность использования на протяжении отчетного периода резерва на возмож-

ные потери по ссудам (балансовые счета 1590 «Резервы под задолженность других банков по кредитным операциям», группы 240 «Резервы под задолженность по кредитам, предоставленным клиентам»).

Аудитору следует ознакомиться с учетной политикой банка и внутрибанковскими инструкциями в части бухгалтерского учета кредитных операций.

В качестве источника информации используются материалы кредитных досье (кредитные договоры, дополнительные соглашения, документация по оформлению обеспечения: договоры залога, поручительства, банковские гарантии, финансовая отчетность заемщиков и т. д.), расшифровки остатков по балансовым и внебалансовым счетам бухгалтерского учета на дату подтверждения отчетности, выписки со ссудных счетов клиентов, включенных в аудиторскую выборку, а также первичные бухгалтерские документы (документы дня), на основании которых выполнялись соответствующие проводки.

Представим программу аудита бухгалтерского учета кредитных операций (табл. 2).

**Таблица 2.**

**Программы аудита бухгалтерского учета кредитных операций.**

№ п/п	Этапы проверки	Отметка о выполнении
1	Получение расшифровок остатков по ссудным счетам, в т. ч. по учету просроченной задолженности на дату подтверждения отчетности	
2	Ознакомление с данными аналитического учета доходов, полученных за предоставленные кредиты	
3	Получение расшифровок по внебалансовым счетам учета полученного обеспечения на дату получения отчетности	
4	Получение расшифровок по внебалансовым счетам учета полученного обеспечения на дату подтверждения отчетности	
5	Получение расшифровок по внебалансовым счетам учета задолженности, списанной и вынесенной за баланс из-за невозможности взыскания на дату подтверждения отчетности	
6	Получение расшифровок остатков по счетам учета резерва на возможные потери по ссудам на дату подтверждения отчетности и выписки со счетов по учету резерва в разрезе каждой ссуды, включенной в выработку	
7	Получение выписок со ссудных счетов клиентов с даты открытия счета до даты подтверждения отчетности	
8	Проверка корректности корреспонденции счетов и соблюдение установленного действующим законодательством режима функционирования ссудных счетов, на основании данных выписок со ссудных счетов	
9	Проверка кредитов, не относящихся к категории просроченных. Сопоставление информации, полученной при анализе кредитных досье, с данными бухгалтерского учета: 9.1 проверка корректности отражения ссуд на счетах бухгалтерского учета в зависимости от формы собственности заемщика и срока кредитования; 9.2 проверка соответствия сумм, указанных в кредитных договорах, и фактически предоставленных заемщику; 9.3 оценка обоснованности предоставления очередного транша кредита (наличие необходимых первичных документов) в случае предоставления кредитной линии; 9.4 проверка корректности отнесения полученного обеспечения на соответствующие счета внебалансового учета;	

	<p>9.5 сопоставление суммы полученного обеспечения (залог, поручительство, банковская гарантия) с суммами, отраженными по счетам внебалансового учета;</p> <p>9.6 сопоставление установленного в кредитном договоре графика погашения кредита с фактическими выплатами на предмет полноты и своевременности;</p> <p>9.7 сопоставление установленного в кредитном договоре графика выплаты процентов с фактическими выплатами на предмет полноты и своевременности;</p> <p>9.8 оценка полноты отчислений в резерв на возможные потери по ссудам;</p> <p>9.9 сопоставление данных аналитического и синтетического учета.</p>	
10	<p>Проверка кредитов, относящихся к категории просроченных. Сопоставление информации, полученной при анализе кредитного досье, с данными бухгалтерского учета:</p> <p>10.1 проверка корректности отражения ссуд на счетах бухгалтерского учета в зависимости от формы собственности заемщика; проверить своевременность отнесения ссуд на счета учета просроченной задолженности;</p> <p>10.2 проверка соблюдения внутрибанковского документального порядка оформления переноса ссуды на счет по учету просроченной задолженности;</p> <p>10.3 проверка полноты переноса суммы непогашенного остатка по кредитному договору на счет по учету просроченной задолженности;</p> <p>10.4 проверка корректности отнесения полученного обеспечения на соответствующие счета внебалансового учета;</p> <p>10.5 сопоставление сумм полученного обеспечения (залог, поручительство, банковская гарантия) с суммами, отраженными по соответствующим счетам;</p> <p>10.6 установить, происходит ли поэтапное погашение кредита после вынесения его на счета по учету просроченных ссуд;</p> <p>10.7 проверка соблюдения сроков уплаты процентов по просроченным ссудам;</p> <p>10.8 проверка корректности и полноты их отражения в учете, в случае наличия просроченной задолженности по уплате процентов;</p> <p>10.9 оценка полноты отчислений в резерв на возможные потери по ссудам;</p> <p>10.10 сопоставление данных аналитического и синтетического учета</p>	
11	<p>Проверка задолженности, списанной с баланса из-за невозможности взыскания. Сопоставление информации, полученной при анализе кредитного досье, с данными бухгалтерского учета:</p> <p>11.1 проверка соблюдения внутрибанковского документального порядка оформления переноса задолженности по сумме основного долга и процентным платежам на внебалансовые счета;</p> <p>11.2 установка обоснованности переноса задолженности на счета внебалансового учета;</p> <p>11.3 проверка корректности бухгалтерских проводок по учету задолженности, списанной с баланса;</p> <p>11.4 проверка полноты сумм основного долга и по процентным платежам, зачисленным на внебалансовые счета</p>	
12	<p>Проверка правомерности использования резерва на возможные потери по ссудам. Сопоставление информации полученной при анализе кредитного досье, с данными бухгалтерского учета:</p> <p>12.1 проверка документального оформления операций по использованию резерва;</p> <p>12.2 проверка корректности бухгалтерских проводок по учету использования резерва</p>	
13	В случаях выявления отклонений от установленного порядка бухгалтерского учета по каждому разделу программы запросить разъяснения	
14	В случаях подтверждения выявленных отклонений подготовить корректирующие проводки	

**Выводы.** Поэтапное выполнение программы аудита бухгалтерского учета кредитных операций должно отражаться в документах аудитора с обоснованием основных выводов и указанием систематических или случайных ошибок, большая часть которых, как правило, связана с неполным отражением в бухгалтерском учете просроченных к получению процентов, с несвоевременным переносом непогашенных в срок кредитов на счета учета просроченной задолженности и неполным формировани-

ем резерва на возможные потери по ссудам. Предложенная нами программа в сочетании с корректно построенной аудиторской выборкой позволит получить достаточный объем аудиторских доказательств для формирования профессионального мнения о степени соответствия бухгалтерского учета кредитных операций требованиям Национального банка Украины и достоверности соответствующих показателей на дату подтверждения бухгалтерской отчетности коммерческого банка.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Облік і аудит у банках : підручник / А. М. Герасимович, К. М. Кіндрацька та ін. ; за заг. ред. проф. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
2. Сп'як Г. І. Облік і аудит у банках : навчальний посібник / Г. І. Сп'як, Т. І. Фаріон. – К. : Атака, 2004. – 328 с.
3. Белоконов А. Практические аспекты внутреннего аудита кредитных операций банка [Электронный ресурс] / А. Белоконов // Международный интернет-журнал – 2010. – Режим доступа : <http://www.baltic-course.com>.
4. Міжнародні стандарти внутрішнього аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iaa-ru.divo.ru/>.

УДК 336.763.33

Ванієва Э. А.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БОРГОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ФОНДОВОГО РИНКУ

*У статті розглянуто особливості формування банками ресурсів із використанням боргових цінних паперів та основні проблеми на фондовому ринку.*

**Ключові слова:** банки, банківський сектор, банківська криза, боргові цінні папери, фінансові посередники, валютний ринок, формування ресурсів, фондовий ринок.

*В статье рассмотрены особенности формирования банками ресурсов с использованием долговых ценных бумаг и основные проблемы на фондовом рынке.*

**Ключевые слова:** банки, банковский сектор, банковский кризис, долговые ценные бумаги, финансовые посредники, валютный рынок, формирование ресурсов, фондовый рынок.

*In the article the features of forming of resources jars with the use of promissory securities and basic problems are considered at the fund market.*

**Keywords:** jars, bank sector, bank crisis, promissory securities, financial mediators, currency market, forming of resources, fund market.

**Постановка проблеми.** Становлення ринкових відносин призвело не тільки до трансформації існуючих раніше форм і методів управління, а й до зміни технології функціонування товарних і фінансових ринків, модернізації усіх сфер економіки. Одним із головних завдань при цьому є створення умов для залучення у вітчизняну економіку додаткових інвестиційних ресурсів. Ключову роль в цьому відіграє фінансовий ринок і його складова – фондовий ринок та інструменти, які на ньому обертаються.

**Мета статті** полягає у з'ясуванні особливостей запозичення коштів банками з використанням боргових цінних паперів та у виявленні основних проблем, які потрібно вирішити для покращення рівня розвитку фондового ринку в Україні за сучасних умов господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Теоретичний доробок у розв'язання цієї проблеми включає чималу кількість праць, що аналізують різні фактори розвитку фондового ринку та наслідки їх впливу за тих чи інших економічних умов.

Так, В. М. Діденко, В. В. Олійник у своїй праці розглядають сучасний стан та основні тенденції розвитку фондового ринку в Україні, проблеми функціонування сучасного фондового ринку в Україні, необхідність розвитку фондової біржі як невід'ємного елемента фінансо-

вого ринку. На основі проведеного аналізу виявлені пропозиції щодо підвищення рівня розвитку біржової системи України [1].

Г. М. Колач розглядає суть категорії «глобалізація», методика дослідження процесів фінансової глобалізації, інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності [2].

М. А. Свердан досліджує розвиток фондового ринку на всіх етапах його формування. Розглядаються як типи емітентів, так і види цінних паперів, що ними випускаються. Окреслена проблема налагодження функціонування депозитарної системи [3].

О. І. Савицька, А. А. Фурсова досліджують проблеми фондового ринку України, а також можливі перспективи його розвитку. Велику увагу звернули на погіршення показників ліквідності, що пов'язано з внутрішніми ризиками та впливом ситуації на світовому фінансовому ринку. Окреслено основні напрямки розвитку ринку цінних паперів, оскільки вони є індикатором лібералізації економіки та успішного проведення ринкових реформ, надають економіці певної гнучкості й мобільності, забезпечуючи можливість швидкого переливу ресурсів із одних галузей в інші та здійснення структурної перебудови виробництва [4].

Кризи в банківському секторі мають давню історію. Банківські кризи досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, зокрема Х. П. Бургхоф, Д. Даймонд, П. Дібвіг, А. Деміргук-Кунт, Е. Детражіа, Е. Мендоза, В. Квадріні, Х. В. Ріос-Рул, Н. Горюнова, П. Мінакір, О. Барановський, С. Науменкова, С. Міщенко, Н. Шелудько, А. Шкляр. Безперечно, в зазначених працях не тільки розкриваються причини й наслідки криз у банківському секторі, а й пропонуються моделі їх прогнозування, класифікації тощо. Водночас варто підкреслити, що дослідження особливостей формування банками ресурсної бази з використанням боргових цінних паперів не здійснювалося, що й обумовлює актуальність його проведення.

На сьогодні в Україні присутні всі ознаки класичної банківської кризи. Так, обсяги проблемних кредитів у банківському секторі збільшилися з 18015 млн. грн. станом на 01.01.2009 до 36497 млн. грн. на 01.01.2010, відповідно частка проблемних кредитів у кредитному портфелі зростає за рік більш ніж удвічі, з 2,27% до 4,89%.

У 15-ти банках України запроваджено не тільки тимчасові адміністрації, а й мораторій на задоволення вимог кредиторів на різні терміни. У цілому частка активів банків із тимчасовою адміністрацією в активах усього банківського сектору становить 8,5% відповідно частка депозитів цих банків у загальному обсязі коштів фізичних осіб у банківському секторі перевищує 15%, що є надзвичайно загрозливим. У 2009 році уряд країни прийняв рішення про націоналізацію трьох із п'ятнадцяти банків, які постраждали внаслідок кризової ситуації. Таким чином, держава стане власницею 99,97% акцій ВАТ «Родовід Банк», 99,94% акцій АКБ «Київ» і 84,21% акцій ВАТ АБ «Укргазбанк». Загальний обсяг вкладень держави в ці банки становитиме 9,57 млрд. грн. На 01.01.2010 ВАТ АБ «Укргазбанк» посідав 17-е місце за величиною активів (близько 12100 млн. грн.), а обсяг депозитів фізичних осіб у ньому становив близько 4100 млн. грн.; відповідно ВАТ «Родовід Банк» – 18-е місце (9547,31 млн. грн.), маючи депозити фізичних осіб на суму 2596,532 млн. грн.; АКБ «Київ» – 38-е місце (3624,21 млн. грн.) із обсягом депозитів фізичних осіб 2135,703 млн. грн. Загалом частка активів цих банків у активах банківського сектору становить 2,7%, а депозитів фізичних осіб – 4,6% [6].

Паніка вкладників завдала сильного удару банківському сектору в жовтні – листопаді 2008 року: за цей час було вилучено 32417,6 млн. грн. У зв'язку з цим 11.10.2008 було прийнято Постанову Правління НБУ «Про додат-

кові заходи щодо діяльності банків» № 319, якою обмежено здійснення активних операцій у обсягах, досягнутих кожним із них на цю дату.

Банківська криза в Україні розпочалася восени 2008 року. До цього протягом трьох років фінансовий рахунок платіжного балансу мав додатне значення, тому й національна валюта була стабільною. Однак у першому кварталі 2009 року значення фінансового рахунку платіжного балансу істотно скоротилося, що спричинило девальвацію гривні, яка знецінилася майже вдвічі.

Для подальшого порівняння варто розглянути темпи зростання ВВП в Україні. Так, до 2008 року спостерігалось досить стабільне зростання ВВП – у середньому на 10% за рік. Але у 2008-му ситуація погіршилася: зростання реального ВВП становило лише 2,1% порівняно з попереднім роком. Обсяги коштів, запозичених українськими банками із допомогою боргових цінних паперів, мали постійну тенденцію до зростання починаючи з 2003 року.

У 2008-му обсяги зовнішніх запозичень банків скоротилися майже вдвічі. Це означає, що відбуватиметься й подальше скорочення обсягів коштів, які формуються з використанням боргових цінних паперів.

Існує ціла низка проблемних факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняного фондового ринку. До них, зокрема, належать:

- 1) низький рівень захисту прав власників і покупців цінних паперів;
- 2) недосконалість чинного законодавства України з питань захисту власності, що призводить до виникнення численних конфліктних ситуацій між учасниками ринків цінних паперів, які дуже складно і довго розглядаються в судових органах, що призводить до зниження активності фінансових операцій на ринках цінних паперів;
- 3) низький рівень нормативного та інформаційного забезпечення учасників ринків цінних паперів, що за відсутності відповідних законів з питань захисту інтересів власників цінних паперів призводить до нецивілізованих механізмів їх обігу – можливості існування тіньових фінансових операцій з цінними паперами;
- 4) відсутність рівних умов для всіх реальних і потенційних учасників фондового ринку щодо операцій, пов'язаних із купівлею і продажем цінних паперів;
- 5) не розробленість організаційних та фінансових механізмів, дія яких має забезпечувати прозоре та справедливе ціноутворення;
- 6) обмеженість асортименту цінних паперів, які реально використовуються на вітчизня-



них ринках цінних паперів, порівняно з аналогічними ринками розвинутих держав;

7) відсутність відкритих вторинних ринків цінних паперів, на яких має відбуватись масовий рух цінних паперів тощо.

Негативність дії зазначених факторів проявляється в тому, що вітчизняні ринки цінних паперів не мають можливості розвиватись відповідно до реальних потреб підприємців і населення. Вітчизняні ринки цінних паперів залишаються закритими для більшості дрібних учасників цінних паперів та непрозорими для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, що безпосередньо впливає на зниження інвестиційної активності в державі.

На сучасному етапі важливого значення набуває тенденція до підвищення надійності фондового ринку і рівня довіри до нього масових інвесторів, що, особливо важливо для України. У серпні–січні 2010 р. обсяг викона-

них біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі дорівнював 15,18 млрд. грн., що на 39,7% менше за показник аналогічного періоду минулого року. Найбільші обсяги торгів було зафіксовано з акціями (6,59 млрд. грн.) та корпоративними облигаціями (6,11 млрд. грн.).

Регулювання цінних паперів в Україні відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» здійснює Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Завданнями цієї комісії є забезпечення реалізації заходів, визначених в законодавстві, а також забезпечення реалізації основних напрямів розвитку фондового ринку в Україні.

Станом на 31.12.2009 року загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Комісією, становить 740,06 млрд. грн. (рис. 1).

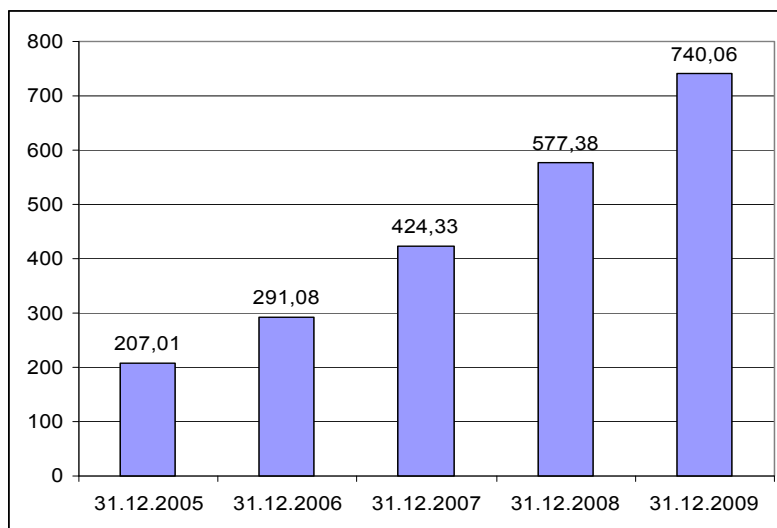


Рис. 1. Динаміка обсягів зареєстрованих Комісією цінних паперів, млрд. грн.

У 2009 р Комісією зареєстровано випуски цінних паперів на суму 162,68 млрд. грн., у тому числі: акцій – 101,07 млрд. грн.; облигацій підприємств – 10,11 млрд. грн.; облигацій місцевих позик – 370,0 млн. грн.; опціонів – 6,55 млн. грн.; інвестиційних сертифікатів КУА пайовими інвестиційними фондами – 47,21 млрд. грн.; акцій корпоративними інвестиційними фондами – 3,9 млрд. грн.; сертифікатів фонду операцій з нерухомістю – 8,0 млн. грн.

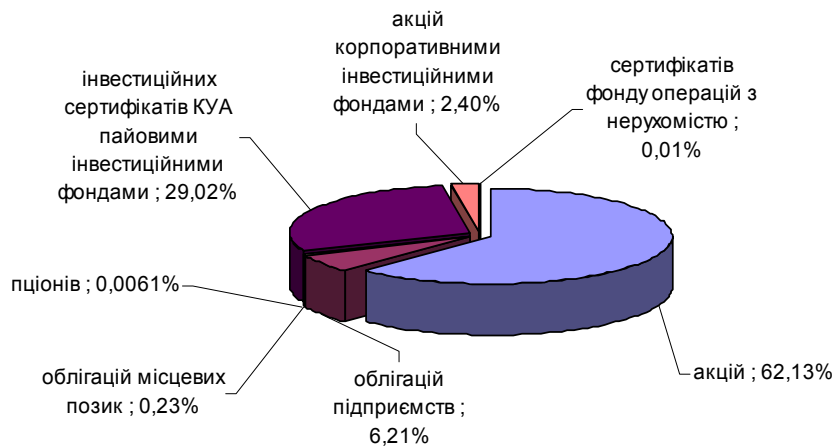
Серед фінансових інструментів найбільші обсяги випусків зареєстровано з акціями – 62,13 %, інвестиційними сертифікатами КУА пайовими інвестиційними фондами – 29,02%, та облигаціями підприємств – 6,21% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів у 2009 р. (рис. 2).

**Висновки.** По-перше, наприкінці ХХ ст. і на початку ХХІ ст. кризи в банківському секто-

рі набули ознак системності, що зумовлено глобалізацією фінансових ринків.

По-друге, посилення глобалізації у фінансовому секторі загалом може мати як позитивні, так і негативні наслідки, які особливо гостро проявляються у країнах із економіками, що розвиваються. Це пояснюється слабкістю як фінансового сектору загалом, так і банківського зокрема, який має недостатній рівень капіталізації. Як результат – банківський сектор стає надзвичайно залежним від зовнішніх інвестицій як прямих, так і портфельних.

У разі стабільності економіки ця залежність не є обтяжливою, однак за умови загострення ситуації, особливо серйозної девальвації національної валюти, стає фатальною, оскільки банківський сектор не має власних ресурсів для погашення заборгованості, номінованої в іноземній валюті.



**Рис. 2. Розподіл зареєстрованих Комісією обсягів випусків цінних паперів у 2009 році.**

По-третє, у 2009–2010 роках проблема за-  
позичення українськими банками ресурсів  
шляхом випуску боргових цінних паперів лише  
поглибилась. Ці висновки підтверджуються та-  
кож тим, що наслідком кризи стала значна де-  
вальвація національної валюти, чого могло не  
статися, якби не високий рівень валютизації  
кредитів як населенню, так і юридичним осо-  
бам та активне позичання коштів на міжнарод-  
них ринках капіталів. Ситуація в українському  
банківському секторі ускладнюється ще й тим,  
що локальна фінансова криза збіглась зі світо-  
вою, що зумовило системність кризи в україн-  
ському банківському секторі. Для поліпшення  
ситуації необхідна взаємодія органів державно-  
го управління й банківських установ. Слід від-  
новити позитивне значення фінансового рахун-  
ку платіжного балансу та довіру внутрішніх ін-  
весторів, тобто спиратися на запозичення на  
внутрішньому ринку, що має стабілізувати на-  
ціональну валюту. А вже наступним етапом  
може стати збільшення запозичень на міжнарод-  
них ринках капіталів. Таким чином, актуаль-  
ною є проблема оптимізації діяльності формалі-  
зованого ринку цінних паперів відповідно до  
реальних потреб національної економіки. Ана-  
ліз звітних даних Державної комісії з цінних  
паперів та фондового ринку показує що україн-

ський фондовий ринок має тенденцію до зни-  
ження у зв'язку з фінансовою кризою. Необ-  
хідно акцентувати увагу державної влади на  
пріоритетний розвиток первинного ринку цін-  
них паперів (насамперед виходячи із досвіду  
США необхідно розвинути ринок облігацій пер-  
спективних компаній з інноваційною спрямо-  
ваністю, але під жорстким контролем держави).  
Важливо підвищити обізнаність населення про  
необхідність та спосіб залучення заощаджених  
ними коштів в економіку країни через фондо-  
вий ринок.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Діденко В. М. Тенденції, проблеми та перспективи діяльності фондового ринку в Україні / В. М. Діденко, В. В. Олійник // Науковий вісник БДФА. Економічні науки : зб. наук. праць. – Чернівці : Технодрук, 2009. – Вип. 2. – С. 168–180.
2. Колач Г. М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г. М. Колач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 115–121.
3. Свердан М. А. Розвиток Фондового ринку України / М. А. Свердан // Цінні папери України. – 2003. – № 13. – С. 52–55.
4. Савицька О. І. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України / О. І. Савицька, А. А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2009. – № 2. – С. 136–139.

УДК 336.201.2

**Ванієва А. Р.**

## **МЕХАНІЗМ ПОБУДОВИ ШКАЛИ РОЗРАХУНКУ КРИТИЧНИХ ЗНАЧЕНЬ ДЛЯ УЗАГАЛЬНЕНИХ І ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті пропонується визначити критичні значення узагальненого і інтегрального показників ліквідності та платоспроможності, ґрунтуючись на твердженнях автора. Запропонована шкала оцінки ліквідності і платоспроможності підприємств будівництва, яка дозволяє визначити рейтинг підприємств та ідентифікувати тип їх платоспроможності і ліквідності.*

**Ключові слова:** платоспроможність, ліквідність, економіко-математичне моделювання.

*В статті пропонується обзначити критичне значення обобщеного і інтегрального показателя ліквідності і платіжеспособності, опираючись на твердження автора. Предложена шкала оцінки ліквідності і платіжеспособності підприємств будівництва, яка дозволяє обзначити рейтинг підприємств і ідентифікувати тип їх платіжеспособності і ліквідності.*

**Ключевые слова:** платіжеспособність, ліквідність, економіко-математичне моделювання.

*In the article it is suggested to define the critical values of the generalized and integral indexes of liquidity and solvency, based on claims of author. Offered scale of estimation of liquidity and solvency of building enterprises, which allows defining rating of enterprises and identifying the type of their solvency and liquidity.*

**Key words:** financial solvency, liquidity, economic-mathematical modeling.

**Постановка проблеми.** Виявлення факторів, які позитивно або негативно впливають на кінцеві фінансові результати, є основним завданням фінансово-господарської діяльності підприємств. Тому для підприємств будівництва пропонується виявлення причин їх потенційно неуспішної роботи. У зв'язку з цим виникає питання теоретичного обґрунтування механізму побудови і використання шкали розрахунку критичних значень для узагальнених і інтегральних показників платіжеспособності і ліквідності.

**Аналіз літератури.** В працях В. Плюти [1], А. Сидорова [2] стандартизовані показники визначаються з використанням найкращих та найгірших значень показників. Розглянуті методики розрахунку нормативів призначені або для розрахунку середньорічного за наявними статистичними даними (наприклад, середньоарифметичне значення), або для перевизначення стандартних нормативів. При цьому відсутні нормативи для груп показників, які характеризують окремі аспекти фінансової діяльності.

З цього приводу **метою статті** є теоретичне обґрунтування механізму побудови і використання шкали розрахунку критичних значень для узагальнених і інтегральних показників платіжеспособності і ліквідності.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінка платіжеспособності і ліквідності підприємства одна із найактуальніших економічних проблем в період становлення і функціонування ринкових відносин. Вирішення цієї проблеми вимагає розробки наукових підходів до механізму оцінки платіжеспособності та ліквідності. Такий механізм базується на розробці та використанні нових економіко-математичних моделей платіжеспособності і ліквідності, адекватних процесам, існуючим в реальній економіці. При цьому модель виступає як дієвий засіб осмислення механізму функціонування фінансової системи. Платіжеспособність підприємства розглядається як деяка рівноважна система, що знаходиться під впливом дії через канали прямого та зво-

ротного зв'язку факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Суттєвим напрямком оцінки стану фінансової системи є моделювання, яке дозволяє дослідити взаємозв'язки фінансових коефіцієнтів, вплив господарських операцій на платіжеспособність і ліквідність, їх показники та тенденцію до зміни.

Розробка методики узагальнення висновку щодо оцінки платіжеспособності і ліквідності підприємств будівництва суттєво полегшить обробку інформації та формування узагальнюючого висновку. Оскільки найбільш точним й простим для ідентифікації отриманих результатів є індексний метод з подальшим розрахунком інтегрального показника, пропонується розрахунок саме інтегрального показника.

За інтегральними оцінками можна зробити висновок про загальний стан платіжеспособності і ліквідності підприємства, порівняти з еталонним, побачити тенденції зміни рейтингу (тобто інтегральних оцінок) і прогнозувати ефективність діяльності підприємства в майбутньому. Однак, ці оцінки не дають можливості виявити «слабкі», «проблемні» місця, визначити причини низької ліквідності, неефективної діяльності, недоотримання прибутку та ін.

У зв'язку відсутності інформації про нормативні значення певних показників можна застосувати розрахунок стандартизованих показників з використанням найкращих та найгірших значень показників. Найкращі та найгірші значення визначаються з сукупності подібних показників підприємств-конкурентів або підприємства, що аналізується, за певну кількість періодів. В цьому випадку розрахована інтегральна оцінка характеризуватиме кредитно-рейтинговий стан підприємства.

Методика розрахунку:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{i \text{ опт.}}},$$

де  $X_{ij}$  – фактичне значення  $i$ -того показника в  $j$ -ий період (або  $j$ -го підприємства);  $X_{i \text{ опт.}}$  – нормативне значення  $i$ -того показника.

В працях [1–2] стандартизовані показники визначаються за наступною формулою:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{i \text{ найгір.}}}{X_{i \text{ найкр.}} - X_{i \text{ найгір.}}},$$

де  $X_{i \text{ найгір.}}$  – найгірше (мінімальне) значення показника  $X_i$ ;  $X_{i \text{ найкр.}}$  – найкраще (максимальне) значення показника  $X_i$ .

За формулою даною можна розрахувати  $Z_{ij}$  для показників. У разі, якщо оптимальне значення показника чітко визначено і відхилення від нього в будь-яку сторону свідчить про погіршення фінансового стану підприємства, стандартизовані показники пропонується визначати за формулою:

$$Z_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{i \text{ норм.}}}, \text{ за умови якщо } X_{ij} \leq X_{i \text{ норм.}}$$

$$Z_{ij} = \frac{X_{i \text{ норм.}}}{X_{ij}}, \text{ за умови якщо } X_{ij} > X_{i \text{ норм.}}$$

За цими оцінками можна зробити висновок про тенденції зміни фінансового стану підприємства, про рейтинг підприємства серед інших. Але неможливо надати характеристику його фінансовому стану.

Тому область значень інтегральної оцінки платоспроможності і ліквідності доцільно розділити на декілька інтервалів.

В роботі В. І. Лямца [3, с. 338] пропонується розділення області значень показників на 2 частини: критичну та сприятливу. Тобто для оцінки платоспроможності і ліквідності підприємств будівництва можна виділити 2 види платоспроможності і ліквідності: добрий та кризовий, розділив діапазон значень на 2 частини.

Автором пропонується визначити критичні значення узагальненого і інтегрального показників ліквідності та платоспроможності, ґрунтуючись на наступних твердженнях.

#### Твердження 1.

Нехай задана безперервна функція  $f(x_1, \dots, x_n)$ , область визначення якої має вид:

$$D = \bigcap_{i=1}^n \{x_i \geq x_i^0\}, \text{ де } x_i^0 \geq 0.$$

Тоді, якщо в області  $D$  для  $\forall i, (1 \leq i \leq n)$

$$\frac{\partial f(x_1, \dots, x_n)}{\partial x_i} = L_i = \text{const} > 0,$$

то  $\min f(x_1, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n L_i x_i > 0$ , де

$$(x_1, \dots, x_n) \in D$$

Доказ:

Оскільки  $\frac{\partial f(x_1, \dots, x_n)}{\partial x_i}$  є постійним позитивним значенням в області  $D$ , для кожного  $1 \leq i \leq$

$n$ , то  $f(x_1, \dots, x_n)$  є не убутною функцією по кожній окремішій змінній і представляється у вигляді:

$$f(x_1, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n L_i x_i.$$

Далі оскільки область  $D$  має вигляд

$$D = \bigcap_{i=1}^n \{x_i \geq x_i^0\},$$

звідси  $f(x_1, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n L_i x_i \geq \sum_{i=1}^n L_i x_i^0 > 0$ .

З останньої нерівності і неубування функції  $f(x_1, \dots, x_n)$  виходить, що  $f(x_1, \dots, x_n)$  обмежене знизу і

$$\min f(x_1, \dots, x_n) = f(x_1^0, \dots, x_n^0) = \sum_{i=1}^n L_i x_i^0 > 0,$$

де  $(x_1, \dots, x_n) \in D$ .

#### Твердження 2.

Спільний показник майнового стану  $OK^{(1)}$  є функцією, обмеженою знизу значенням 0,5 на нормативних значеннях показників.

$OK^{(1)}$  – загальний показник майнового стану.

$$OK^{(1)} = P_1 + 0,1 \cdot P_2 + 0,1 \cdot P_3 + 0,04 \cdot P_4$$

$$P_1 = K_1$$

$$P_2 = \begin{cases} 0,2 - 0,2 \cdot K_2 & \text{при } K_2 > 0,5 \\ 0,6 - K_2 & \text{при } 0,1 \leq K_2 \leq 0,5 \\ K_2 & \text{при } K_2 < 0,1 \end{cases}$$

$$P_3 = 1 - K_3$$

$$P_4 = K_4,$$

де  $K_1$  – коефіцієнт мобільності активів;

$K_2$  – частка основних засобів в активах;

$K_3$  – коефіцієнт зносу основних коштів;

$K_4$  – коефіцієнт оновлення основних коштів;

$P_1$  – приведений коефіцієнт мобільності активів ( $K_1$ );

$P_2$  – приведений коефіцієнт основних засобів в активах;

$P_3$  – приведений коефіцієнт зносу основних коштів;

$P_4$  – приведений коефіцієнт оновлення основних коштів ( $K_4$ ).

Доказ:

Функція  $OK^{(1)}(P_1, \dots, P_4)$  є безперервною функцією і задовольняє умовам твердження 1, оскільки

$$P_1 = K_1 \geq 0,5; P_2 \geq 0; P_3 = 1 - K_3 \geq 0; P_4 = K_4 \geq 0;$$

$$L_1 = 1; L_2 = L_3 = 0,1; L_4 = 0,04;$$

тоді  $\min OK^{(1)} = P_1 = 0,5$ .

Слідство. Якщо загальний показник майнового стану менше 0,5, то майновий стан підприємства вважається за нестабільний.

#### Твердження 3.

Загальний показник платоспроможності  $OK^{(2)}$  є функцією, обмеженою знизу значенням 0,2 на нормативних значеннях показників.

OK<sup>(2)</sup> – загальний показник платоспроможності.

$$OK^{(2)} = \begin{cases} \frac{0,001 \cdot \delta(0,001, P_6) \cdot P_5 + \delta(0,001, P_5) \cdot P_6 + P_7 + P_8}{6} & \text{при } K_7 < 0, \\ \delta(0,001, P_6) \cdot P_5 + \delta(0,001, P_5) \cdot P_6 + P_7 + P_8 & \text{при } K_7 > 0 \end{cases}$$

де функцію Діріхле від двох перемінних розраховується по формулі:

$$\delta(\varepsilon, x) = \begin{cases} 1 & x \neq 0 \\ \varepsilon & x = 0 \end{cases}$$

$$P_5 = \begin{cases} 2 \cdot K_5 - 0,9 & \text{при } K_5 \in [0,3; 0,9] \\ 0 & \text{при } K_5 \notin [0,3; 0,9] \end{cases}$$

$$P_6 = \begin{cases} \frac{10 \cdot K_6 - 0,5}{0,5} & \text{при } K_6 \in [0,5; 1] \\ 0 & \text{при } K_6 \notin [0,5; 1] \end{cases}$$

$$P_7 = \begin{cases} K_7 \cdot 0,005 & \text{при } K_7 \in [0; 1] \\ 0 & \text{при } K_7 \notin [0; 1] \end{cases}$$

$$P_8 = K_8 \cdot 0,0002,$$

де  $K_5$  – коефіцієнт фінансування;

$K_6$  – коефіцієнт автономії;

$K_7$  – коефіцієнт маневреності власних засобів;

$K_8$  – коефіцієнт власних інвестицій;

$P_5$  – приведений коефіцієнт фінансування;

$P_6$  – приведений коефіцієнт автономії;

$P_7$  – приведений коефіцієнт маневреності власних коштів;

$P_8$  – приведений коефіцієнт власних інвестицій.

Доказ:

Функція OK<sup>(2)</sup> ( $P_5, \dots, P_8$ ) є безперервною функцією і задовольняє умовам твердження 1, оскільки

$$P_5 \geq 0; P_6 \geq 0,2; P_7 = K_7 \geq 0; P_8 = K_8 \geq 0;$$

$$L_1 = 1; L_2 = 1; L_3 = 1; L_4 = 1;$$

тоді  $\min OK^{(2)} = 0,2$ .

Слідство. Якщо загальний показник платоспроможності  $< 0,2$ , тоді підприємство вважається нестабільним, неплатоспроможним.

*Твердження 4.*

Спільний показник ліквідності OK<sup>(3)</sup> є функцією, обмеженою знизу значенням 3,0 на нормативних значеннях показників.

OK<sup>(3)</sup> – загальний показник ліквідності.

$$OK^{(3)} = \begin{cases} P_9 & \text{при } P_{10} = P_{11} = 0 \\ 2,6 \cdot P_9 + 2 \cdot P_{10} + 0,8 \cdot P_{11} & \text{інакше} \end{cases}$$

інакше

$$P_9 = \begin{cases} K_9 & \text{при } K_9 \in [1; 2,5] \\ 0 & \text{при } K_9 \notin [1; 2,5] \end{cases}$$

$$P_{10} = \begin{cases} K_{10} & \text{при } K_{10} \in [0,2; 0,5] \\ 0 & \text{при } K_{10} \notin [0,2; 0,5] \end{cases}$$

$$P_{11} = \begin{cases} K_{11} & \text{при } K_{11} \leq 1 \\ 0 & \text{при } K_{11} > 1 \end{cases}$$

де  $K_9$  – коефіцієнт загальної ліквідності;

$K_{10}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$K_{11}$  – коефіцієнт поточної заборгованості;

$P_9$  – приведений коефіцієнт загальної ліквідності ( $K_{11}$ );

$P_{10}$  – приведений коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$P_{11}$  – приведений коефіцієнт поточної заборгованості.

Доказ:

Функція OK<sup>(3)</sup> ( $P_9, \dots, P_{11}$ ) є безперервною функцією і задовольняє умовам твердження 1, оскільки

$$P_9 = K_9 \geq 1; P_{10} = K_{10} \geq 0,2; P_{11} = K_{11} \geq 0;$$

$$L_1 = 2,6; L_2 = 2; L_3 = 0,8;$$

тоді  $\min OK^{(3)} = 3,0$ .

Слідство. Якщо загальний показник ліквідності  $< 3,0$ , то підприємство вважається неліквідним.

*Твердження 5.*

Спільний показник оборотності OK<sup>(4)</sup> є функцією, обмеженою знизу значенням 0,02 на нормативних значеннях показників.

OK<sup>(4)</sup> – загальний показник оборотності.

$$OK^{(4)} = \begin{cases} 0,05 \cdot P_{14} & \text{при } P_{12} = P_{13} = 0 \\ 0,001 \cdot P_{13} + 0,5 \cdot P_{14} & \text{при } P_{12} = 0 \\ 0,01 \cdot P_{12} + 0,01 \cdot P_{13} + 1,3 \cdot P_{14} & \text{інакше} \end{cases}$$

інакше

$$P_{12} = \begin{cases} \frac{K_{12}}{\max\{K_{12}\}} & \text{при } K_{12} \geq 3 \\ 0 & \text{при } K_{12} < 3 \end{cases}$$

$$P_{13} = \begin{cases} \frac{K_{13}}{\max\{K_{13}\}} & \text{при } K_{13} \geq 3 \\ 0 & \text{при } K_{13} < 3 \end{cases}$$

$$P_{14} = \frac{K_{14}}{\max\{K_{14}\}},$$

де  $K_{12}$  – коефіцієнт обороту основних засобів;

$K_{13}$  – коефіцієнт оборотності запасів;

$K_{14}$  – коефіцієнт трансформації;

$P_{12}$  – приведений коефіцієнт обороту основних засобів;

$P_{13}$  – приведений коефіцієнт оборотності запасів;

$P_{14}$  – приведений коефіцієнт трансформації.

Доказ:

Функція OK<sup>(4)</sup> ( $P_{12}, \dots, P_{14}$ ) є безперервною функцією і умовою твердження 1, оскільки

$$0 < P_{12} < 1; 0 < P_{13} < 1; 0 < P_{14} < 1;$$

$$L_1 = 0,01; L_2 = 0,01; L_3 = 1,3;$$

тоді  $\min OK^{(4)} = 0,02$ .

Слідство. Якщо загальний показник оборотності менше 0,02, то підприємство вважається нестабільне.

Використовуючи твердження 1–5, обчислені критичні значення узагальнених показників. На основі отриманих критичних значень загальних показників майнового стану, платоспроможності, ліквідності, оборотності обчислюється кри-

тичне значення інтегрального показника платоспроможності та ліквідності, рівне 2 (см. табл. 1):

$$IP = \sqrt[3]{OK^{(1)} + OK^{(2)} + OK^{(3)}} \cdot \left(1 + \sqrt[100]{OK^{(4)}}\right).$$

Тобто кризова платоспроможність і ліквідність характеризує інтегральна оцінка від 0 до 2, добрий – від 2 і вище.

Таблиця 1.

Критичні значення загальних і інтегрального показників.

Показники	Критичне значення
Загальний показник майнового стану	0,5
Загальний показник платоспроможності	0,2
Загальний показник ліквідності	3,4
Загальний показник оборотності	0,02
Інтегральний показник платоспроможності і ліквідності	2

### Висновки.

1. На основі розрахунку узагальнюючої та інтегральної оцінки шляхом розділення зони можливих значень на два інтервали розроблено шкалу оцінки платоспроможності і ліквідності підприємств будівництва.

2. Якщо платоспроможність і ліквідність задовільна, тоді вона входить в сприятливий інтервал, що дозволяє визначити рейтинг підприємств, що аналізуються, та ідентифікувати тип їх платоспроможності і ліквідності.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа : учебник / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 152 с.
2. Сидорова А. В. Комплексна оцінка розвитку сектора послуг на регіональному рівні / А. В. Сидорова // Статистика України. – 2002. – № 1. – С. 46–51.
3. Лямец В. И. Системный анализ / В. И. Лямец, А. Д. Тевяшев. – [2-е изд. доп. и перераб.]. – Харьков : ХНУРЕ, 2004. – 448 с.

УДК 336.221

Василичев Д. В., Цвілій С. М.

## ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ В РОБОТІ ПО КОНТРОЛЮ ЗА ОПОДАТКУВАННЯМ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

*Встановлення, розподіл, стягнення і використання податків становлять одну із функцій, що виконує держава. Тому, податкова система як елемент господарського механізму відповідає економічному устрою країни, рівню розвитку продуктивних сил, системі державного регулювання економічних процесів.*

**Ключові слова:** податкова система, податок з доходів фізичних осіб, оподаткування, підприємництво, адміністрування.

*Установление, распределение, взимание и использование налогов представляют одну из выполняемых государством функций. Поэтому, налоговая система, как элемент хозяйственного механизма отвечает экономическому устройству страны, уровню развития производительных сил, системе государственного регулирования экономических процессов.*

**Ключевые слова:** налоговая система, налог с доходов физических лиц, налогообложение, предпринимательство, администрирование.

*One of the duties of the state is the creation of tax system, the distribution of tax burden, the tax collection and the use of taxes. Thus the system of taxation as a part of economic mechanism corresponds the economic order of the state, the level of productive forces development and the system of economic processes regulation.*

**Key words:** tax system, tax on individual's income, taxation, business, administration.

**Постановка проблеми.** Фундаментальність процесів, що відбуваються як на рівні держави, так і на рівні домогосподарств, потре-

бує зосередження уваги на глибинних проблемах теорії фінансів, зокрема, проблем підприємця як суб'єкта економічних процесів у суспі-

льстві, індивідуума, платника податків і суб'єкта, що отримує суспільні блага, які надаються державою.

**Аналіз літератури.** Теоретичною основою дослідження є наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених та фахівців з питань оподаткування.

Так, Дж. Гелбрейт розглядав податки як джерело фінансування суспільних благ; Д. Розенберг розглядав проблему оподаткування підприємництва в контексті бізнес-менеджменту; Дж. Стігліц розглядав макроекономічні аспекти оподаткування доходів населення, як податкового тягаря; М. Азаров, В. Андрущенко, Ф. Ярошенко, Т. Єфименко досліджували практичні аспекти діючої системи оподаткування доходів громадян та проблеми з якими стикаються податкові органи; І. Акімова, Б. Гаврилишин аналізували проблеми, які виникають у підприємців при оподаткуванні доходів громадян; В. Федосов, В. Опарін досліджували фіскальну функцію податків в Україні.

З урахуванням теоретичних розробок вчених і спеціалістів можна стверджувати, що недостатньо вивчено механізм оподаткування фізичних осіб та протилежних за своїм спрямуванням фіскальних пріоритетів, інтересів підприємців та держави. Це пов'язано з неможливістю здійснення наукових досліджень в колишній системі, яка цілеспрямовано чи мимоволі перешкоджала реальній оцінці становища підприємця та інструментами, які використовують податкові органи для роботи з платниками податків. Актуальність проблеми, взаємозв'язок та взаємозалежність фіскальних пріоритетів підприємця та держави в контексті реалізації фіскального вибору зумовили вибір теми наукової статті.

**Метою наукового дослідження** є проведення аналізу податкового контролю та розробка заходів щодо вдосконалення діючої системи оподаткування фізичних осіб в Україні, збільшення надходжень до бюджету та розширення бази оподаткування, в тому числі за рахунок оподаткування доходів громадян, які працюють або отримують доходи в окремих галузях економіки, методика оподаткування по яких чітко не врегульовано податковим законодавством.

**Виклад основного матеріалу.** Підрозділами оподаткування фізичних осіб податкових інспекцій Запорізької області у 2007 р. проведено 2339 перевірок суб'єктів господарської діяльності. За результатами проведених перевірок донараховано узгоджених податкових зобов'язань у сумі 44,9 млн. грн. В порівнянні з попереднім роком досягнута позитивна динаміка. Кількість проведених перевірок зменшилась на

88 перевірок. Перевірками донараховано на 7,5 млн. грн. більше, ніж у 2006 р., при цьому надходження від контрольно-перевірочної роботи зросли до рівня минулого року на 1,2 млн. грн.

В даний час політика податкової служби направлена на те, що в першу чергу, перевірками охоплено крупних платників податків, які сплачують податки на рівні не адекватному рівню отриманих доходів. В ході перевірок податківцями ретельно аналізується господарська діяльність суб'єктів господарювання і, як наслідок, виявляються приховані доходи, а також різноманітні схеми ухилення від сплати податків. Одними з проблемних питань, що не врегульовані діючим податковим законодавством, що потребують негайного вирішення є наступні.

1. Одним з найважливіших питань, що потребує вирішення є наявність заборгованості по заробітній платі. Станом на 01.10.2008 року вона становить 24,1 млн. грн. Податковими органами сумісно з представниками органів державної влади та місцевого самоврядування проводиться робота щодо зменшення заборгованості. Протягом 2007 року її скорочено на 3,55 млн. грн. (з 27,6 млн. грн. до 24,1 млн. грн.) або на 12,8 відсотків. При цьому середній показник по Україні складає 6 відсотків. За рахунок погашення заборгованості по заробітній платі до бюджетів додатково мобілізовано 2,2 млн. грн. податку з доходів фізичних осіб. Якщо врахувати, суттєве скорочення заборгованості по заробітній платі в найближчий термін, до місцевих бюджетів Запорізької області надійде близько 3 млн. грн.

2. Потребує на законодавчому рівні вирішення питання притягнення до оподаткування громадян, що одержали у власність земельні паї, самостійно їх обробляють, вирощують на них товарну сільгосппродукцію продукцію з метою одержання прибутків. В даний час ця категорія громадян відмовляється від державної реєстрації підприємницької діяльності мотивуючи свої дії тим, що чинним законодавством не передбачений облік доходів та витрат, а також відсутня методика оподаткування їх доходів.

В даний час сплата податків цією категорією громадян залежить від добровільного декларування ними доходів, отриманих протягом року. За рахунок роботи, проведеної податковими органами, роз'яснювальної роботи серед громадян, а також діяльності виїзних робочих груп сумісно з представниками місцевих органів влади, за наслідками 2007 року майже 19 тисяч фізичних осіб задекларували свої доходи та сплатили податок в сумі 2,0 млн. грн.

У разі законодавчого врегулювання цього питання та внесення змін до Закону України

«Про податок з доходів фізичних осіб» стосовно визначення порядку та механізму оподаткування громадян, що одержали у власність земельні паї та самостійно їх обробляють і одержують доходи, або встановлення фіксованої ставки податку з 1 га земельного паю, суттєво збільшаться надходження податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів області [2]. До бюджетів області додатково надійде близько 3 млн. грн. податку з доходів фізичних осіб.

3. В зв'язку з тим, що податкові органи не мають можливості ефективно проконтролювати сплату податку фізичними особами-підприємцями, які працюють на загальній системі оподаткування та отримують доходи менше 119 тис. грн. на рік (по Запорізькій області це більше 43 тисяч підприємців), зазначені суб'єкти підприємницької діяльності, декларуючи витрати на рівні отриманих доходів, сплачують мізерні суми податку або взагалі декларують відсутність доходів. З метою подолання цієї проблеми необхідно внести зміни до Розділу 4 Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» в частині обов'язкового переведення всіх підприємців-фізичних осіб, які працюють на загальній системі оподаткування і отримують доходи менше 119 тис. грн. на рік на фіксований розмір податку з доходів фізичних осіб згідно затверджених місцевими органами влади ставок фіксованого податку [5]. За рахунок введення фіксованої ставки податку з доходів фізичних осіб для зазначеної категорії підприємців бюджет додатково отримає 25 млн. грн.

4. В даний час не передбачено достатньої суворості відповідальності керівників підприємств за не перерахування податку з доходів фізичних осіб, що вже був утриманий з заробітної плати працівників. Так, деякими підприємствами при нарахуванні заробітної плати або орендної плати особливо в натуральній формі, податок з доходів фізичних осіб утримується, але в бюджет не перераховується. Таким чином, виникає значна заборгованість по утриманому, але не перерахованому податку з доходів фізичних осіб. Зазначена заборгованість не є податковим боргом, згідно Закону України «Про порядок погашення податкових зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами». Відповідно, на цю заборгованість не поширюється вимоги цього Закону стосовно її примусового стягнення [3]. Треба внести зміни до ст. 1 Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» в частині доповнення її словами: «кошти бюджетного фонду не

перераховані своєчасно в бюджет є податковим боргом». За рахунок цих змін, надходження до бюджету області складуть близько 5 млн. грн.

5. При створенні підприємств, громадяни – засновники, вносять до статутного капіталу сотні тисяч гривень. При цьому, посилаючись на статтю 63 Конституції України, тобто на своє право відмовлятися давати показання або пояснення щодо джерел походження та виникнення своїх доходів, членів сім'ї чи близьких родичів, не надають підтверджуючих документів про одержані доходи. З метою встановлення походження та оподаткування внесених значних коштів до статутного капіталу підприємств, необхідно внести зміни до ст. 3 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» [2]. Ст. 3 необхідно доповнити такою часткою: «Об'єктом оподаткування резидента є доходи внесені до статутного капіталу підприємств, якщо вони не зазначені в податкових деклараціях про одержання доходів за будь-який податковий період і, відповідно, не підлягали оподаткуванню». За рахунок цього до бюджетів додатково надійде близько 10 млн. грн.

6. Згідно Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», якщо за результатами роботи будь-якого із кварталів календарного року обсяг виручки фізичної особи-підприємця з січня місяця (або з місяця переходу на спрощену систему) по останній місяць звітного кварталу перевищує встановлений Указом ліміт доходів в сумі 500 тис. грн., то приватний підприємець зобов'язаний перейти на загальну систему оподаткування [7]. Проте, методика оподаткування сум перевищення зазначеного ліміту доходів законодавчо не встановлена. Таким чином, суб'єкти підприємництва ухиляються від сплати податку з сум, що перевищили 500 тис. грн. З метою запобігання цього необхідно внести доповнення до п. 1 Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» та зазначити, що: «доходи, одержані фізичними особами-підприємцями – платниками єдиного податку понад 500 тис. грн. оподатковуються на загальних умовах. На суму перевищення повинен бути нарахований податок з доходів фізичних осіб». З врахуванням внесених змін, до бюджету області надійде майже 10 млн. грн.

7. Під час проведення документальних перевірок підприємницької діяльності громадян-підприємців, дані податкової декларації по податку на додану вартість звітного та попередніх періодів порівнюються з відповідними даними декларації про доходи. Тобто, доходи від про-



дажу товарів (робіт, послуг) декларації про доходи підприємця порівнюються із загальним обсягом продажу декларації по податку на додану вартість. Тоді як до декларації про доходи, одержані за звітний період, включаються тільки прямі валові витрати і суми амортизаційних відрахувань, що відповідають фактичній сумі отриманого в цьому періоді валового доходу в будь-якій формі від визначеного виду діяльності та підтвержені документально. Виключно факт одержання доходу може бути підставою для включення до валових витрат звітного періоду не всіх підряд витрат, а тільки тієї їх частини, яка прямо відповідає отриманому доходу. (ст. 13. Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» із змінами та доповненнями, додаток № 7 до Інструкції про прибутковий податок з громадян) [5].

Проте, згідно ст. 7.4.1 Закону України «Про податок на додану вартість» із змінами та доповненнями, до податкового кредиту відносяться всі суми податку на додану вартість, які входять до ціни всіх придбаних товарів (робіт, послуг) [4]. Вся вартість товарів відноситься до складу валових витрат незалежно від цілі їх подальшого використання підприємцем (отримання доходу чи особисті цілі, як приватної особи).

Для врегулювання цього питання слід привести у відповідність питання віднесення до валових витрат при здійсненні підприємницької діяльності громадянами-підприємцями, документально підтверджених витрат, безпосередньо пов'язаних з одержанням доходу та виникнення податкового кредиту з податку на додану вартість. А саме, доповнити ст. 7.4.1 Закону України «Про податок на додану вартість» наступним змістом: «для громадян – суб'єктів підприємницької діяльності до складу валових витрат включаються тільки прямі валові витрати і суми амортизаційних відрахувань, що відповідають фактичній сумі отриманого в цьому періоді валового доходу в будь-якій формі від визначеного виду діяльності та підтвержені документально». Внаслідок приведення у відповідність зазначених законодавчих актів до бюджету надійде приблизно 1,5 млн. грн.

8. Діюче податкове законодавство дозволяє приватним підприємцям відносити до складу податкового кредиту суми податку на додану вартість за першою подією, що надає їм можливість постійно нарощувати залишки товарів на кінець звітних періодів. Коли виникає податкове зобов'язання, залишки перебивають його за рахунок податкового кредиту. Навіть не реалізовані товари або залишені для власного споживання, вже включено до складу податко-

вого кредиту по податку на додану вартість. Платники податку на додану вартість мають законні підстави не сплачувати податок до бюджету. З метою руйнування цієї схеми ухилення від оподаткування та уникнення мінімізації сплати податку на додану вартість, необхідно внести зміни до ст. 7.5 Закону України «Про податок на додану вартість», а саме доповнити її таким змістом: «підприємці – фізичні особи повинні зараховувати до складу податкового кредиту суми податку на додану вартість тільки після реалізації товару (робіт, послуг), тобто за виникненням права на витрати». За рахунок такого врегулювання бюджет області отримає приблизно 1 млн. грн.

9. Згідно діючого законодавства, фізична особа-платник єдиного податку, який зареєстрований як платник податку на додану вартість має право на одержання бюджетного відшкодування [4]. Однак платники єдиного податку ведуть спрощений облік доходів та витрат у відповідності до Книги обліку доходів та витрат. При проведенні перевірок з правомірності бюджетного відшкодування податку на додану вартість, не можливо простежити повноту використання придбаних товарів при виробництві на власному обладнанні та визначити собівартість продукції, залишків товарів, кількості наявної потреби в матеріалах, наявності бракованої продукції та інше. Необхідно внести зміни до ст. 7 пп. 7.7.11 Закону України «Про податок на додану вартість» та викласти пп. 7.7.11 в такій редакції: «особи, які працюють за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності шляхом сплати єдиного податку не мають права на отримання бюджетного відшкодування по податку на додану вартість». За рахунок такого врегулювання до бюджету надійде близько 1 млн. грн.

10. Практично втратив роль суттєвого джерела наповнення місцевих бюджетів податок на промисел, що справляється відповідно до Декрету Кабінету Міністрів «Про податок на промисел» [6]. В 1999 році надходження цього податку склали майже 700 тис. грн., а за 2007 рік лише 235 тис. грн. При постійному збільшенні суб'єктів господарювання та товарообігу, його надходження зменшилися майже в 3 рази. Це пояснюється тим, що громадянам, які не систематично торгують на ринках не зручно придбавати одноразові патенти в податкових інспекціях, які знаходяться далеко від місця торгівлі. Оплату за патент треба здійснювати через установи банків, а термін дії патенту від 3–7 днів. Вважаємо за доцільне відновити цей податок за рахунок спрощення порядку видачі одноразових патентів та доручити його збір адміністра-

ції ринку аналогічно до того, як справляється ринковий збір. Декретом також передбачено, що зазначений патент про сплату податку на промисел видається не більше 4-х разів на рік. Враховуючи, що податок сплачується громадянами добровільно і є значна кількість громадян, які не систематично здійснюють комерційні операції без державної реєстрації підприємницької діяльності, треба зняти обмеження щодо кількості разів видачі патентів і таким чином підняти рівень надходжень цього податку у кілька разів. Необхідно внести зміни до статей 2, 5, 8 Декрету Кабінету Міністрів «Про податок на промисел» від 17.03.1993 р. № 24-93 стосовно відміни обмежень на кількість видачі патентів громадянину у календарному році, видачі одноразових патентів безпосередньо за місцем торгівлі громадян, а також здійснення збору податку на промисел адміністраціями ринків разом з ринковим збором. За рахунок цього до бюджетів області додатково надійде 1 млн. грн.

**Висновки.** Система оподаткування в Україні потребує негайного удосконалення. Проект Податкового кодексу має деякі шляхи вирішення проблемних питань, однак він ще не прийнятий. Одним з актуальних питань сьогодення є оподаткування фізичних осіб, яке здійснюється у відповідності до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб». В удосконаленні цього нормативного документу перед усім зацікавлене місцеве самоврядування, оскільки надходження до місцевого бюджету здійснюється в більшості за рахунок цього податку.

В процесі дослідження було виявлено тенденції подолання недосконалих питань податкового законодавства при справлянні податку з доходів фізичних осіб. В цілому за рахунок внесення зазначених змін до діючого податко-

вого законодавства, бюджет Запорізької області протягом кількох років отримає додаткові надходження в сумі більше 60 млн. грн.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про систему оподаткування» від 25 червня 1991 року № 1251-ХІІ із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1251-12>.
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22.05.2003р. № 889 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15>.
3. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21 грудня 2000 року № 2181-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>.
4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 р. № 168 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0>.
5. Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 26 грудня 1992 року № 13-92 із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=13-92>.
6. Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на промисел» від 17 березня 1993 року № 24-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=24-93>.
7. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 р. № 727 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=727%2F98>.

УДК 336.71.02

Керимов А. Т.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ БАНКА НА ОСНОВЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

*У статті запропоновано концепцію та механізм зміцнення конкурентної позиції банку на основі реінжинірингу бізнес-процесів.*

**Ключові слова:** реінжиніринг, бізнес-процес, конкуренція, конкурентна позиція.

*В статті предложена концепция и механизм укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов.*

**Ключевые слова:** банк, реинжиниринг, бизнес-процесс, конкуренция, конкурентная позиция.

*In the article the conception and the mechanism of bank competition position strengthening on the basis of business process reengineering are offered.*

**Key words:** reengineering, business process, competition, competition position.

**Постановка проблемы.** Современное кризисное состояние банковской системы требует совершенствования системы инструментов обеспечения укрепления конкурентных позиций банков, которая будет способствовать повышению эффективности их деятельности. Без рационально настроенной системы обеспечения конкурентоспособности банка возникает проблема нерациональности его расходов и неадекватности корпоративной стратегии современным требованиям. В таких условиях полезным может быть использование западного опыта банковского менеджмента, который на современном этапе опирается на использование процессного подхода в целом и реинжиниринга бизнес-процессов в частности как инструмента кардинального улучшения основных показателей деятельности, в том числе конкурентной позиции банков.

Исследованию проблем управления конкурентоспособностью банка посвящены работы Л. Федуловой [1], Е. Дубовик [2], Ю. Зарубы [3], О. Падалко [4], О. Вавчак [5] и др. ученых. Указанные работы имеют научную и практическую ценность, но, к сожалению, в них не предложен научный подход к укреплению конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов. Поэтому существует

необходимость исследований в направлении разработки концепции и механизма укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов.

**Цель исследования** – разработка концепции и механизма укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов. Для достижения цели поставлены были и решены такие задачи: проанализировать методологические основы реинжиниринга бизнес-процессов; предложить концепцию и механизм укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов.

**Изложение основного материала.** Решению задачи построения концепции укрепления конкурентной позиции на основе реинжиниринга бизнес-процессов должно предшествовать исследование методологических основ реинжиниринга бизнес-процессов в банках.

Существование различных точек зрения по поводу сути реинжиниринга бизнес-процессов не могло не повлиять на формирование разных методологических подходов к реинжинирингу бизнес-процессов.

Как отмечают И. Кремлева и С. Риб [6, с. 28–33], можно выделить методологии Хаммера-Чампи, Давенпорта, Кодак, Манганелли-Клайна и другие (табл. 1).

Таблица 1.

Основные методологии реинжиниринга бизнес-процессов [6, с. 30–32].

№ п/п	Название подхода	Этапы проведения проекта по реинжинирингу					
		1	2	3	4	5	6
1	Методология Хаммера/Чампи	введение в реинжиниринг	идентификация бизнес-процессов	отбор бизнес-процессов	понимание	перепроектирование	реализация
2	Методология Давенпорта	создание видения и постановка цели	идентификация бизнес-процессов	понимание и измерение процессов	информационные технологии	прототип процесса	реализация
3	Методология Манганелли/Клайна	подготовка	идентификация	видение	переконструирование	трансформация	–
4	Методология Кодак	Начало проекта	понимание процессов	конструирование новых процессов	измерение	управление преобразованиями	–

Общим для них является последовательность фаз процесса перепроектирования, отличием же – основные цели, которые необходимо достичь, и принципы, лежащие в основе реинжиниринга.

Эти методологии по-разному определяют средства реализации проектов реинжиниринга: для Хаммера-Чампи – это создание и внедрение оригинальной идеи, способной улучшить бизнес-процесс, изменив его кардинальным способом; для Давенпорта, Манганелли-Клайна, Кодак – внедрение новейших информационных технологий [6, с. 29–31].

Отметим подход М. Робсона и Ф. Уллаха [7, с. 52–56], по мнению которых реинжиниринг бизнес-процессов включает в себя такие этапы: описание используемых в организации процессов; выбор процесса, над которым проходит работа по перепроектированию; выделение ресурсов под проект по реинжинирингу и определение необходимого периода времени; управление изменениями.

В свою очередь Е. Ойхман и Э. Попов [8, с. 99] предложили методологию реинжиниринга бизнес-процессов, которая предполагает следующие этапы:

- разработка образа будущей компании – спецификация основных целей компании исходя из ее стратегии, потребностей клиентов, общего уровня бизнеса в отрасли текущего состояния компании;
- создание модели существующей компании (обратный инжиниринг): разрабатывается детальное описание существующей компании, идентификация и документирование ее основных бизнес-процессов, а также оценка их эффективности;
- разработка нового бизнеса (прямой инжиниринг): перепроектирование бизнес-процессов, разработка бизнес-процессов на уровне трудовых ресурсов, разработка поддерживающих информационных систем;
- внедрение перепроектированных процессов: интеграция и тестирование разработанных процессов и поддерживающей информационной системы, обучение сотрудников, установка информационной системы, переход к новой работе компании.

Следует отметить, что, как будет показано ниже, этот подход выступил основой для разработок большинства российских и отечественных ученых. В частности Э. А. Уткин [9, с. 9–10] также выделяет четыре основных этапа реинжиниринга: формирование желаемого образа фирмы; обратный инжиниринг; прямой инжиниринг; внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную деятельность фирмы.

При этом Ю. Ф. Тельнов [10, с. 81–83] выделяет в качестве отдельного этапа диагностику проблем компании и предлагает такую последовательность стадий реинжиниринга бизнес-процессов: диагностика проблем; идентификация бизнес-процессов; обратный инжиниринг; прямой инжиниринг; реализация проекта; внедрение.

Е. В. Виноградова [11, с. 142] на основе анализа работ зарубежных и отечественных исследователей приходит к выводу, что следует выделять такие этапы реинжиниринга бизнес-процессов: разработка образа будущей компании; обратный инжиниринг или разработка модели существующего бизнеса; прямой инжиниринг или разработка новой модели бизнеса и внедрение перепроектированных процессов; внедрение перепроектированных процессов.

Иной позиции придерживается Л. Н. Таранюк [12, с. 100–102], который выделяет пять этапов проекта реинжиниринга бизнес-процессов: планирование и начало работ; исследования; проектирование; утверждение; внедрение; последующие мероприятия.

Рассмотренные выше разные подходы к содержанию этапов реинжиниринга выступили,

как будет показано ниже, базой для формирования методологических основ реинжиниринга банковских бизнес-процессов.

Российский автор А. В. Тютюнник [13, с. 251] считает, что в реинжиниринге банковского бизнес-процесса можно выделить следующие стадии: определение объектов изменений и их «размораживание»; документирование текущей технологии работы и классификация бизнес-процессов; выработка критериев оптимизации и определение ограничивающих условий; анализ текущей технологии работы; выработка, согласование и документирование новой технологии; внедрение изменений; контроль эффективности осуществленных преобразований; корректировка и закрепление изменений.

Отечественные исследователи И. Бушуева и В. Демьяненко [14, с. 21–23] предложили подход к реинжинирингу банковских бизнес-процессов, который требует разработки новых бизнес-процессов без учета того, что было раньше, и опирается на методологию Робсона-Уллаха. Существующие бизнес-процессы все-таки должны быть учтены в ходе перепроектирования, поскольку это позволит избежать ошибок, связанных с возможным дублированием текущих неэффективных процедур в новых банковских бизнес-процессах.

В отличие от предыдущих авторов, Н. Г. Славянская и В. О. Стрильчук [15, с. 51–52], опираясь на методологию Ойхмана-Попова, выделили пять этапов проекта по реинжинирингу в банках: разработка образа будущего банка; создание модели существующего банка; разработка модели нового банка; внедрение перепроектированных процессов; оценка проекта.

Близкой позиции придерживаются О. Вовчак и Н. Меда [16, с. 17], которые выделили четыре этапа реинжиниринга финансовых бизнес-процессов банка: определение образа будущего банка и установление основных финансовых целей; создание модели существующего банка (обратный инжиниринг); перепроектирование финансовых бизнес-процессов и разработка новых бизнес-направлений финансовой деятельности; внедрение перепроектированных процессов.

В. Мищенко, Н. Славянская, Е. Криклий [17, с. 7–8], проведя критический анализ двух основных подходов (Хаммера-Чампи и Давенпорта) в рамках методологии реинжиниринга, пришли к выводу, что оба подхода имеют право на существование и использование в банках.

С учетом вышеизложенного и предложенного ранее определения реинжиниринга бизнес-процессов в банке как анализа и перепроектирования банковских бизнес-процессов с це-

лью существенного повышения их эффективности, по нашему мнению, реинжиниринг банковских бизнес-процессов должен включать в себя такие основные этапы: подготовка к реинжинирингу банковских бизнес-процессов (формируется команда по реинжинирингу, определяются цели и распределяются задания); идентификация и классификация банковских

бизнес-процессов банка; отбор критических банковских бизнес-процессов; анализ банковских бизнес-процессов – описание банковских бизнес-процессов и оценка их эффективности; бенчмаркинг банковских бизнес-процессов; перепроектирование банковских бизнес-процессов; реструктуризация сети банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов (рис. 1).



**Рис. 1. Концепция укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов.**  
\* авторская разработка

Как видно из приведенного выше, первым этапом выступает подготовка к проекту по реинжинирингу (создается команда, определяются цели и распределяются задания). На втором этапе происходит определение перечня бизнес-процессов, характерных для данной компании (банка). А следующим – наиболее важным, по мнению большинства ученых, – этапом после составления перечня бизнес-процессов компании (предприятия, учреждения, организации) является отбор наиболее приоритетных для перепроектирования объектов реинжиниринга.

После того как идентифицированы критические банковские бизнес-процессы, следует установить их фактическое состояние, то есть провести их анализ, который позволит установить текущую эффективность бизнес-процесса

и избежать ошибок на следующих этапах реинжиниринга.

Значение анализа бизнес-процессов для проекта по реинжинирингу убедительно показано в работе З. Ирани [18, с. 7]: во-первых, понимание процессов помогает взаимодействию участников команды по перепроектированию; во-вторых, модели существующих процессов позволяют определить задачи для перепроектирования процессов; в-третьих, данный анализ позволяет выявить проблемы в текущих процессах, а также предотвратить их появление в новых процессах; и, в-четвертых, понимание текущих процессов позволяет сформировать меру для сравнения предлагаемым изменениям.

Отметим, что сложилось множество подходов к методике анализа бизнес-процессов. Так в

статье исследователя Lin Fu-Ren [19, с. 181] указано, что исследования в области реинжиниринга привели к разработке различных методик и средств описания систем: информационное моделирование; функциональное и процессное моделирование; объектно-ориентированное моделирование.

При этом А. Гуназекаран и Б. Кобу [20, с. 2529–2530] провели обзор использования различных методик анализа и моделирования бизнес-процессов и установили сорок пять техник/инструментов, которые были классифицированы ими на шесть групп: концептуальные модели (14); имитационные модели (11); объектно-ориентированные модели (7); модели IDEF (6); сетевые модели (4); модели на основе знаний (3).

М. Робсон и Ф. Уллах [7, с. 127] предлагают для описания бизнес-процессов использовать метод под названием структурный анализ процессов (SPA), основанный на принципе иерархии процессов, и позволяющий отразить эту иерархию как набор географических карт, отличающихся своим масштабом и детализацией.

В свою очередь, Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов [8, с. 162–163], называя работу по созданию модели существующей компании обратным инжинирингом, и, по сути, говоря об анализе бизнес-процессов, считают, что он состоит из двух этапов: моделирование на основе прецедентов (П-модель) и объектное моделирование (О-модель).

Ю. Ф. Тельнов [10, с. 86–88] справедливо указывает на то, что обратный инжиниринг должен основываться на изучении всей нормативной базы, на основе которой осуществляется деятельность предприятия, и включать в себя такие этапы: построение цепочек создания добавленных стоимостей, построение дерева целей, качественная и стоимостная оценка бизнес-процессов, оформление диагностического отчета.

Е. В. Виноградова [11, с. 43–76] считает, что описание бизнес-процессов должно включать такие шаги: словесное описание в произвольной форме (инструкции и т. п.); формальное описание (табл. документооборота, и т. д.); графическая структуризация с помощью таких средств как дерево целей бизнес-процессов, алгоритмизация бизнес-процессов, организационная структура исполнителей бизнес-процессов, графическое наложение бизнес-процессов, матрица ответственности; моделирование бизнес-процессов с помощью специальных языков-нотаций: методологии IDEF, ARIS, визуальный конструктор динамических бизнес-процессов BizTalk Orchestration Designer, сете-

вая модель бизнес-процессов, структурное моделирование бизнес-системы с помощью классов и прецедентов, внутренней модели компании, язык графического моделирования бизнес-процессов – ЯМТ, считая, что последняя нотация содержит в себе наиболее полный набор элементов для моделирования.

При этом А. В. Тютюнник [16, с. 267–269] дал практические рекомендации по методологии разработки, поддержки и корректировки технологической схемы работы банка «Как есть» в стандарте IDEF0.

Однако, несмотря на научную ценность этих работ, в них не предложены общие алгоритмы методики анализа банковских бизнес-процессов, что и обуславливает актуальность и содержание исследовательской задачи разработки алгоритмов методики анализа банковских бизнес-процессов.

Следует отметить, что в настоящее время фактически отсутствуют исследования, в которых освещаются подходы к оценке эффективности банковских бизнес-процессов. Можно выделить работы, в которых раскрываются общие методики определения стоимости бизнес-процессов на основе функционально-стоимостного анализа [10, с. 203–213; 21] и работы, показывающие возможности его применения в банках [22, с. 155–156; 23].

Несмотря на научную ценность этих работ, в них не предложены общие алгоритмы оценки эффективности банковских бизнес-процессов – не разработан алгоритм определения стоимости банковских бизнес-процессов, порядок расчета их эффектов и эффективности, что и обуславливает актуальность и содержание исследовательской задачи разработки алгоритмов оценки эффективности банковских бизнес-процессов:

- общего алгоритма оценки эффективности банковских бизнес-процессов;
- алгоритма определения стоимости банковских бизнес-процессов;
- порядка расчета эффектов и эффективности банковских бизнес-процессов.

Следующим этапом после анализа бизнес-процессов выступает бенчмаркинг, который позволяет исследовать лучший опыт как внутри банка, так и вне него. Анализ литературных источников позволяет выделить работы, связанные с раскрытием теоретико-методической основы бенчмаркинга [24; 25; 26; 27]; исследования, в которых показана связь бенчмаркинга и реинжиниринга бизнес-процессов [28; 29]; работы, указывающие на возможности применения бенчмаркинга банками [30; 31].

Дарел К. Ригби [24, с. 16] отмечает, что бенчмаркинг направлен на то, чтобы найти

примеры наилучшего осуществления деятельности и понять процессы и практики, которые к ним ведут.

Роберт С. Кэмп [26, с. 14] предложил и обосновал десять шагов процесса проведения бенчмаркинга: выявление объектов; подбор партнеров по проведению бенчмаркинга; определение наиболее подходящего метода сбора информации и сбор данных; установление имеющихся отставаний компании от партнеров по выбранным показателям эффективности; установление желаемых уровней эффективности работы компании; доведение результатов бенчмаркинга до всех заинтересованных сторон и получение помощи в их применении на практике; установление конкретных целей и задач в области повышения эффективности функционирования компании; разработка планов мероприятий по их достижению и решению; проведение запланированных мероприятий и отслеживание их результатов; пересмотр ранее выбранных ориентиров для бенчмаркинга. Близкую позицию занимает В. В. Ефимов [27, с. 50], выделяя девять этапов проведения типового проекта бенчмаркинга.

Х. Дж. Харрингтон [25, с. 51–55] выделяют пять типов процесса бенчмаркинга: внутренний бенчмаркинг; внешний конкурентный бенчмаркинг; внешний внутриотраслевой бенчмаркинг; внешний межотраслевой бенчмаркинг; комбинированный межотраслевой и внешний бенчмаркинг.

Объекты бенчмаркинга принадлежат к одной из 4-х категорий: бизнес-процессы, оборудование, производственные процессы, продукты и услуги. [24, с. 112].

Возможности использования бенчмаркинга банками хорошо представлены в работе З. Псеуш [30, с. 39]: «бенчмаркинг помогает относительно быстро и с меньшими затратами совершенствовать бизнес-процессы, позволяет понять как работают лидеры рынка, и добиваться тех же или более высоких значений».

Вопросам банковского бенчмаркинга посвящена работа Т. Л. Пономаревой [31], которая рассмотрела вариант организации внутренней бенчмаркинг-системы для многофилиальных банков, поскольку они могут получить благодаря своей структуре и специфике оказываемых ими услуг наиболее полную и разнообразную информацию для последующего анализа и выявления наилучшего опыта и его применения.

Следует отметить, что Б. Фишер [29, с. 46–51] в своей работе показал, что бенчмаркинг наряду с оценкой деятельности выступают ключевыми элементами, которые существенны

для реинжиниринга. При этом бенчмаркинг-овые техники идентифицируют эффективные бизнес-процессы, которые могут быть использованы как цель для улучшения неэффективных процессов, после чего фирмы приступают к реинжинирингу бизнес-процессов.

При этом необходимо подчеркнуть, что в работах посвященных бенчмаркингу банковских бизнес-процессов уделено недостаточно внимания задачам идентификации критических банковских бизнес-процессов, эталонов как внутри сети банка, так и среди конкурентов, что обуславливает актуальность дальнейших исследований в этом направлении.

Анализ и бенчмаркинг банковских бизнес-процессов являются основой для такого этапа реинжиниринга как перепроектирование. На важное значение перепроектирования в реинжиниринге бизнес-процессов удачно указал в своей работе З. Ирани [32, с. 248].

Отметим, что в научных работах отечественных и российских ученых преобладает подход, в соответствии с которым часть проекта реинжиниринга, связанная с перепроектированием бизнес-процессов и их внедрением, традиционно именуется прямым инжинирингом. Считаем возможным использование терминов «перепроектирование бизнес-процессов» и «прямой инжиниринг» как равнозначных, поскольку большинство авторов либо прямо говорят о том, что перепроектирование бизнес-процессов – это прямой инжиниринг, либо подразумевают это.

При этом в своей работе Н. Г. Славянская и В. О. Стрильчук [15, с. 177] справедливо считают, что прямой инжиниринг в банках имеет в виду решение таких заданий:

- перепроектирование бизнес-процессов;
- разработка бизнес-процессов банка на уровне трудовых ресурсов;
- разработка систем автоматизации, оборудования рабочих мест, поддерживающих и вспомогательных систем;
- разработка информационных систем, внедрения перепроектированных процессов, оценка проекта.

В работе [33, с. 89] предложена общая технология разработки проекта перестроения бизнес-процессов банка, в основу которой положен маркетинговый и процессный подход.

Тогда как О. Вовчак и Н. Меда [16] выделяют четыре этапа реинжиниринга финансовых бизнес-процессов банка:

- 1) определение будущего образа банка и установление основных финансовых целей;
- 2) создание модели будущего банка (обратный инжиниринг);

- 3) перепроектирование финансовых бизнес-процессов и разработка новых бизнес направлений (прямой инжиниринг);
- 4) внедрение перепроектированных бизнес-процессов.

Представляется, что позитивным моментом похода к перепроектированию бизнес-процессов, в основе которого лежит построение прецедентной и объектной моделей является то, что он позволяет описать модель новой компании в категориях процессов и объектов, и содержит в себе такие необходимые этапы как разработка информационной системы и тестирование новых бизнес-процессов.

Однако его недостатком является то, что описание новых бизнес-процессов осуществляется в форме, которую сложно напрямую связать с оценкой эффективности процессов.

Иными словами, команда по реинжинирингу, проектируя новые процессы, должна дополнительно использовать специальные программные средства для того, чтобы определить их стоимость и эффективность.

Последнее важно для банков, поскольку их деятельность связана со значительными накладными расходами, поскольку без адекватной оценки эффективности новых бизнес-процессов сложно судить о целесообразности и результативности их внедрения.

Проект по реинжинирингу бизнес-процессов банка должен завершаться реструктуризацией его сетевой организационной структуры, которая лежит в основе продвижения банковских продуктов.

По этому поводу Е. А. Криклий [34, с. 47] справедливо отмечает, что первоочередной реорганизации должна подлежать система управления филиальной сетью, которая в большинстве случаев имеет ряд существенных недостатков:

- предоставление лишних полномочий структурным подразделениям;
- замедление движения денежных средств, дополнительные затраты;
- отсутствие надлежащего контроля над структурными звеньями;
- неэффективное громоздкое управление;
- слабые вертикальные связи между структурными подразделениями, и, как следствие, несогласованность работы банка и принятия неэффективных решений;
- недостаточность стимулов у работников подразделений;
- содержание нерентабельных подразделений за счет эффективных работающих.

При этом, как считает О. А. Криклий [35, с. 102–103], реинжиниринг филиальной сети бан-

ка включает в себя следующие направления работы:

- анализ существующих технологий работы филиальной сети банка;
- выявление базовой технологии, формирование дерева целей основных и вспомогательных функций деятельности филиалов банка;
- построение функционально информационных моделей рациональных технологий работы;
- разработка схем внутренних и внешних финансовых потоков в банке;
- разработка методического обеспечения финансовой деятельности банка;
- анализ существующей организационно управленческой структуры филиальной сети;
- формирование вариантов организационно управленческих структур филиальной сети, их оценка и выбор наиболее приемлемой.

Крупнейший специалист в области банковского дела, П. Аллен [36, с. 179], ключевой темой реинжиниринга бизнес-процессов в филиальной сети справедливо считает:

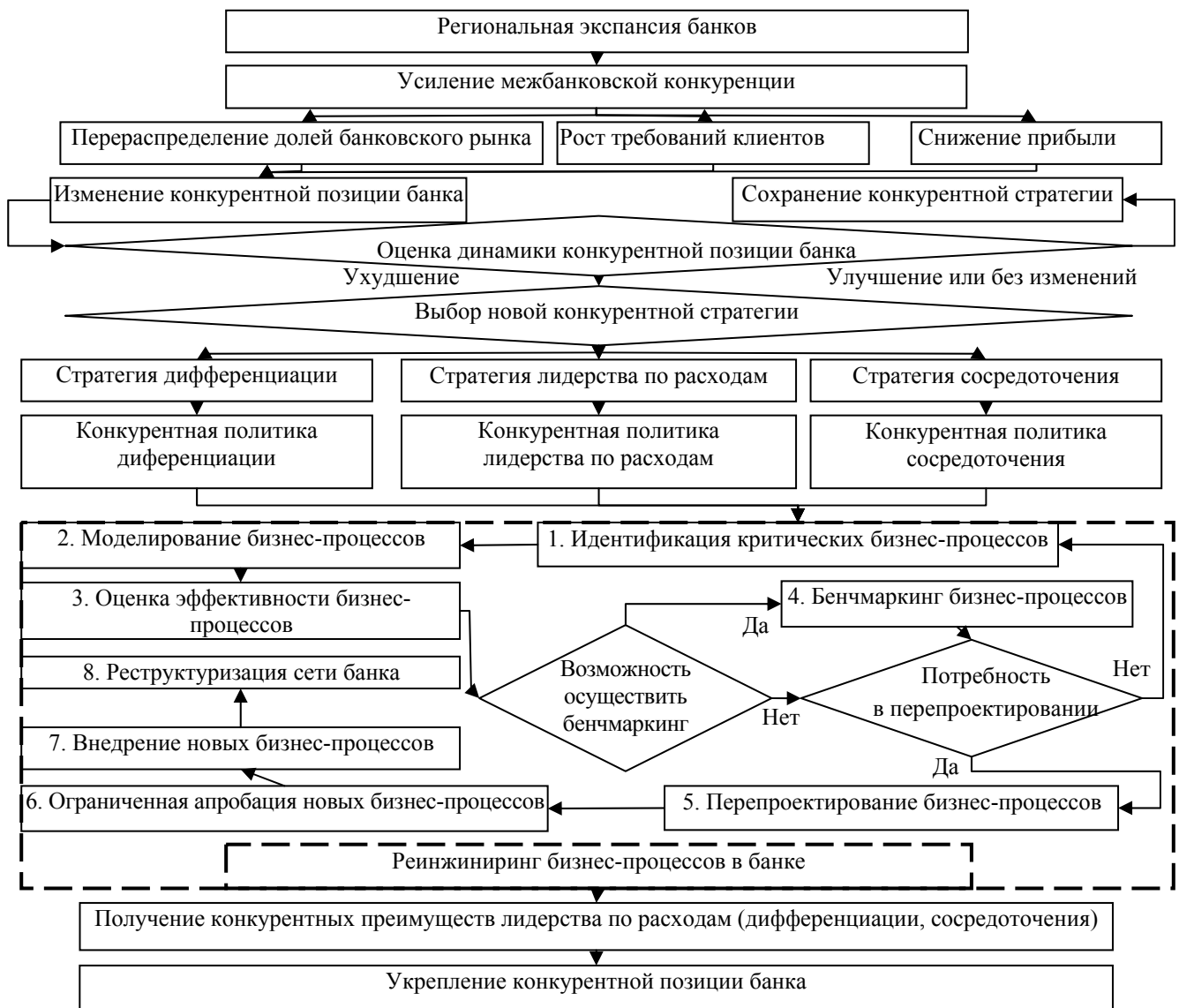
- большую ориентацию на клиента путем устранения функций первичного учета и административных процедур посредством централизации обслуживания клиентов;
- реструктуризации депозитных операций;
- централизации обработки данных по регионам.

Говоря о реструктуризации депозитных операций и централизации обработки данных по регионам, П. Аллен [36, с. 187] имеет в виду, то, что необходимо централизовать процедуру обработки бухгалтерских документов, связанных с такими операциями, которая позволит повысить эффективность работы как фронт-офиса, так и бэк-офиса банка. Исследователь [36, с. 187] вполне обоснованно заключает, что основная задача банковской реформы филиальной сети состоит в том, чтобы приблизить банковский персонал к клиенту.

Однако эти авторы (Е. А. Криклий, П. Аллен) в своих работах не предложили конкретных рекомендаций по реструктуризации сети банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов, что и обуславливает актуальность соответствующей исследовательской задачи.

Обобщая вышеизложенное, механизм укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов в условиях усиления региональной межбанковской конкуренции в условиях региональной экспансии, может быть выражен таким образом (см. рис. 2).





**Рис. 2. Механизм укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов в условиях усиления региональной межбанковской конкуренции под влиянием региональной экспансии банков.**

\* авторская разработка

**Выводы.** На основе анализа методологических основ реинжиниринга бизнес-процессов предложена концепция укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов, которая представляет собой взаимосвязанную систему, включающую в себя объект, предмет, цель, составляющие, направления и методологические основы исследования, и позволяет решать поставленные задачи.

В соответствии с этой концепцией разработан механизм укрепления конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов в условиях усиления региональной межбанковской конкуренции под воздействием региональной экспансии банков.

При этом установлено, что существует необходимость дальнейших исследований в таких направлениях:

- оценка эффективности бизнес-процессов в контексте конкурентной борьбы банков в Украине;
- разработка научно-практических рекомендаций по укреплению конкурентной позиции банка на основе реинжиниринга бизнес-процессов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федуллова Л. І. Управління конкурентоспроможністю банків в умовах трансформаційної економіки / Л. І. Федуллова, І. П. Волошук. – К. : Науковий світ, 2002. – 301 с.
2. Дубовик О. В. Формування конкурентоспроможності банку : монографія / О. В. Дубовик, А. Я. Кузнецова, Т. Д. Гірченко. – Л. : ЛБІ НБУ, 2005. – 215 с.
3. Заруба Ю. О. Конкурентоспроможність комерційного банку / Ю. О. Заруба // Фінанси України. – 2001. – № 2. – С. 119–124.

4. Падалко О. Чинники сучасної банківської конкуренції та їх особливості в Україні / О. Падалко // Банківська справа. – 2004. – № 2. – С. 60–64.
5. Вовчак О. Д. Види і класифікація банківської конкуренції / О. Д. Вовчак, В. Ф. Халло // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 89–96.
6. Кремлева И. В. Реинжиниринг: наука или искусство / И. В. Кремлева, С. И. Риб // Высшее образование сегодня. – 2004. – № 4. – С. 28–33.
7. Робсон М. Реинжиниринг бизнес-процессов : практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах ; [пер. с англ. под ред. Н. Д. Эриашвили]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
8. Ойхман Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 336 с.
9. Уткин Э. А. Бизнес-реинжиниринг / Э. А. Уткин. – М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем» ; Издательство ЭКМОС, 1998. – 224 с.
10. Тельнов Ю. Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология / Ю. Ф. Тельнов. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
11. Виноградова О. В. Реинжиниринг бизнес-процесів у сучасному менеджменті : монографія / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 195 с.
12. Таранюк Л. М. Економічні основи реінжинірингу бізнес-процесів : монографія / Л. М. Таранюк. – Суми : «Мрія-1» ТОВ, 2008. – 560 с.
13. Тютюнник А. В. Реинжиниринг в кредитных организациях : управленческая аналитическая разработка / А. В. Тютюнник. – [3-е изд.]. – М. : Издательская группа «БДЦ-пресс», 2003. – 312 с.
14. Бушуєва І. В. Реінжиніринг банківських бізнес-процесів як складова вдосконалення менеджменту комерційного банку / І. В. Бушуєва, В. Дем'яненко // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 3. – С. 20–24.
15. Славянская Н. Г. Содержание стратегии и основных этапов реинжиниринга в банке / Н. Г. Славянская, В. О. Стрильчук // Экономика и управление. – 2004. – № 2–3 (45, 46). – С. 51–54.
16. Вовчак О. Реінжиніринг фінансових бізнес-процесів банку / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 10. – С. 16–19.
17. Міщенко В. Роль та місце реінжинірингу в сучасному банку / В. Міщенко, Н. Слав'янська, О. Криклій // Банківська справа. – 2003. – № 3. – С. 3–9.
18. Al-Mashari M. Creating a Fit Between BPR and IT Infrastructure: A Proposed Framework for Effective Implementation / M. Al-Mashari and M. Zairi // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems. – 2000. – № 12. – P. 253–274.
19. Lin Fu-Ren. A generic structure for business process modeling / Fu-Ren Lin, Meng-Chyn Yang, Yu-Hua Pai // Business Process Management Journal. – 2002. – Vol. 8, № 1. – P. 19–41.
20. Gunasekaran A. Modelling and analysis of business process reengineering / A. Gunasekaran, B. Kobu // International journal of production research. – 2002. – Vol. 40, № 11. – P. 2521–2546.
21. Андриенко В. Н. Модели реинжиниринга систем управления / В. Н. Андриенко. – Донецк : ДонНУ, 2001. – 184 с.
22. Мещеряков А. А. Організаційно-технологічні аспекти підвищення ефективності функціонування комерційного банку : монографія / А. А. Мещеряков. – К. : Науковий світ, 2006. – 347с.
23. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.
24. Rigby Darrell K. Management Tools and Techniques / Darrell K. Rigby. – Boston, 1999. – 72 p.
25. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон ; [пер. с англ. под ред. Б. Резниченко]. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
26. Стариков В. В. Бенчмаркинг – путь к совершенству / В. В. Стариков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 12–19.
27. Ефимов В. В. Улучшение качества проектов и процессов : учебное пособие / В. В. Ефимов. – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 185 с.
28. Fisher V. Reengineering Your Business Process / V. Fisher // Journal of Systems Management. – 1996. – Vol. 47, № 1. – P. 46–51.
29. Talluri S. A Benchmarking Method for Business-Process Reengineering and Improvement / Srinivas Talluri // The International journal of flexible manufacturing systems. – 2000. – № 12. – P. 291–304.
30. Псеуш З. Как бенчмаркинг помогает достичь высоких результатов работы банка / З. Псеуш // Банковский менеджмент. – 2005. – № 10. – С. 36–39.
31. Пономарева Т. Л. Использование технологий бенчмаркинга для улучшения качества услуг / Т. Л. Пономарева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 5 (49). – С. 37–44.
32. Irani Z. Bussiness-Process Reengineering: A Design Perspective / Z. Irani, V. Hlupic, G. Giaglis // The International Journal of Flexible Manufacturing Systems. – 2000. – № 12. – P. 247–252.
33. Різноокий А. Ф. Досвід застосування маркетингового та процесного підходів до перебудови банківських бізнес-процесів / А. Ф. Різноокий, С. О. Шамов, Л. П. Семенюк // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 1. – С. 85–90.
34. Криклій О. А. Оптимізація управління комерційним банком зі структурними підрозділами / О. А. Криклій // Вісник Української академії банківської справи. – 2001. – № 2. – С. 47–49.
35. Криклій О. А. Оцінка ефективності діяльності філій (відділень) комерційного банку / О. А. Криклій // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми, 2003. – Т. 8. – С. 214–217.
36. Аллен П. Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха / Пол Х. Аллен ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 264 с.

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АУДИТА И АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

*У статті розглянуті основні проблеми обліку, аудиту й аналізу інвестиційних вкладень підприємств України і визначені першочергові завдання їх вирішення.*

**Ключові слова:** інвестиційні вкладення, джерела фінансування, управління, облік, аудит, аналіз інвестицій.

*В статье рассмотрены основные проблемы учета, аудита и анализа инвестиционных вложений предприятий Украины и определены первоочередные задачи их решения.*

**Ключевые слова:** инвестиционные вложения, источники финансирования, управление, учет, аудит, анализ инвестиций.

*In the article main problems of accounting, audit and analysis of investments of Ukrainian enterprises are observed and primary tasks of their decision are determined.*

**Key words:** investments, source of financing, management, accounting, audit and analysis of investments.

**Постановка проблеми.** Построение новых экономических отношений невозможно без активизации инвестиционных процессов и улучшения качества управления ими на уровне предприятий. Инвестиционные вложения имеют определяющее значение для любого экономического субъекта, поскольку их осуществление влечет за собой изменение структуры производственных затрат вследствие внедрения более совершенной техники и технологии, увеличивает вероятность получения отрицательных результатов деятельности предприятия в целом ввиду долгосрочного воздействия на его операционную и финансовую деятельность в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды. Поэтому принятие решений о капиталовложениях должно базироваться на комплексном подходе к оценке всех затрат и выгод от осуществления капитальных инвестиций с применением перспективного, оперативного и последующего анализа.

**Анализ литературы.** Проблемы учета, аудита и анализа инвестиционных вложений предприятий Украины нашли свое отражение в трудах Р. Е. Грачевой [2], Н. В. Кравчук [3].

В связи с этим для конкретного индивидуального инвестора особое значение приобретают бухгалтерский учет и анализ капитальных инвестиций как связующее звено между сбором и обработкой информации о реализации инвестиций, с одной стороны, и принятием управленческих решений, касающихся инвестирования, – с другой. Необходимо обратить внимание на особенности учета капитальных инвестиций с целью выявления их влияния на уровень удовлетворения информационных потребностей анализа капитальных инвестиций и организацию объективного информационного

обеспечения последнего на уровне предприятия – индивидуального инвестора.

**Целью** данной работы является исследование капитальных инвестиций предприятий, определение их видов и источников финансирования, аудит и анализ методов управления инвестиционными проектами и выделение первоочередных задач решения проблем.

**Изложение основного материала.** Понятие «капитальные инвестиции» используется в практике налогового учета и было введено Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий». В соответствии со ст. 1 п. 28.1 этого Закона капитальные инвестиции – это хозяйственные операции, предусматривающие приобретение зданий, сооружений, других объектов недвижимой собственности, других основных фондов и нематериальных активов, которые подлежат амортизации.

Ни один из утвержденных на сегодня П(С)БУ не содержит определения понятия «инвестиции». В П(С)БУ 2 «Баланс» и 4 «Отчет о движении денежных средств» приведены определения финансовых инвестиций и инвестиционной деятельности. Некоторые вопросы учета и определения инвестиций раскрыты в П(С)БУ 12 «Финансовые инвестиции». Однако, поскольку предметом П(С)БУ 12 является методология учета финансовых инвестиций и порядок их раскрытия в финансовой отчетности, представляется целесообразной доработка некоторых П(С)БУ, а именно П(С)БУ 7, в направлении раскрытия понятия капитальных инвестиций. Это будет способствовать достоверному представлению капитальных инвестиций в финансовой отчетности индивидуального инвестора и более полному обеспечению информационных потребностей анализа.

В условиях рыночной экономики реализация проектов капитальных инвестиций осуществляется субъектами различных форм собственности и хозяйствования за счет собственных и привлеченных финансовых ресурсов. Поэтому для решения задач анализа инвестиционных проектов на разных этапах их реализации оцениваются имеющиеся у инвестора финансовые возможности и определяется структура и стоимость последних с позиций их влияния на эффективность реализуемых проектов. Такая оценка проводится в рамках анализа финансовой устойчивости предприятия по данным его внешней (финансовой) отчетности и бухгалтерского учета. Содержание и качество данных, формируемых на выходе такого анализа, и их полезность для инвестора в значительной мере обусловлена методикой учета источников финансирования капитальных инвестиций.

Методика учета привлеченных источников финансирования капитальных инвестиций приведена в П(С)БУ: 7 «Основные средства», 15 «Доход» и 16 «Расходы». Так, согласно п. 18 П(С)БУ 15 целевое финансирование капитальных инвестиций признается доходом на протяжении периода полезного использования объектов инвестирования (основных средств, нематериальных активов и др.) пропорционально сумме амортизации, начисленной по этим объектам. Поскольку реализация инвестиционных проектов сопряжена с продолжительным периодом времени, в ходе инвестиционного периода возникает проблема корректировки стоимости незавершенных объектов капитальных инвестиций (незавершенного строительства). П(С)БУ 7 предусматривает осуществление таких корректировок путем дооценки, уценки, дооценки ранее уцененных и уценки ранее дооцененных объектов необоротных активов.

Система формирования информации должна основываться на соответствующей организации синтетического и аналитического учета затрат и доходов, возникающих в ходе реализации инвестиционного проекта, а также объединении информации, полученной на этой основе, с данными управленческого учета путем прямой и обратной связи на счетах бухгалтерского учета. Для более полного удовлетворения информационных потребностей анализа капитальных инвестиций необходимо иметь наиболее полное представление о них на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности. Для оперативного анализа реализуемых инвестиционных проектов необходима система формирования информации, которая обеспечит на уровне предприятия организацию контроля проектируемых объемов производства и реализации.

Важным является проведение как внешнего, так и внутреннего аудита капитальных инвестиций. Перспективный аудит инвестиционных проектов имеет своей целью предварительную оценку целесообразности, рентабельности инвестиций, расчет будущих доходов и расходов, разработку нескольких альтернативных вариантов инвестирования. Целью ретроспективного аудита является подтверждение достоверности отчетности предприятия, в том числе и данных о реализации инвестиционных проектов.

С этой целью аудитор оценивает соответствие принятой инвестиционной политики предприятия его учредительным документам и действующему законодательству, проверяет правильность организации и методики ведения бухгалтерского учета инвестиций, формирование учетной политики, правильность оценки инвестиций, отражения их на счетах бухгалтерского учета, оценивает эффективность системы внутреннего контроля и др.

Важным и актуальным аспектом определения оптимальных для каждого конкретного предприятия источников финансовых инвестиций является эффективное управление.

В условиях рыночной экономики наибольший удельный вес в составе источников финансирования капитальных вложений занимают собственные финансовые ресурсы предприятий: прибыль, амортизационные отчисления и прочие средства предприятий, а также привлеченные средства: кредиты коммерческих банков, благотворительные взносы, бюджетные ассигнования и др. (табл. 1) [1].

Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» предприятиям всех форм собственности предоставлено право в течение отчетного периода включать расходы, связанные с улучшением основных средств (текущий, средний, капитальный ремонт, реконструкция, модернизация), на сумму, которая не превышает 5% совокупной балансовой стоимости основных средств, в валовые расходы предприятия.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия – это многоцелевой источник финансирования его потребностей. Амортизационные отчисления обеспечивают воспроизводство основных производственных фондов и нематериальных активов. Они являются устойчивым источником финансовых инвестиций.

К собственным источникам финансирования относятся средства от реализации выбывающего оборудования, ненужных материалов, инструмента, инвентаря, ликвидации временных зданий и сооружений.

Таблица 1.

## Капитальные инвестиции Украины по источникам финансирования за 2009 г.

Освоены (использованы)	капитальные инвестиции		в т. ч. в основной капитал	
	в тыс. грн.	в % к объему	в тыс. грн.	в % к объему
Всего	7044360	100,0	5536352	100,0
в т. ч. за счет				
средств госбюджета	482806	6,9	287196	5,2
средств местных бюджетов	281482	4,0	196484	3,6
собственных средств предприятий и организаций	3933827	55,8	2951779	53,3
средств иностранных инвесторов	669751	9,5	657721	11,9
средств инвестиционных фондов	72248	1,0	71988	1,3
средств населения на строительство собственных квартир	49938	0,7	49938	0,9
средств населения на индивидуальное жилищное строительство	394751	5,6	394751	7,1
кредитов банков и других займов	871265	12,4	708741	12,8
других источников финансирования	288292	4,1	217754	3,9

Государственное финансирование инвестиций в Украине может осуществляться в качестве финансовой поддержки высокоэффективных инвестиционных проектов за счет средств госбюджета. Финансирование проектов в рамках государственных внешних кредитов может осуществляться за счет привлекаемых кредитов из иностранных государств, их юридических лиц и международных организаций.

Наиболее приемлемой формой, на наш взгляд, является лизинг, то есть долгосрочная аренда предприятиями основных средств. Преимущества лизинга по сравнению с другими способами инвестирования состоят в том, что предприниматель может начать свое дело, располагая лишь частью средств, необходимых для приобретения помещений и оборудования. Предприятиям предоставляются не денежные средства, контроль использования которых не всегда возможен, а средства производства, необходимые для обновления и расширения производства. Большую заинтересованность в лизинге проявляют представители малого бизнеса, которые, не имея достаточных средств и не прибегая к привлечению кредитов, могут, в

этом случае, использовать в производстве новое прогрессивное оборудование и технологии.

При формировании инвестиционной политики предприятия важным является определение общего объема инвестиций для осуществления инвестиционной деятельности, поскольку недостаточный объем инвестиционных ресурсов удлиняет период введения в действие инвестиционного проекта, а избыточный объем приводит к неэффективному их использованию. В связи с этим определение общей потребности в инвестиционных ресурсах носит оптимизационный характер, то есть этот процесс представляет собой расчет реально необходимого объема финансовых средств, которые могут быть использованы на первоначальном этапе инвестиционного проекта. Оптимизация потребности в инвестиционных ресурсах достигается различными методами: балансовым, методом аналогий и удельной капиталоемкости.

Мировой финансовый кризис негативно отразился на объемах капитальных инвестиций. Объем капитальных инвестиций в 2009 г. в Украине составил 7044 млн. грн., что на 2845 млн. грн. меньше, чем в 2008 г. (рис. 1) [1].

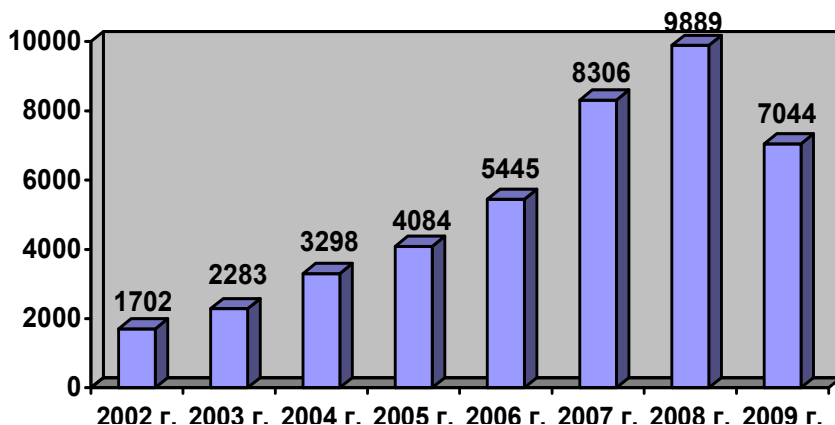


Рис. 1. Объем капитальных инвестиций в Украине в 2002–2009 гг., млн. грн.

**Выводы.** Выделив основные проблемы учета, аудита и анализа инвестиционных вложений предприятий Украины, можно определить первоочередные задачи их решения:

- процесс управления инвестиционными проектами требует автоматизации, поскольку своевременная информация об эффективности инвестиций в значительной мере влияет на бизнес и позволяет своевременно принимать правильные управленческие решения;
- для стимулирования процесса создания и развития лизинга в Украине, правительство страны должно разработать ряд льгот для участников лизинговой деятельности;
- в целях достоверного представления капитальных инвестиций в финансовой отчетности и более полного обеспечения информационных потребностей анализа целесообразной является доработка некоторых П(С)БУ, а именно П(С)БУ 7, в направлении раскрытия понятия капитальных инвестиций;
- с целью контроля инвестиционных проектов важным является проведение всестороннего

и регулярного внешнего и внутреннего аудита капитальных инвестиций.

Проблемы учета, аудита и анализа инвестиционных вложений предприятий Украины требуют дальнейшего изучения отдельных факторов формирования эффективной инвестиционной политики как в целом по стране, так и по отдельным предприятиям в частности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Капитальные инвестиции в АПК за 1995–2008 гг. / Главное управление статистики в АПК. – Симферополь, 2009. – 150 с.
2. Грачева Р. Е. Капитальные инвестиции [Электронный ресурс] / Р. Е. Грачева // Энциклопедия бухгалтерского учета. – Раздел II. – Ч. 2. – Режим доступа : <http://fingal.com.ua/content/view/137/35/1/3/>.
3. Кравчук Н. В. Основные недочеты в практике учета капитальных инвестиций в соответствии с П(С)БУ [Электронный ресурс] / Н. В. Кравчук, М. Штанько // Материалы III региональной научно-практической конференции «Бухгалтерский учет в Украине: проблемы и перспективы развития». – 2002. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/shtanko/library/kapinvesticii.htm>.

УДК 338.26.015

Мандражи З. Р.

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УЗГОДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ У ПЕРСПЕКТИВНОМУ ПЛАНУВАННІ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

*Розглянуто планування як основну функцію управління підприємством і засіб досягнення поставленої мети. Досліджено проблеми планування в сучасних умовах господарювання: цільову спрямованість, системність, безперервність, збалансованість, оптимальність, узгодженість системи показників.*

**Ключові слова:** стратегічна мета, план підвищення ефективності виробництва, узгодженість системи показників, методика перспективного планування.

*Рассмотрено планирование как основная функция управления предприятием и средство достижения поставленной цели. Исследованы проблемы планирования в современных условиях хозяйствования: целевая направленность, системность, непрерывность, сбалансированность, оптимальность, согласованность системы показателей.*

**Ключевые слова:** стратегическая цель, план повышения эффективности производства, согласованность системы показателей, методика перспективного планирования.

*Considered planning as a basic function of business management and a means of achieving this goal. The problems of planning in today's economic conditions, namely, goal orientation, consistency, continuity, balance, optimality, consistency of performance.*

**Key words:** strategic objective, a plan to improve production efficiency, consistency of performance, a technique long-term planning.

**Постановка проблеми.** Намічена програма розвитку реформ і стабілізації економіки передбачає створення соціально-орієнтованої, ефективної економіки, яка забезпечує ринок високотехнологічною, конкурентоспроможною проду-

кцією. Вона повинна мати можливість динамічно розвиватись на основі власних внутрішніх ресурсів, сприйняття прогресивних досягнень науки, міцного й органічного включення у світове співтовариство при забезпеченні економі-

чної невразливості та екологічної безпеки. Підприємство із виробничого суб'єкта стає дійсно господарюючим, тому формування цілей і задач стає прерогативою самого господарюючого суб'єкта. Цей процес ускладнюється необхідністю пошуку та вибору свого місця в системі національного господарства і набуває особливого значення, так як визначає всі наступні дії суб'єкта та його результати. За останні десятиліття рівень планування на підприємствах знизився. Такий стан справ пояснюється рядом об'єктивних та суб'єктивних причин. Об'єктивні причини полягають в недоліках довготривалої централізованої системи планування, яка є неадекватною до ринкових умов господарювання. Суб'єктивні причини обумовлені недостатньою кваліфікацією керівників та спеціалістів підприємств, протиріччям між економічною наукою та практикою господарювання, відсутністю методологічної бази, яка була б прийнятною для сучасних умов господарювання тощо. Вони вимагають подальших досліджень і формування нових підходів та напрямів удосконалення системи планування підприємства.

**Аналіз літератури.** Вивченням різних аспектів і проблем планування займаються багато вчених, зокрема: О. Г. Біла, М. Д. Білик, М. С. Лисенко, В. С. Марцин, І. Б. Олексів, О. О. Орлов, В. В. Титов, В. А. Юденко та ін. В. С. Марцин дослідив проблеми розробки стратегічних цілей для підприємства у системі планування, стабілізації фіскальної політики, ефективного залучення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, удосконалення рівня розвитку інформаційних технологій [1]. О. Г. Біла, М. Д. Білик, М. С. Лисенко розглядають сутність і механізм розробки фінансового плану, його роль та значення в забезпеченні передумов фінансової стабільності й управлінні капіталом підприємства [2–4]. Методи оцінювання і планування економічних показників діяльності підприємства досліджує І. Б. Олексів [5]. Поняття методології планування розглянуті О. О. Орловим [6].

Останніми роками бурхливого розвитку набули концепції контролінгу управління і технологій управління. Аналіз діяльності великих і середніх підприємств країн із розвинутою економікою засвідчив, що функціонування підприємства без упровадженого стратегічного контролінгу є вельми ризикованим заходом. Дослідження в цьому напрямі спричинюють появу нових парадигм, концепцій та інструментів. Зокрема, М. М. Стефаненко розглядає актуальні проблеми, пов'язані з упровадженням на підприємствах України збалансованої системи показників, а також визначає основні напрями адаптації цієї системи та контролінгових рі-

шень до сучасних умов глобалізації економіки [7]. Розглядаючи планування у вузькому розумінні, його можна визначити як систематизовану підготовку рішень. Планування, з цієї точки зору, означає системну підготовку до формування майбутнього стану підприємств. Головний сенс планування полягає у підвищенні ефективності діяльності підприємства шляхом цільової орієнтації та координації всіх процесів, виявлення ризиків і зниження їх рівня, підвищення гнучкості й адаптованості до змін [8].

Планування представляється у вигляді багаторівневої, ієрархічної підсистеми управління підприємством, тому побудувати глобальну, єдину, системну модель управління досить важко. У цьому випадку виникає проблема узгодження економічних рішень, що відносяться до різних підсистем управління. Таке узгодження повинно здійснюватися з точки зору основної, глобальної мети діяльності підприємства. Існує велика кількість техніко-економічних і фінансових показників, які в різній мірі відображають економічну ефективність діяльності підприємства, але в цілому жоден з них не забезпечує належного наближення до глобального критерію. Проблема розробки узгодженої системи управління підприємством існує. Мова йде не тільки про погодження рішення функціональних завдань, але і використаних при цьому показників. Виходом з цієї складної ситуації є використання економіко-математичних моделей, в яких відображається функціонування і розвиток підприємства. У моделі здійснюється узгодження найбільш важливих завдань і показників з орієнтацією на основний показник оптимізації.

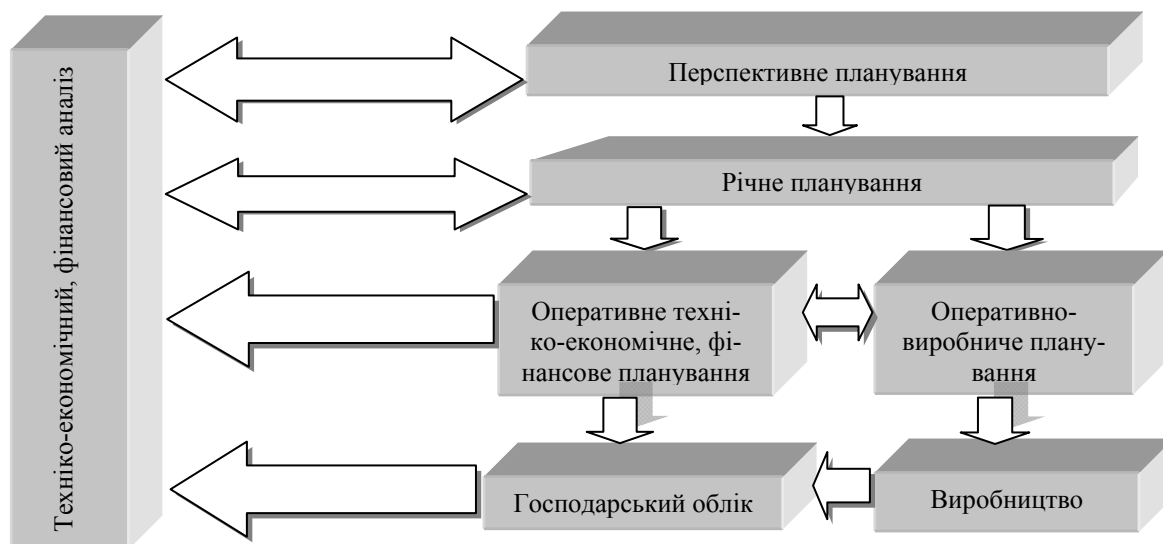
Необхідність наукової розробки окреслених проблем свідчить про актуальність дослідження та велике прикладне значення для ефективного функціонування вітчизняних підприємств і безпосередньо є **метою дослідження**.

**Виклад основного матеріалу.** Для дослідження методики узгодження найважливіших показників розглянемо методологічний підхід Роберта Каплана та Девіда Нортонна до організації техніко-економічного та фінансового планування як на перспективу, так і на поточний період [9]. Подібний підхід може бути реалізований незалежно від використаних методів розрахунків. Уявімо техніко-економічне та фінансове планування в загальному вигляді як підсистеми перспективного (довгострокового стратегічного та середньострокового) та річного планування. Фактично річне планування є основою для організації техніко-економічного планування в підрозділах підприємства в оперативному режимі – оперативного техніко-економіч-

ного планування. У виробничих підрозділах до того ж поточне управління базується і на планах підсистеми оперативно-виробничого планування. У цілому ж по підприємству здійснюється і оперативне фінансове планування (формування платіжного календаря підприємства) і управління за відхиленнями від оперативних планів та річних. З внутрішнім плануванням тісно пов'язаний техніко-економічний і фінансовий

аналіз. Ця підсистема забезпечує інформацією всі рівні внутрішнього планування і разом з управлінським (і фінансовим) обліком та звітністю утворює ефективну систему зворотних зв'язків, без чого неможливе існування системи управління підприємством.

Внутрішнє планування і управління в цілому може бути представлено у вигляді багаторівневої системи (рис. 1).



**Рис. 1. Ієрархічна система планування та управління підприємством.**

Розглянемо методологічні труднощі організації перспективного стратегічного планування. У ринкових умовах суттєво зросла важливість саме стратегічного планування, однак при формуванні таких складних планів виникає проблема розрахунку того чи іншого показника в системному зв'язку.

Розглянемо, як приклад, один ланцюг економічних розрахунків. Припустимо потрібно розрахувати вартість основних засобів на кінець планованого періоду. На початок цього періоду така оцінка є.

Припустимо, що формується певний план введення основних засобів за планований період. Це дозволяє дати оцінку вартості основних засобів на кінець цього періоду. Проте такий розрахунок зроблений без урахування можливостей фінансування введення додаткових основних засобів. Введення нових потужностей дозволить забезпечити додатковий випуск і продаж продукції, зростання чистого прибутку, що йде на фінансування заходів з введення основних засобів. Амортизаційні відрахування від вартості нововведених основних засобів також будуть використовуватися для фінансування подальших заходів.

Отже, у розрахунках виникає безліч зворотних зв'язків, які складно врахувати в прямих арифметичних діях. Тому, на практиці подібні

розрахунки спрощуються (зменшенням таких повернень в розрахунках і втратою точності). Для даного прикладу прийняття рішення на практиці здійснюється наступним чином: якщо на планове введення основних засобів фінансових ресурсів не вистачає – з плану забирається частина заходів або передбачається використання додаткових джерел фінансування. Ітеративний підхід дозволяє одержати наблизений збалансований план.

Тому, вирішення подібної системної проблеми бачиться тільки у використанні моделювання, у тому числі і із застосуванням моделей оптимізації, коли на основі системи лінійних рівнянь одночасно вирішуються всі взаємовідносини між показниками. Однак, проблема нелінійних залежностей одних параметрів від інших залишається. Для вирішення подібної проблеми необхідний спеціальний методологічний підхід до організації економічних розрахунків, який забезпечить точність розрахунків і наближення до оптимуму.

Укрупнено ієрархічну структуру формування довгострокового перспективного плану можна представити таким чином. Основу стратегічного планування складають стратегії, нововведення, спрямовані на розвиток підприємства в тих областях виробництва, які забезпечують йому досягнення конкурентних переваг.



Таким чином, при перспективному плануванні, в першу чергу, необхідно розробити план підвищення ефективності виробництва (ППЕВ), який має на меті економічне завдання, яке кількісно фіксувало б ті цільові параметри, які намічено досягти.

Наприклад, ставиться підциль досягти до кінця запланованого періоду певного обсягу продажів (або частки ринку). Припустимо, що служби маркетингу обґрунтували можливість досягнення такого обсягу продажів. Однак чи є відповідні можливості у підприємства? Тому спочатку необхідно розрахувати можливості підприємства при існуючій технічній, технологічній, організаційній та соціально-економічній базі на початок запланованого періоду. Звідси з'являється інформація про те, що для досягнення відповідного рівня продажів необхідно ввести потужності на якусь конкретну величину, збільшити чисельність працюючих (або зменшити трудомісткість робіт, інакше не буде

досягнутий стратегічний план щодо зростання продуктивності праці) та ін. Саме такі конкретні контрольні, керуючі параметри повинні бути поставлені перед планом підвищення ефективності виробництва.

Системи довгострокового планування застосовують в 70–80 відсотків найбільших японських корпорацій, які організують планування таким чином: вибираються 5–10 ключових стратегій і навколо них формують політику довгострокового розвитку; одночасно приймаються середньострокові плани для об'єднання стратегій в єдине ціле і ув'язки з розподілом ресурсів; вище керівництво визначає мету кожному підрозділу, а підрозділ розробляє кількісні плани досягнення цієї мети «знизу – доверху» [10].

Таким чином, при формуванні перспективного стратегічного плану підприємства проглядаються п'ять ієрархічних ступенів планування (рис. 2).



**Рис. 2. Формування перспективного стратегічного плану підприємства.**

На першому етапі ставляться стратегічні цілі розвитку підприємства. На другому – здійснюється попередня стадія розрахунків перспективного плану, орієнтованого на досягнення поставлених цілей, виходячи тільки з наявних можливостей підприємства. На даному етапі з'являється конкретна інформація – що потрібно зробити на підприємстві для досягнення поставлених цілей (додаткове введення потужностей та ін.).

На наступному етапі формується безліч нововведень для реалізації стратегій та усунення виявлених (на другому етапі) неузгодженостей можливостей підприємства з намірами.

На четвертому етапі в плані підвищення ефективності виробництва формується план

стратегічних нововведень, тобто тих заходів, які підлягають реалізації. Якщо за допомогою розроблених нововведень не вдається усунути неузгодженість плану, то слід повернутися на третій етап для пошуку нових заходів і на перший – для коригування стратегічних цілей. Повернення на перший рівень прийняття рішень відбувається тоді, коли не вдається забезпечити досягнення якоїсь стратегічної мети через відсутність належних нововведень.

На п'ятому етапі формується перспективний план функціонування і розвитку підприємства з урахуванням реалізації ППЕВ. Цьому плану ставиться у відповідність певний перелік прогнозних техніко-економічних і фінансових, не економічних показників по роках планова-

ного періоду. Очевидно, організація ітеративних розрахунків дозволяє вирішити складну нелінійну задачу техніко-економічного та фінансового планування як на перспективний період, так і на поточний. При цьому проводиться узгодження всіх найбільш важливих показників.

Основною трудностю побудови методики перспективного планування є не тільки відсутність чіткої методології її побудови, а й системного уявлення взаємозв'язків всіх основних показників. Вирішення першої проблеми вже показано: основою розрахунків та їх узгоджувальною ланкою перспективного стратегічного плану діяльності та розвитку підприємства стає розділ підвищення ефективності виробництва (ППЕВ). На підприємстві такий план носить і іншу назву – план технічного розвитку та організації виробництва. Так як в ППЕВ вирішується питання про включення до плану реалізації деякого переліку нововведень, організаційно-економічних і технічних заходів (ОТЗ), який слід відібрати з безлічі розроблених ОТЗ, то можна говорити в даному випадку про завдання формування цільової програми. Вона поставлена перед ППЕВ на основі завдань цілей розвитку підприємства і попередніх розрахунків перспективного плану. План підвищення ефективності виробництва в перспективному плануванні стає не тільки основним, а й оптимізаційним.

Рішення другої проблеми – системного уявлення взаємозв'язків основних показників – покажемо у вигляді укрупненої послідовності розрахунків. Новим явищем у теорії та практиці сучасного управління, економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту є контролінг.

Термін «контролінг» походить від англійського «to control» – контролювати, керувати [11]. Контролінг переводить підприємства на якісно новий рівень управління, направляючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення оперативних та стратегічних цілей.

Нехай дерево цілей перспективного стратегічного планування представлено лише частиною наступних основних показників:

$V$  – обсяг реалізації продукції;

$E$  – обсяг реалізації високоякісної, експортної продукції;

$P$  – обсяг прибутку до оподаткування;

$R$  – рентабельність реалізації, активів, власного капіталу;

$U$  – продуктивність праці;

$w$  – середньорічний рівень оплати праці одного працюючого.

Розглянемо невеликий перелік показників, оскільки має значення подання методологічного підходу до узгодження системи показників. Отже, на перспективний період формується попередній прогностичний план діяльності підприємства, виходячи з можливостей підприємства (на нормативній базі передпланового року) та оцінки попиту на продукцію [9].

При цьому за основу розрахунків береться один з найважливіших стратегічних показників – обсяг реалізації. Без балансових, оптимізаційних розрахунків важко забезпечити узгодження навіть для двох показників у такій складній системі як промислове підприємство. Отже, попередньо завдання ставиться так – забезпечити до кінця запланованого періоду вихід на обсяг реалізації  $V$  (частка ринку перераховується до обсягу реалізації), в тому числі по товарних групах  $j - V_j$ .

Спочатку ведуться попередні розрахунки потужностей. Розрахунок потужностей – це традиційне завдання для промислових підприємств. Такий розрахунок дозволяє дати оцінку можливостей підприємства з випуску тієї чи іншої продукції. У попередніх розрахунках потужностей фіксується рівень можливостей по випуску продукції, але без тих нововведень, які відбудуться за планом підвищення ефективності виробництва.

Далі формується план продажів продукції: враховуються прогностичний попит на продукцію, що випускається і нову продукцію, забезпеченість потужностями, рентабельність продукції. Цільові установки в даному плані можуть бути наступні: досягнення певного рівня реалізації продукції  $V_j$  (у вартісній формі) за роками і частки на ринку, в тому числі на експорт, випуск високоякісної, нової продукції і т. п. –  $E_k, k$  – види товарних груп.

Ясно, що пріоритет віддається найбільш рентабельній продукції, певних видів товарних груп. Проте досягнення цільових показників залишається найбільш пріоритетним. Аналіз плану реалізації та додаткового розрахунку потужностей показує, що на групі устаткування  $m$  необхідно здійснити приріст потужності на величину  $\Delta M_m$ . В іншому разі не можна буде досягти заданого обсягу продажів і реалізації. Якщо існуючий рівень реалізації з урахуванням його приросту (або зниження) не забезпечить в майбутньому досягнення заданого рівня реалізації  $V_j$  на величину  $\Delta V_j$  в товарній групі  $j$ , якщо виникла неузгодженість можливостей з планом реалізації експортної, нової, високоякісної продукції на величину  $\Delta E_k$ , то значення  $\Delta V_j, \Delta E_k$  стають кількісними показниками, на які орієн-

туються технічні підрозділи і служби маркетингу у своїй роботі. Необхідна розробка заходів щодо реклами, товаропросування, з випуску нової продукції і т. п.

Таким чином, параметри неузгодженості стратегічного плану і поточних можливостей підприємства ( $\Delta M_m, \Delta V_j, \Delta E_k$ ) надходять до плану підвищення ефективності виробництва. При формуванні плану реалізації (і товарного випуску) на перспективу виникає проблема методологічного характеру. Важко на кілька років вперед (більше 3–5 років) визначити попит і зафіксувати випуск продукції якогось найменування. Це робиться за товарними групами у вартісній формі. Проте вся техніко-економічна і фінансова інформація у базовому, передплановому році задана по конкретним виробам. Розрахунок потужностей також ведеться по виробках. Тому і перспективний план продажів слід вести по виробках, але в структурі товарних груп. Такий підхід до кількісних розрахунками плану виробництва істотно підвищує якість і точність розрахунків не тільки даного плану, а й інших. Агрегація самих вихідних даних не сприяє точності розрахунків.

Наявність плану виробництва і продажів дозволяє розрахувати оцінку витрат матеріальних ресурсів на випуск продукції. Подібна оцінка необхідна для розрахунку собівартості продукції. Однак з точки зору зниження собівартості продукції цільові установки можуть бути задані часткою зниження матеріальних витрат по роках. Витрати визначаються на основі нормативної бази передпланового періоду. Отже, в ППЕВ передається інформація про величину матеріальних витрат  $\Delta D_r$  за видами  $r$ , які повинні бути скорочені за рахунок нововведень.

Деталізований план виробництва і продажів продукції дозволяє розрахувати трудомісткість його виконання, витрата заробітної плати. Якщо задана мета досягнення певного рівня продуктивності праці  $U$ , то чисельність працюючих  $Q$ :

$$Q = V / U, \quad (1)$$

річний рівень оплати праці  $W$ :

$$W = w Q. \quad (2)$$

Якщо попередні розрахунки показують, що задана величина  $U$  не може бути досягнута, то визначається кількість працюючих  $\Delta Q$ , на яке слід скоротити чисельність. Значенням  $\Delta Q$  ставиться у відповідність величина (в нормо-годинах)  $\Delta_1 T$ , на яку слід зменшити трудомісткість виконання всіх робіт. Якщо розрахункова витрата заробітної плати з нарахуваннями більше  $W$  на величину  $\Delta W$ , то їй також ставиться у відповідність необхідне зниження трудоміст-

кості виконання робіт  $\Delta_2 T$ , виходячи із середньої вартості нормо-години з нарахуваннями –  $z$ . Перед ППЕВ ставиться завдання на основі нововведень забезпечити приріст продуктивності праці за рахунок зниження трудомісткості виконання робіт на величину  $\Delta T$ :

$$\Delta T = \min(\Delta_1 T, \Delta_2 T), \quad (3)$$

Важливими параметрами, що відображають ефективність діяльності підприємства, є показники прибутку, рентабельності: реалізації, активів, власного капіталу та ін. Такі показники можуть бути задані у вигляді цільових установок. Отже, необхідно забезпечити їх виконання. Так як контрольні показники по обсягах реалізації та прибутку задані, то собівартість реалізованої продукції повинна бути на рівні  $C$ :

$$C = V - P. \quad (4)$$

Передбачається, що прибуток (збитки) від позареалізаційних і операційних операцій дорівнює нулю. Якщо на основі попередніх розрахунків собівартість реалізованої продукції дорівнює  $S$  і більше  $C$ , то необхідно знизити витрати на величину  $\Delta_c C$ :

$$\Delta_c C = S - C - z \times \Delta T - \sum \Delta D_r. \quad (5)$$

Звідси величина  $\Delta_c C$  визначає величину витрат, яку необхідно знизити за рахунок нововведень (значення  $\Delta_c C$  може бути і негативним). Якщо ця умова буде виконана, то і показник рентабельності реалізації не стане менше фіксованого рівня  $R$ .

Для попередніх розрахунків рентабельності активів, власного капіталу (рентабельності основних засобів тощо) необхідно дати вартісну оцінку зазначених параметрів балансу підприємства. Їх попередні значення розраховуються відносно базового року і з урахуванням планованого зростання обсягів випуску товарної продукції. Тоді, якщо

$$R_{\text{акт}} = P/A < R_A, \quad (6)$$

де  $R_A$  – заданий рівень рентабельності активів;  $A$  – попередньо розрахована вартість активів; то

$$\Delta_A C = A \times R_A - P. \quad (7)$$

Тут  $\Delta_A C$  – додаткове зниження витрат за рахунок реалізації нововведень. Аналогічним чином можна розрахувати додаткове зниження витрат для виконання інших показників рентабельності. З них вибирається найбільше. Нехай це буде  $\Delta_A C$ .

Зростання обсягів продажів вимагає приросту оборотного капіталу, вартості основних засобів. Отже, необхідно попередньо розрахувати потребу у фінансових ресурсах, порівняти її з тією величиною, яку можна отримати за рахунок амортизаційних відрахувань і чистого прибутку. Якщо чистого прибутку недостатньо, то

знову слід визначити завдання для ПЕВ на зниження витрат. Позначимо таке зниження через  $\Delta_{\phi}C$ . У підсумку загальна додаткове зниження витрат  $\Delta C$

$$\Delta C = \Delta_c C + \max(\Delta_A C, \Delta_{\phi} C). \quad (8)$$

Як бачимо, в ППЕВ надходять дані про розузгодження цілей і попередньо визначених показників. При цьому відбувається трансформація показників. Так, на вході задані одні стратегічні показники, а в план підвищення ефективності виробництва надійде інформація про більш конкретні і прості показники, зрозумілих на будь-якому рівні управління.

Мова йде про необхідність введення додаткових потужностей в тій чи іншій групі устаткування, про величину зниження витрат, яка повинна забезпечити необхідне зростання чистого прибутку як основного джерела інвестицій. Крім цього, фіксуються завдання по зниженню матеріальних і трудових витрат, збільшення частки експортної продукції, високоякісної продукції та ін. Відповідні служби підприємства розробляють нововведення (організаційно-економічні та технічні заходи), в тому числі й альтернативні, що усувають неузгодженість в перспективному плані. Як правило, подібні заходи дають комплексний результат.

Подальший процес перспективного планування пов'язаний з розробкою ППЕВ. Необхідно скласти такий план заходів, який усував би неузгодженості між цільовими завданнями та можливостями підприємства, виявлені на основі попередніх розрахунків. По кожному заходу є інформація про кінцеві результати (введення потужностей, економія ресурсів тощо) і загальному економічному ефекті. Таке завдання вирішується на основі або наближеного алгоритму: вибирається найбільш важлива неузгодженість, а потім шукається захід з найбільшим економічним ефектом і частково або повністю усуває дану неузгодженість плану, і т. д., або за допомогою оптимізаційної моделі. При цьому оптимізаційна модель може бути побудована тільки для складання ППЕВ, або для формування в цілому прогнозного перспективного плану функціонування і розвитку підприємства з одночасною розробкою і ППЕВ.

Якщо всі неузгодженості не вдається усунути, то повертаємося до етапу підготовки нових заходів або зменшується жорсткість цільових установок. При отриманні допустимого рішення формується перспективний план з урахуванням прийнятих до реалізації нововведень і з розрахунком всіх основних техніко-економічних і фінансових показників за роками планування.

На відміну від попередніх розрахунків, тут вже не допускається порушення планованих

можливостей підприємства (за потужностями, фінансовим обмеженням та ін.) Можна здійснити ітераційний процес уточнення плану. При новому розрахунку перспективного плану на стадії його попередньої розробки можна скористатися даними попереднього варіанту розрахунків. Так, при тому ж обсязі реалізації в попередніх розрахунках можна врахувати прогнозні дані про вартість активів, основних засобів, потреби в інвестиціях та ін. Це дозволить уточнити розрахункові значення як неузгодженості плану, так і кінцеві його розрахунки.

Якщо не вдається здійснити розробку заходів, що забезпечують усунення тієї чи іншої неузгодженості плану, то необхідно корегувати цільові показники у бік зменшення. Визначити величину коригування важко без розрахунку варіанту перспективного плану, не забезпеченого внутрішніми можливостями. Тільки після зміни керуючих параметрів (цілей) робиться нова ітерація формування перспективного плану. Тривалість горизонту планування в перспективному плануванні визначається термінами реалізації найбільш тривалих інвестиційних проектів. Це дозволить дати оцінку таким проектам. Проте в умовах, що змінюються ринку бажано щорічно коригувати перспективні плани, організовуючи ковзне стратегічне планування і управління.

На наступний рівень планування – середньострокове планування – передається інформація про плани реалізації інвестиційних проектів, найбільш важливих цільових показниках. Головне для середньострокового планування – довести стратегічні плани до поточних, річних. Друга проблема, пов'язана з середньостроковим плануванням, полягає в узгодженні річного плану з базовим та наступним за плановим. З базового року переходять незавершене виробництво, капітальне будівництво за планом реалізації нововведень. Для найближчого запланованого періоду (року) фактично формується прогнозний план діяльності та розвитку підприємства. Схема розрахунків приблизно така ж як і в довгостроковому перспективному плануванні. Також реалізується принцип ковзного планування. Узгодження середньострокового і річного планування здійснюється наступним чином. На річний рівень планування передаються тільки контрольні техніко-економічні та фінансові показники, зафіксовані в стратегічному плануванні як керуючі параметри (показники), перелік прийнятих нововведень, ОТЗ і терміни їх реалізації в планованому році (витрати і ефект від них у часі).

Всі інші показники і розрахунки в перспективному плануванні використовувалися для

побудови допустимих агрегованих рішень і обґрунтування керуючих параметрів. На річному рівні подібні розрахунки проводяться більш повно і з більшою точністю. При цьому річне планування ведеться на основі прогнозного попиту на продукцію, який безперервно коригується на найближчий горизонт планування. Це вимагає безперервної коригування та річного плану.

Відмова від річного планування на українських підприємствах в середині 90-х років призвела до розриву тактичного управління від стратегічного (на більшості підприємств його і не було). Поступово така ситуація виправляється. Річний план діяльності підприємства стає робочим інструментом управління. Методологія ж розробки річного плану аналогічна перспективному плануванню.

Найважливішим завданням річного плану стає забезпечення реалізації стратегічних рішень. Тому в першу чергу проглядається можливість реалізації (у даному часовому періоді) тих нововведень, які заплановані в перспективному плануванні. Попереднє річне планування дозволяє визначити величину неузгодженості між прогнозними показниками перспективного плану і можливостями підприємства, що складаються на момент розрахунків. На момент прийняття рішень за річним плануванням на підприємстві є безліч розробок організаційно-економічних і технічних заходів, що використовується при складанні річного ППЕВ. Тому в ППЕВ ставиться завдання не тільки досягнення стратегічних показників, але і перевищення їх (при можливості).

**Висновки.** Методологія складання річного плану може бути представлена наступним чином. Спочатку проводяться попередні розрахунки з визначення неузгодженості між прогнозними показниками перспективного плану і можливостями підприємствами, розрахованими на нормативній базі предпланового року. Цей розрахунок охоплює всі розділи річного плану від капітального будівництва та формування річної виробничої програми випуску і реалізації продукції до фінансового плану.

Перед планом підвищення ефективності виробництва ставляться завдання не тільки балансування річного плану, узгодження всіх його основних показників, але і забезпечення ефективності виробництва з точки зору максимізації вартості компанії. Це досягається за рахунок включення до плану реалізації тих ОТЗ, які забезпечують необхідне зниження трудових і матеріальних витрат, підвищення якості продукції, введення потужностей, зменшення неузгодженості контрольних техніко-економічних

і фінансових показників, інших організаційно-економічних показників.

ППЕВ також є основним розділом річного плану, оптимізуючи його складання. Після формування ППЕВ остаточно розраховуються всі розділи річного плану з розподілом показників по кварталах. Дані такого плану коригуються по ходу його реалізації та використовуються для поточного, оперативного прийняття рішень. Уточнення подібної схеми розрахунків може бути організовано тільки за допомогою оптимізаційних та імітаційних розрахунків. У оптимізаційних розрахунках одночасно формується вся система показників і розраховується ППЕВ. Це дає додатковий ефект, так як оптимізується вибір нововведень та узгодження їх з діяльністю підприємства. Однак, реалізація подібних моделей в практиці управління підприємствами вимагає належного опрацювання програмного та інформаційного забезпечення.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Марцин В. С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В. С. Марцин // *Фінанси України*. – 2008. – № 4. – С. 23–31.
2. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О. Г. Біла // *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 112–119.
3. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М. Д. Білик // *Фінанси України*. – 2006. – № 4. – С. 133–141.
4. Лисенко М. С. Фінансове планування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємств / М. С. Лисенко // *Науково-технічна інформація*. – 2009. – № 4. – С. 15–18.
5. Олексів І. Б. Методи оцінювання і планування економічних показників діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / І. Б. Олексів. – Л., 2003. – 20 с.
6. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
7. Стефаненко М. М. Система збалансованих фінансових показників як основа прийняття контролінгових рішень / М. М. Стефаненко // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 112–117.
8. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
9. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // *Harvard Business Review*. – 1992. – Vol. 70, № 1. – P. 71–79.
10. Удалов Ф. Е. Менеджмент: американский и японский подходы / Ф. Е. Удалов, О. Ф. Удалов, О. Ф. Алехина. – М. : Экмос, 1999. – 153 с.
11. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

## АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

*В статті подано результати дослідження стану та основних тенденцій розвитку інвестиційних процесів в будівельній галузі України, проаналізовано динаміку основних показників діяльності акціонерних товариств будівельної галузі на прикладі Харківського регіону, обґрунтовано доцільність удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення системи корпоративного управління.*

**Ключові слова:** будівельна галузь, інформаційно-аналітичне забезпечення, корпоративне управління, діяльності акціонерних товариств.

*В статье представлены результаты исследования состояния и основных тенденций развития инвестиционных процессов в строительной отрасли Украины, проанализирована динамика основных показателей деятельности акционерных обществ строительной отрасли на примере Харьковского региона, обоснована целесообразность совершенствования информационно-аналитического обеспечения системы корпоративного управления.*

**Ключевые слова:** строительная сфера, информационно-аналитическое обеспечение, корпоративное управление, деятельность акционерных обществ.

*Paper treats the results of the state and basic tendencies of development of investment processes in the construction industry in Ukraine, studied the dynamics of key performance indicators of joint stock companies of the construction industry as an example of Kharkiv region, the expediency of improving the information and analytical support system of corporate governance.*

**Key words:** building sphere, information and analytical support, corporate management, activity of joint-stock companies.

**Постановка проблеми.** Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Капітальне будівництво, як ніяка інша галузь економіки, створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей народного господарства.

З розвитком будівельної галузі будуть розвиватися: виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія і металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробка і фарфоро-фаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо.

Вочевидь, як ніяка інша галузь економіки, будівництво сприяє розвитку підприємств малого бізнесу, особливо того, який спеціалізується на оздоблювальних і ремонтних роботах, на виробництві та встановленні вбудованих меблів тощо. Розвиток будівельної галузі є необхідною умовою для виходу України з кризового стану та поліпшення її економічних позицій на світовому ринку.

Домінування акціонерних форм підприємництва в будівництві та усвідомлення того, що довготривала економічна стабілізація неможлива без активізації корпоративних механізмів для захисту прав інвесторів обумовлює необ-

хідність аналізу діяльності акціонерних товариств будівельної галузі.

**Аналіз літератури.** Всебічне дослідження загальних та специфічних особливостей розвитку будівельної галузі економіки України розглядається вітчизняними науковцями в межах дослідження проблематики: системного розвитку організаційно-економічного механізму корпоративного управління, створення систем з підтримки ухвалення управлінських рішень, інвестиційного аналізу і математичних методів дослідження – А. В. Крушевським [1], В. О. Онищенком [2], О. С. Поважним [3], В. І. Торкатюком [4]; корпоративного управління фінансово-будівельними групами в інвестиційному процесі – О. В. Федосовою [5]; стратегічного управління – В. О. Міхельсом [6], А. П. Наливайком [7], О. М. Тищенком [8], Л. М. Шутенком [9]; корпоративного управління на регіональному рівні – П. Т. Бубенком [10], А. П. Голіковим [11], В. П. Ніколаєвим [12], Г. І. Онищуком [13] та іншими. Проте, сучасний стан будівельної галузі потребує обґрунтування пропозицій по антикризовому управлінню, належній реорганізації галузі для підвищення її глобальної та регіональної конкурентоспроможності, що потребує дослідження стану та основних тенденцій розвитку інвестиційних процесів в будівельній галузі України.

**Метою** даної статті є визначення основних показників діяльності акціонерних товариств будівельної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** На прикладі сформованої вибірки акціонерних товариств будівельної галузі Харківського регіону (ВАТ «Житлобуд-1», АТ «Житлобуд-2» та АТЗТ «Спецбудмонтаж») здійснено фінансово-економічний аналіз їх діяльності. Фінансова звітність підприємств, що розглядаються, є консолідованою та доступною на інформаційних ресурсах Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ).

Весь перелік форм фінансової звітності опублікований відповідно до вимог законодавства. Ці фактори є позитивними для потенційних та вже існуючих інвесторів, забезпечуючи доступ до достовірної звітності компаній, що сприяє підвищенню прозорості будівельної галузі в цілому.

Основною ознакою кризового періоду стало зменшення виручки від реалізації. Так, у 2009 р. всі три підприємства отримали зменшення виручки, причому АТЗТ «Спецбудмонтаж» та АТ «Житлобуд-2» мали приблизно однакові та достатньо суттєві показники, відпові-

дно 40,02% та 39,51%. Падіння виручки ВАТ «Житлобуд-1» склало 15,99%. Слід відзначити, що виручка ВАТ «Житлобуд-1» та АТЗТ «Спецбудмонтаж» за результатами 2009 року була значно нижчою ніж у 2007 р., в той час, як виручка АТ «Житлобуд-2» зменшилась майже до рівня 2007 р., але залишилась вищою рівня 2007 р.

Також важливим є й те, що ВАТ «Житлобуд-1» за результатами 2008 р. також зафіксувало зменшення виручки у розмірі 4,52%. На наш погляд, компанія свідомо не збільшувала рівень виручки з метою покращення фінансових показників у 2008 р., на відміну від АТ «Житлобуд-2», яке у 2008 р. отримало приріст виручки на 65,99%. Це значною мірою компенсувало негативні результати отримані ВАТ «Житлобуд-1» у 2009 р.

Одночасно зі значним падінням виручки, важливим фактором стійкості є доля короткострокових кредитів у поточних зобов'язаннях підприємства.

Аналізуючи цей показник, бачимо, що на кінець 2009 р. частина короткострокових кредитів у АТ «Житлобуд-2» дорівнює 52,38% (табл. 1).

**Таблиця 1.**

**Аналіз динаміки основних показників функціонування будівельних компаній Харківського регіону.**

Показник / Назва компанії			ВАТ «Житлобуд-1»	АТ «Житлобуд-2»	АТЗТ «Спец- будмонтаж»
<b>Ділова активність, %</b>	Доля виручки у групі	2007 р.	36,06	12,74	51,20
		2008 р.	28,31	17,39	54,31
		2009 р.	35,56	15,73	48,71
	Темп приросту виручки	2007 р.	144,75	14,52	31,13
		2008 р.	-4,52	65,99	29,01
		2009 р.	-15,99	-39,51	-40,02
<b>Рентабельність, %</b>	Рентабельність продажів	2007 р.	14,40	10,35	0,95
		2008 р.	-7,91	5,14	0,01
		2009 р.	-13,60	-1,92	0,06
	Рентабельність активів	2007 р.	8,43	4,59	0,98
		2008 р.	-2,37	2,84	0,01
		2009 р.	-3,40	-0,66	0,03
	Рентабельність власного капіталу	2007 р.	71,38	48,27	2,76
		2008 р.	-50,72	28,47	0,02
		2009 р.	-273,53	-6,87	0,07
<b>Фінансова стійкість, %</b>	Зобов'язання / Власний капітал	2007 р.	746,31	122,34	181,51
		2008 р.	2042,90	228,77	272,15
		2009 р.	7955,63	198,18	136,61
	Поточні зобов'язання / Прибуток від основної діяльності	2007 р.	871,29	205,66	1426,49
		2008 р.	6997,50	488,60	11174,56
		2009 р.	-6833,91	445,09	3979,60
	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	2007 р.	52,95	698,77	225,25
		2008 р.	57,97	359,53	160,28
		2009 р.	59,72	435,99	154,67
	Доля банківських кредитів у зобов'язаннях	2007 р.	6,89	44,04	9,36
		2008 р.	12,47	33,84	0,00
		2009 р.	13,26	52,38	0,00

<b>Інші</b>	Основні засоби / Активи, %	2007 р.	4,15	11,01	8,61
		2008 р.	2,76	8,74	12,21
		2009 р.	4,75	8,08	13,25
	Виручка, тис. грн.	2007 р.	220231	77 808	312724
		2008 р.	210283	129151	403433
		2009 р.	176665	78123	241993
	Прибуток, тис. грн.	2007 р.	31723	8051	2977
		2008 р.	-16637	6638	27
		2009 р.	-24021	-1498	155
	Активи, тис. грн.	2007 р.	376102	175532	304149
		2008 р.	703084	233455	402145
		2009 р.	707445	225560	511873
	Власний капітал, тис. грн.	2007 р.	44440	16680	108032
		2008 р.	32803	23318	108059
		2009 р.	8782	21820	216340
	Середньооблікова чисельність працівників	2007 р.	1124		715
		2008 р.	1246	821	601
		2009 р.	830	610	351
	Середньомісячна заробітна плата, грн.	2007 р.	2122		684
		2008 р.	2624	2259	1230
		2009 р.	1024	1556	1343

\* складено авторами

Настільки велике значення цього показника є досить негативним, адже в такому випадку, діяльність підприємства стає залежною від стабільності самого банку, що кредитує підприємство, і, якщо, кредитодавець не буде готовий до співпраці, то шанси підприємства на реструктуризацію боргів будуть мінімальними.

Відзначимо, що значення аналогічного показника у ВАТ «Житлобуд-1», незважаючи на постійне збільшення протягом 2007–2009 рр., є прийнятним, та складає на кінець 2009 р. 13,26%. АТЗТ «Спецбудмонтаж» протягом 2008–2009 рр. взагалі не має короткострокових кредитів банків у складі поточних зобов'язань, що, зважаючи на кризовий стан економіки, є позитивним фактором для оцінки стійкості підприємства.

Зважаючи на те, що власний капітал АТЗТ «Спецбудмонтаж» у 2009 р. суттєво збільшився та становив 216,3 млн. грн., можна стверджувати, що є велика ймовірність того, що підприєм-

ство зможе вижити у складних ринкових умовах.

У порівнянні до АТЗТ «Спецбудмонтаж» власний капітал двох інших підприємств є суттєво нижчим та, крім того, на кінець 2009 р. зменшився, що супроводжувалось збитками та падіння виручки. Так, ВАТ «Житлобуд-1» у 2009 р. понесло збитки у 24 млн. грн., при тому, що у 2008 р. компанія також понесла збитки у розмірі 16,6 млн. грн. АТ «Житлобуд-2» має трохи кращі показники, відповідно у 2009 р. збитки компанії склали 1,5 млн. грн.

Важливе значення у кризовий період обмежених фінансових ресурсів набувають питання додаткового залучення джерел фінансування. Якщо поглянути на стан банківського кредитування в структурі інвестицій в будівельній галузі, то слід відзначити збільшення капітальних інвестицій та інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків у 2008 р., відповідно на 26,8% та 29,7% (табл. 2).

Таблиця 2.

#### Вартість інвестицій у будівельній галузі.

Показник	2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Капітальні інвестиції у будівництво всього	222678,9	100,0	272074,1	100,0	192878,0	100,0
у тому числі за рахунок кредитів банків та інших позик	33903,8	15,2	42981,0	15,8	25587,5	13,3
Інвестиції в основний капітал всього	188486,0	100,0	233081,0	100,0	151777,0	100,0
у тому числі за рахунок кредитів банків та інших позик	31182,0	16,5	40451,0	17,4	21581,0	14,2

На кінець 2009 р. капітальні інвестиції та інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків зменшились, відповідно на 40,5%

та 46,6%, в той час, як загальна вартість капітальних інвестицій зменшилась на 29,1%, а інвестицій в основний капітал на 34,9%.



У 2008 р. за результатами звичайної діяльності до оподаткування будівельні підприємства одержали збиток у розмірі 6807,9 млн. грн.

У 2009 р. збитки підприємств будівельної галузі зменшилися на 23% та становили 5244,3 млн. грн. (рис. 1).

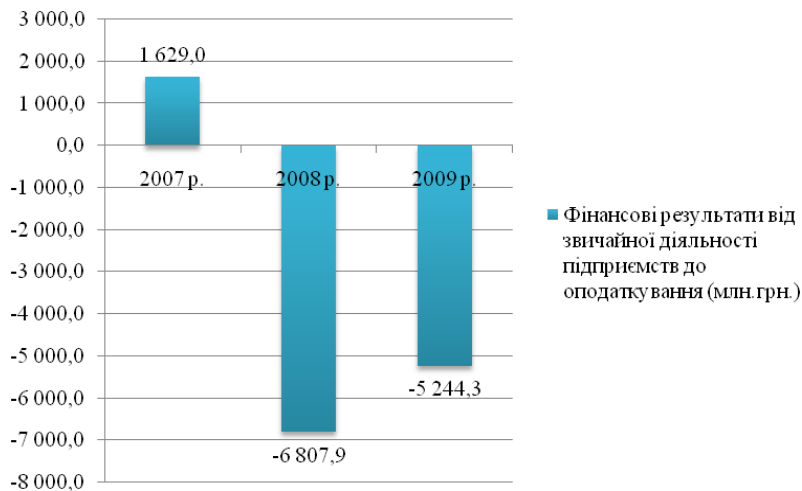


Рис. 1. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств будівельної галузі.

Таким чином, бачимо, що з трьох будівельних підприємств Харківської області, які розглядаються, тільки АТЗТ «Спецбудмонтаж» має схожі до всієї галузі показники динаміки прибутку. АТ «Житлобуд-2» на відміну від галузевих показників у 2008 р. засвідчив прибуток, що несуттєво зменшився у порівнянні із 2007 р., а у 2009 р. мав протилежну до галузевої динаміку – суттєве зменшення, що призвело до збитків, в той час як показники галузі мали позитивні тенденції. ВАТ «Житлобуд-1» у 2008 р. мав схожу з галузевою динаміку прибутку, але у 2009 р. на відміну від тенденцій будівельної галузі до покращення фінансових результатів, підприємство засвідчило погіршення своїх фінансових результатів, зафіксувавши збільшення

збитків. З метою підвищення ефективності діяльності та розвитку будівельного виробництва принципове значення має повне забезпечення та ефективне використання основних засобів. В умовах постійного зростання та накопичення зносу основних засобів, що в недостатніх обсягах компенсується новими інвестиціями, склалась ситуація, коли не забезпечується відтворення зношених основних засобів. Протягом 2008 р. вартість основних засобів підприємств будівельної галузі збільшилась на 26%, в той час, як коефіцієнт зносу основних засобів також збільшився – на 16,3%; у 2009 р. коефіцієнт зносу основних засобів майже не змінив свого значення, а вартість основних засобів зросла на 27,7%. (табл. 3).

Таблиця 3.

**Вартість та стан основних засобів будівельної галузі.**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Вартість основних засобів будівельної галузі, млн. грн.	993346	1251178	1597416
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	52,6	61,2	60

Дослідження вартості та стану основних засобів будівельних акціонерних товариств Харківської області за період 2007–2009 рр. свідчить, що АТЗТ «Спецбудмонтаж» та ВАТ «Житлобуд-1» протягом 2007–2009 рр. збільшували вартість своїх основних фондів, відповідно на 87,5% та 24,2% у 2008 р., на 38,1% та 73,3% у 2009 р. Вартість основних засобів АТ «Житлобуд-2» у 2008 р. несуттєво збільшилась – на 5,6%, а у 2009 р. зменшилась на 10,7%.

Аналізуючи ступінь забезпеченості підприємств основними засобами, крім кількісного зростання їх вартості, потрібно звертати увагу на зміни в якісному складі основних засобів, оскільки у вартісному виразі вона може бути

високою, в той час, як показники фізичного або морального зносу – незадовільними. Також слід враховувати зменшення продуктивності машин та обладнання із плином часу. Так, коефіцієнт зносу основних засобів АТЗТ «Спецбудмонтаж» у 2007–2009 рр. залишався у межах 21–25%, що, з одного боку, свідчить про належний стан основних засобів, а з іншого може бути наслідком невідповідної амортизаційної політики підприємства, коли обрані методи амортизації не відображають реальний стан основних засобів, зменшуючи тим самим суму амортизації щороку. ВАТ «Житлобуд-1» на кінець 2009 р. має подібне до АТЗТ «Спецбудмонтаж» значення коефіцієнту зносу основних засобів –

25,7% (24,6%). Але протягом 2007–2008 рр. цей показник у ВАТ «Житлобуд-1» був значно вищим, відповідно 34,9% у 2007 р. та 38% у 2008 р. АТ «Житлобуд-2» протягом 2007–2009 рр. має схожі тенденції коефіцієнту зносу основних засобів із галузевим показником – 27,5% у 2007 р., 33,2% у 2008 р. та 40,6% у 2009 р.

Враховуючи скорочення вартості основних засобів АТ «Житлобуд-2» у 2009 р. та підви-

щення їх зносу, стан основних засобів підприємства викликає невпевненість, що відображається на загальному фінансовому стані підприємства та може ускладнити процес подолання кризи у подальшому. Окремо слід проаналізувати динаміку середньооблікової чисельності працівників та середньомісячної заробітної плати у будівництві та на досліджуваних підприємствах Харківської області.



**Рис. 2. Середньорічна кількість та заробітна плата найманих працівників у будівництві.**

Так, за 2007 рік у будівництві працювало 500 тис. осіб., а середньомісячна заробітна плата дорівнювала 1486 грн., що на 10% більше, ніж у народному господарстві України в цілому (1351 грн.) Протягом 2008 р. кількість працівників у будівництві зменшилась на 11,5%, в той час, як середньомісячна заробітна плата збільшилась на 23,3%, дорівнюючи 1832 грн., що на 26 грн. більше відповідного показника по Україні. У 2009 р. кількість працівників у будівництві зменшилась на 13%, та становила 385 тис. осіб, що стало найменшим значенням цього показника за часів незалежності України. Середньомісячна заробітна плата у 2009 р. також зменшилась – на 17,5% та становила 1511 грн., що на 395 грн. менше середньомісячної заробітної плати по Україні.

Аналізуючи кількість найманих працівників та їх середньомісячну заробітну плату на будівельних підприємствах харківського регіону, варто відзначити, що АТЗТ «Спецбудмонтаж» має найбільш подібні показники відповідно до галузевих. Так темпи зменшення середньорічної кількості найманих працівників АТЗТ «Спецбудмонтаж» становили, у 2008 р. – 84%, у 2009 р. – 58,4%, в той час, як в цілому у будівництві вони становили у 2008 р. – 87%, у 2009 р. – 82,5%. Разом з тим, середньомісячна заробітна плата найманих працівників АТЗТ «Спецбудмонтаж» у 2007–2009 рр. залишалась

нижчою ніж середній показник у будівництві. ВАТ «Житлобуд-1» у 2008 р. зафіксувало позитивну тенденцію до збільшення кількості працівників, разом із збільшенням середньомісячної заробітної плати. У 2009 р. ВАТ «Житлобуд-1», як і будівельна галузь в цілому, скоротило середньорічну кількість найманих працівників на 66,6%. Але, якщо протягом 2007–2008 рр. середньомісячна заробітна плата найманих працівників ВАТ «Житлобуд-1» значно перевищувала відповідний галузевий показник, то у 2009 р. середньомісячна заробітна плата «Житлобуд-1» була нижчою ніж середньомісячна заробітна плата у будівництві на 487 грн. Ця тенденція цілком відповідає фінансовому стану та фінансовим результатам ВАТ «Житлобуд-1» на кінець 2009 р. Цікавим є факт того, що у 2009 р. тільки АТ «Житлобуд-2» показав середньомісячну заробітну плату найманих працівників вищою ніж середній показник по будівельній галузі в цілому – 1556 грн. (1511 грн.).

**Висновки.** Проведене дослідження свідчить, що ефективне функціонування сучасного корпоративного сектору будівельної галузі України передбачає перш за все наявність досконалої інформаційної бази як основи прийняття управлінських рішень. В умовах недосконалої інфраструктури фондового ринку акціонерні товариства не володіють інформацією щодо ринкової вартості їх акцій, що стає нас-

лідком непрозорого ціноутворення, яке призводить до порушення прав інвесторів і полягає в наступному: неможливість визначити реальну вартість цінних паперів та маніпулювання цінами, відсутність моніторингу щоденної торгівлі на біржових площадках, непрозорі торги на позабіржовому ринку, відсутність моніторингу інвестиційних ризиків та здатності реагувати на них. Внутрішній аудит акціонерних товариств залежить від виконавчого органу і не дає користі для власника, особливо дрібного. У ситуації, що склалася, виникає низка соціально-економічних проблем функціонування корпоративного сектора будівельної галузі України, серед яких можна виділити: непрозорість діяльності акціонерних товариств; відсутність дієвого контролю з боку власників; більшість акціонерних товариств, сформувавши власний капітал шляхом розподілу державної власності і не пройшовши добровільної консолідації приватного капіталу, не користуються отриманими інвестиційними інструментами, які надає їм акціонування; більшість емітентів не сприймають інвестора як рівноправного партнера, ігнорують його право на отримання інформації; акціонери майже не отримують дивідендів і не збільшується капіталізація належних їм акцій. Сучасні українські корпоративні технології не забезпечують всім акціонерам рівний доступ до інформації, залишаються непрозорими й законодавчо недостатньо врегульованими. Недостатність оприлюднення інформації та відсутність належного контролю за діяльністю органів управління з боку акціонерів призводять до прийняття рішень, що мають деструктивний характер.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Крушевський А. В. Математичне програмування для економістів та менеджерів / А. В. Крушевський. – К. : УММО, 2001. – 101 с.
2. Онищенко В. О. Вплив корпоративного управління на вихід акціонерних товариств будівельної галузі на цивілізований ринок капіталу / В. О. Онищенко // Культура народів Причорномор'я. – Симферополь, 2006. – № 83. – С. 12–14.

3. Поважный А. С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине / А. С. Поважный. – Донецк, 2002. – 298 с.
4. Торкатюк В. І. Проблеми розвитку корпоративного управління в Україні / В. І. Торкатюк, Т. В. Момот // Тезиси докладов XXXI научно-технической конференции преподавателей, аспирантов и сотрудников Харьковской государственной академии городского хозяйства. 22 мая 2002 г. – Харьков, 2002. – С. 35–36.
5. Федосова Е. В. Индустриальные строительные технологические системы – ускорители научно-технического прогресса / Е. В. Федосова. – К. : Вища школа, 1988. – 166 с.
6. Міхельс В. О. Об'єднана стратегія економічного управління підприємницьким проектом : монографія / В. О. Міхельс, В. П. Бондар. – К. : КНУБА, 2003. – 200 с.
7. Налівайченко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Налівайченко. – К., 2001. – 227 с.
8. Тищенко А. Н. Стратегія управління розвитком підприємства / А. Н. Тищенко, О. С. Головка. – Харьков : ЕДЕНА, 2003. – 198 с.
9. Основные направления совершенствования стратегического управления на строительных предприятиях / [Л. Н. Шутенко, В. И. Торкатюк, Н. П. Пан, Н. М. Золотова, С. В. Бутник] // Коммунальное хозяйство городов. – Выпуск 51. – К. : Техніка, 2003. – С. 29–56.
10. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку / П. Т. Бубенко. – Харків, 2002. – 315 с.
11. Голиков А. П. Регіональна політика України на шляху до загальноєвропейської інтеграції / А. П. Голиков // Соціально-економічні дослідження у перехідний період. Проблеми європейської інтеграції і транскордонної співпраці. – Луцьк : Вежа, 2001. – С. 146–151.
12. Николаев В. П. Проблемы рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности: внутрирегиональный аспект / В. П. Николаев, Ю. В. Орловских, Е. Г. Чумакова. – Днепропетровск : Наука и образование, 2003. – 100 с.
13. Онищук Г. І. Удосконалення корпоративного управління територіальними утвореннями / Г. І. Онищук // Стратегія економічного розвитку України : науковий збірник. – К. : КНЕУ, 2001. – Випуск 7. – С. 592–601.

УДК 005.337

Момот Т. В., Лобанов О. А., Стогній В. Г.

## СТРАТЕГІЯ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ БУДІВЕЛЬНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

*У статті розглянуто стратегію та інструментарій управління прибутком акціонерних товариств будівельної галузі. Побудовано морфологічну матрицю параметрів еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості акціонерних товариств будівельної галузі.*

**Ключові слова:** стратегія, управління, акціонерні товариства, будівельна галузь, прибуток.

*В статтє рассмотрена стратегия и инструментарий управления прибылью акционерных обществ строительной отрасли. Построена морфологическая матрица параметров эталонных стратегий обеспечения долгосрочной прибыльности акционерных обществ строительной отрасли.*

**Ключевые слова:** стратегия, управление, акционерные общества, строительная отрасль, прибыль.

*Strategy and tool of management of joint-stock companies of a build industry an income is considered in the article. The morphological matrix of parameters of standard strategies of providing of long-term profitability of joint-stock companies of a build industry is built.*

**Key words:** strategy, management, joint-stock companies, builds industry, income.

**Постановка проблеми.** В умовах системної перебудови економіки України у напрямі її адаптації до світових стандартів корпоративного управління, об'єктивно необхідним є створення прозорих механізмів корпоративної взаємодії, які б стимулювали збільшення результативності корпоративної форми організації підприємницької діяльності для забезпечення максимізації добробуту власників та гармонізації корпоративних відносин.

Прибуток є найважливішим внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів акціонерних товариств та економічного розвитку держави загалом; основним критерієм ефективності господарської діяльності та якості корпоративного управління, головною метою підприємницької діяльності. Прибуток являє собою особливий вид ресурсів акціонерного товариства, що систематично відтворюється, в якому відбиваються взаємозв'язки та реалізуються економічні інтереси всіх суб'єктів корпоративних відносин: акціонерів, працівників, клієнтів, контрагентів по бізнесу, представників громадськості, державних органів та місцевої влади.

**Аналіз літератури.** Дослідження теоретичних та практичних аспектів вирішення проблеми формування системи стратегічного управління розвитком підприємств здійснювали І. Ансофф [1], О. С. Віханський [2], Р. Грант [3], М. І. Круглов [4], Б. З. Мільнер [5], Г. Мінцберг [6], В. С. Пономаренко [7], О. М. Тищенко [8], З. Є. Шершньова, С. В. Оборська [9].

Наукові праці вчених обґрунтовують фундаментальні аспекти системи управління прибутковістю підприємства і дозволяють удосконалювати інструментарій стратегічного управління прибутком акціонерного товариства будівельної галузі за параметрами динамічного середовища для забезпечення сталого його розвитку, що обумовили актуальність роботи.

Вирішення проблеми забезпечення довгострокової прибутковості акціонерного товариства набуває чітко вираженого стратегічного змісту, обумовленого складним багатокритеріальним характером прийняття управлінських рішень у цій сфері, високим рівнем невизначеності умов управлінської діяльності, різноманітним мотиваційним настановам осіб, які при-

ймають рішення. В стратегічному управлінні забезпечення довгострокової прибутковості найчастіше розглядається як проміжна ціль, що має сприяти вирішенню більш важливих стратегічних проблем, таких як – досягнення стійких конкурентних переваг, розширення ринкової частки, забезпечення динамічності економічної діяльності, задоволення певних суспільних потреб, створення позитивного іміджу.

Поширеність такого підходу обумовлює недостатність існуючого наукового забезпечення стратегічного управління прибутком, відсутність цілісного методичного обґрунтування управлінських рішень у цій сфері. Проте, розв'язання значених проблем розвитку акціонерного товариства майже повністю залежить від потенціалу генерації додаткової вартості, необхідної для задоволення інтересів власників і відтворення цих ресурсів. Саме прибуток є основним джерелом досягнення комплексу стратегічних цілей та дотримання інтересів суб'єктів корпоративного управління. Тому стратегічне управління прибутком слід вважати важливою складовою стратегічного управління розвитком. Його ефективність є запорукою забезпечення сталого економічного зростання акціонерного товариства.

**Мета статті** – визначення стратегії та побудова інструментарію управління прибутком акціонерних товариств будівельної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Стратегічне управління прибутком акціонерного товариства базується на обґрунтованому виборі ключових параметрів та їх інтеграції в єдину систему. Для розробки еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості акціонерного товариства використано морфологічний метод складання матриці стратегій за такими видами стратегій: пошук ринкової ніші, розвиток ринку, рух за лідером, переслідування лідера, конкурентне суперництво, оборона лідируючої позиції, випереджувальне інноваційне лідерство, агресивна диверсифікація, повзуча диверсифікація.

Характеристики параметрів обраних еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості акціонерних товариств з визначенням шкали їх оцінювання подано за векторами оцінки обмежень та впливу у табл. 1.

Таблиця 1.

Морфологічна матриця параметрів еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості акціонерних товариств будівельної галузі.

№	Параметри стратегії	Різновиди характеристик (C <sub>ij</sub> ) та шкала оцінювання		
		0	1	2
<b>Параметри умов і обмежень (вектори оцінки обмежень)</b>				
1	Рівень концентрації (суми ринкової частки найбільших підприємств галузі), % (PK)	C <sub>11</sub> високий 70–100	C <sub>12</sub> середній 40–69	C <sub>13</sub> низький 10–39
2	Середньорічний темп зростання галузі (за останні 5 років), % (T)	C <sub>21</sub> низькі <1	C <sub>22</sub> середні 1–10	C <sub>23</sub> високі 11–40
3	Кількість об'єктів, що будується (K)	C <sub>31</sub> спеціалізований 1–5	C <sub>32</sub> мало-диверсифікований 6–20	C <sub>33</sub> диверсифікований ≥21
4	Споживчі якості продукції (Я)	C <sub>41</sub> нижче за потрібні	C <sub>42</sub> стандартні	C <sub>43</sub> оригінальні
5	Вплив цінової політики конкурентів на обсяг реалізації (ціна за одиницю продукції) (Ц)	C <sub>51</sub> нижче за конкурентів	C <sub>52</sub> дорівнює конкурентам	C <sub>53</sub> вище за конкурентів
6	Коливання рентабельності галузі (останні 2 роки), % (P)	C <sub>61</sub> низьке 0–9	C <sub>62</sub> середнє 10–29	C <sub>63</sub> високе 30–59
<b>Компоненти впливу (вектори впливу)</b>				
7	Доходність діяльності (ДД), інтегральна компонента доходності діяльності	C <sub>71</sub> низька 0,5–0,9	C <sub>72</sub> середня 1–1,25	C <sub>73</sub> висока ≥1,26
8	Витратність діяльності (ВД), інтегральна компонента витратності діяльності	C <sub>81</sub> висока ≥1,26	C <sub>82</sub> середня 1–1,25	C <sub>83</sub> низька 0,5–0,9
9	Ділова активність (ДА), інтегральна компонента ділової активності	C <sub>91</sub> низька 0,5–0,9	C <sub>92</sub> середня 1–1,25	C <sub>93</sub> висока ≥1,26
10	Віддача необоротних активів (НА), інтегральна компонента віддачі необоротних активів	C <sub>101</sub> низька 0,5–0,9	C <sub>102</sub> середня 1–1,25	C <sub>103</sub> висока ≥1,26
11	Віддача трудових ресурсів (ТР), інтегральна компонента віддачі трудових ресурсів	C <sub>111</sub> низька 0,5–0,9	C <sub>112</sub> середня 1–1,25	C <sub>113</sub> висока ≥1,26
12	Рівень фінансової стійкості (ФС), інтегральна компонента рівня фінансової стійкості	C <sub>121</sub> низька 0,5–0,9	C <sub>122</sub> середня 1–1,25	C <sub>123</sub> висока ≥1,26

Модель базується на побудові агрегованого рейтингу результативності роботи акціонерного товариства. Алгоритм розрахунку агрегованого рейтингового показника результативності роботи акціонерного товариства із використанням матричного моделювання здійснено за такою послідовністю.

1. Розрахунок КРІ (ключових індикаторів результативності) акціонерного товариства за кожною компонентою впливу матриці еталонних стратегій (сформовано інтегровані компоненти  $e_1 \dots e_6$ , кожна з яких містить по три індикатори за даними фінансової і статистичної звітності акціонерного товариства) (табл. 1).

2. Формування результуючих матриць інтегральних компонент. Матрична форма подання результатів забезпечує зручність і прозорість в інтерпретації отриманих результатів.

Підсумкова матриця  $E(n \times m)$ :  $n = 6$  – кількість рядків, визначається числом інтегральних компонент (векторів впливу) матриці еталонних стратегій,  $m = 5$  – кількість стовпчиків матриці, визначається кількістю об'єктів дослідження.

$$E^{SR} = \begin{pmatrix} e^{p_{11}} - e_{11} & e^{p_{12}} - e_{12} & e^{p_{13}} - e_{13} & e^{p_{14}} - e_{14} & e^{p_{15}} - e_{15} \\ e^{p_{21}} - e_{21} & e^{p_{22}} - e_{22} & e^{p_{23}} - e_{23} & e^{p_{24}} - e_{24} & e^{p_{25}} - e_{25} \\ e^{p_{31}} - e_{31} & e^{p_{32}} - e_{32} & e^{p_{33}} - e_{33} & e^{p_{34}} - e_{34} & e^{p_{35}} - e_{35} \\ e^{p_{41}} - e_{41} & e^{p_{42}} - e_{42} & e^{p_{43}} - e_{43} & e^{p_{44}} - e_{44} & e^{p_{45}} - e_{45} \\ e^{p_{51}} - e_{51} & e^{p_{52}} - e_{52} & e^{p_{53}} - e_{53} & e^{p_{54}} - e_{54} & e^{p_{55}} - e_{55} \\ e^{p_{61}} - e_{61} & e^{p_{62}} - e_{62} & e^{p_{63}} - e_{63} & e^{p_{64}} - e_{64} & e^{p_{65}} - e_{65} \end{pmatrix}$$

3. Результуючі матриці інтегральних компонент будуються для кожного року, починаючи з 2004 р. по 2008 р. включно. Таким чином, отримуємо масив даних, що подається у вигляді

ді матриць  $E_{2005}$ ,  $E_{2006}$ ,  $E_{2007}$ ,  $E_{2008}$ . За отриманими інтегральними показниками будуюмо динамічні ряди, визначаємо темпи їх зростання.

4. За шкалою запропонованою автором в табл. 1 для кожної інтегральної компоненти встановлюємо кількість балів за шкалою від 0 до 2. Відповідно до результатів розрахунку суми елементів матриці визначається *агрегований рейтинг результативності роботи акціонерного товариства* ( $R_{kpi}$ ).

5. Максимальна величина рейтингу для окремого акціонерного товариства дорівнює сумі балів загальної кількості компонент, що приймаються до розгляду ( $R_{max} = 12$ ).

6. Інтерпретація отриманих результатів дозволила визначити вплив результуючих компонент на прибутковість акціонерного товариства. Встановлено вплив ключових індикаторів результативності на показники прибутковості акціонерного товариства (табл. 2).

Таблиця 2.

Дослідження впливу ключових індикаторів результативності на показники прибутковості акціонерних товариств.

Акціонерне товариство	Залежність результуючого показника прибутковості від значущих факторів впливу (ключових індикаторів)
Полтаватрансбуд	$y_1 = 33,48 - 5195,56X_1 - 5415,308X_2 - 206,28X_3$ $y_2 = 0,652 - 113,36X_1 - 45,39X_2 - 3,098X_3$ $y_3 = 0,046 - 8,45X_1 - 15,08X_2 - 0,03X_3$
Спецбудмонтаж	$y_1 = 13,80 - 1082,15X_1 + 87427,82X_2 - 1023,55X_3$ $y_2 = 0,01 - 1,17X_1 + 99,72X_2 - 0,96X_3$ $y_3 = 0,017 - 1,44X_1 + 117,16X_2 - 1,31X_3$
Житлобуд-1	$y_1 = 0,037 - 0,062X_1 - 2,216X_2 - 0,082X_3$ $y_2 = 137,503 - 344,65X_1 - 8715,27X_2 - 256,99X_3$ $y_3 = 0,036 - 0,07X_1 - 2,38X_2 - 0,07X_3$
Житлобуд-2	$y_1 = 0,240 - 4,731X_1 - 13,00X_2 - 0,10X_3$ $y_2 = 30,059 + 597,38X_1 - 3635,46X_2 - 16,66X_3$ $y_3 = -0,194 + 4,694X_1 - 4,61X_2 + 0,96X_3$
Київміськбуд-1	$y_1 = 5,135 - 60,96X_1 - 107,99X_2 - 19,37X_3$ $y_2 = -0,009 + 1,69X_1 - 1,966X_2 + 0,11X_3$ $y_3 = -0,132 + 1,57X_1 + 2,78X_2 + 0,49X_3$

*Примітка:*  $Y_1$  – чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію;  $Y_2$  – чистий прибуток (збиток) на 1 грн. акціонерного капіталу;  $Y_3$  – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, що припадає на одну акцію;  $X_1$  – витрати на збут на 1 грн. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції;  $X_2$  – частка нематеріальних активів в необоротних активах;  $X_3$  – частка витрат на заробітну плату в загальній сумі витрат.

7. Інтегральний показник оцінки конкурентної позиції оцінено за параметрами і шкалою, запропонованою автором (табл. 1):  $K$  – кількість об'єктів, що будується,  $Я$  – споживча якість продукції,  $Ц$  – вплив цінової політики на обсяг реалізації (ціна за одиницю продукції). Максимально можлива величина показника дорівнює 6.

8. Здійснюємо матричне позиціонування акціонерного товариства за параметрами: стадія життєвого циклу, інтегральний рейтинг конкурентної позиції (максимальне значення  $R_k = 6$ ), інтегральний рейтинг результативності роботи акціонерного товариства (максимальне значення  $R_{kpi} = 12$ ).

Стан прибутковості акціонерного товариства об'єктивно відповідає стадії його життєвого циклу та конкурентній позиції.

За дослідженням О. В. Хмелевського [10] станом прибутковості може бути: збитковість (зона позиціонування підприємств показана білим кольором), мінімальна або помірна прибу-

тковість (відповідно, світло- та темно-сірий кольори) (рис. 1).

При цьому ключовими показниками прибутковості для позиціонування на матриці обрано: для збиткової зони – дохід від реалізації продукції, для мінімально та помірно прибуткової зони – відповідно чистий прибуток та рентабельність власного капіталу.

Автором запропоновано кількісне і змістовне наповнення оцінювання конкурентної позиції акціонерного товариства шляхом проектування шкали кількісного оцінювання конкурентної позиції за даними табл. 1.

Матричне позиціонування пропонується здійснювати за матрицею, створеною осями «стадії життєвого циклу» та «конкурентна позиція» (див. рис. 1).

В квадрантах матриці виділено зони прибутковості, за результатами оцінки проведеного автором, запропоновані діапазони агрегованого рейтингу показника результативності роботи акціонерного товариства.

**Матриця стратегій управління прибутком акціонерних товариств**

		Конкурентна позиція				
		Слабка $R_k \leq 2$	Міцна $2 < R_k \leq 3$	Помітна $3 < R_k \leq 4$	Сильна $4 < R_k \leq 5$	Домінуюча $5 < R_k \leq 6$
<b>Стадії життєвого циклу</b>	Спад (ста- рість)	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Мінімально прибуткова ЧП $6 < R_{kpi} \leq 8$	Помірковано прибуткова РВК $8 < R_{kpi} \leq 10$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$
	Зрілість	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Мінімально прибуткова ЧП $6 < R_{kpi} \leq 8$	Помірковано прибуткова РВК $8 < R_{kpi} \leq 10$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$
	Упо- вільнення зростання	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Мінімально прибуткова ЧП $6 < R_{kpi} \leq 8$	Помірковано прибуткова РВК $8 < R_{kpi} \leq 10$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$
	Приско- рення зростання	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Мінімально прибуткова ЧП $6 < R_{kpi} \leq 8$	Ймовірно прибуткова ЧП $5 < R_{kpi} \leq 6$	Прибуткова позиція РВК $10 < R_{kpi} \leq 12$
	Народжен- ня	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Неприбуткова позиція ДРП $R_{kpi} \leq 4$	Ймовірно неприбуткова ДРП $4 < R_{kpi} \leq 5$	Ймовірно неприбуткова ДРП $4 < R_{kpi} \leq 5$	Ймовірно прибуткова ЧП $5 < R_{kpi} \leq 6$
Стратегія управління прибутком		Стратегія досягнення беззбитковості діяльності	Стратегія досягнення мінімального рівня рентабельності	Стратегія досягнення цільового прибутку	Стратегія збереження темпів росту прибутку	Стратегія збільшення темпів росту прибутку

**Рис. 1. Зони та ключові показники прибутковості підприємств за квадрантами матриці прибутковості:**

□ – зона збитку; ▒ – зона мінімальної прибутковості; ■ – прибуткова зона;

ДРП – дохід від реалізації продукції;

ЧП – чистий прибуток;

РВК – рентабельність власного капіталу.

9. На базі проведеного аналізу формуємо матрицю преференції. З врахуванням реальних можливостей та тенденцій змін показників акціонерного товариства на момент дослідження визначаємо бажане значення за кожною інтегральною компонентою на перспективу.

10. Здійснюємо якісне оцінювання кількісних характеристик матриці E2008 шляхом порівняння з матрицею преференції.

11. Всі елементи матриці E2008 залежно від відповідності фактичних значень інтегральних компонент обраним діапазоном значень або бажаним тенденціям змін набувають значення 0 (не відповідають) або 1 (відповідають). Отримаємо матрицю відповідності фактично досягнутих інтегральних компонент впливу на стратегію, що реалізується акціонерним товариством, бажаному стану (еталонній стратегії).

12. Формується матриця стратегічного розриву (прогалини), що дорівнює різниці елементів матриці преференції і матриці фактично досягнутих результатів E2008. При цьому, стратегічний розрив (прогалина) визначається як ін-

тервал між можливостями, зумовленими наявними тенденціями зростання акціонерного товариства, та бажаними орієнтирами, необхідними для розв'язання нагальних проблем зростання та збільшення прибутковості акціонерного товариства в довгостроковій перспективі.

Сформована матриця дозволяє розробити стратегічний план управління прибутком акціонерного товариства для заповнення стратегічного розриву.

13. Вибирається і ретельно опрацьовується одна із альтернативних стратегій. Розробка стратегії управління прибутком будівельного акціонерного товариства здійснюється на основі однієї з обраних еталонних стратегій з врахуванням стадій життєвого циклу підприємства. Кожному етапу життєвого циклу притаманна певна еталона стратегія та стратегія управління прибутком.

**Висновки.** Апробацію запропонованого алгоритму здійснено на прикладі п'яти акціонерних товариств будівельної галузі. Отримані результати подано у табл. 3.

Таблиця 3.

Результати апробаційних розрахунків щодо формування стратегічних ініціатив будівельних акціонерних товариств.

Інтегральні компоненти	Будівельні акціонерні товариства				
	Полтаватрансбуд	Спецбудмонтаж	Житлобуд-1	Житлобуд-2	Київміськбуд-1
Дохідність діяльності ( $e_1$ )	1,20	1,19	1,09	1,30	1,21
Витратність діяльності ( $e_2$ )	0,99	1,15	1,99	0,79	0,92
Ділова активність ( $e_3$ )	1,17	0,65	0,39	1,29	0,85
Віддача необоротних активів ( $e_4$ )	2,91	0,77	2,08	1,08	0,94
Віддача трудових ресурсів ( $e_5$ )	1,29	1,38	1,15	1,22	1,28
Рівень фінансової стійкості ( $e_6$ )	0,35	0,8	0,7	0,66	0,94
Агрегований рейтинг роботи акціонерних товариств ( $R_{\max} = 12$ )	7	4	4	8	6
Інтегральний показник конкурентної позиції ( $I_{\max} = 6$ )	3	3	4	4	4
Конкурентна позиція	міцна	міцна	помітна	помітна	помітна
Прибуткова позиція	мінімальна	неприбуткова	поміркована	поміркована	поміркована
Стратегічний розрив	$e_6 = -0,55$	$e_3 = -0,40$ ; $e_4 = -0,33$	$e_2 = -0,94$ ; $e_3 = -0,66$ ; $e_6 = -0,50$	$e_6 = -0,44$	$e_3 = -0,20$ ; $e_4 = -0,26$ ; $e_6 = -0,26$
Еталонна стратегія	рух за лідером	рух за лідером	конкурентне суперництво	конкурентне суперництво	конкурентне суперництво
Стратегія управління прибутком	стратегія досягнення мінімального рівня рентабельності	стратегія досягнення беззбитковості діяльності	стратегія досягнення цільового прибутку	стратегія досягнення цільового прибутку	стратегія досягнення цільового прибутку

Результати апробації запропонованого алгоритму стратегічного управління прибутком будівельних акціонерних товариств показують наступне.

ВАТ «Полтаватрансбуд» необхідно приділити увагу ліквідації стратегічного розриву за компонентою рівень фінансової стійкості ( $e_6$ ), при цьому стратегічний розрив досяг значної величини (0,55). З урахуванням бажаних значень компонент підприємству рекомендовано еталонну стратегію: забезпечення довгострокової прибутковості – рух за лідером; стратегію управління прибутком – досягнення мінімального рівня рентабельності.

ВАТ «Спецбудмонтаж» необхідно ліквідувати стратегічний розрив за інтегральними компонентами ділова активність ( $e_3$ ), віддача необоротних активів ( $e_4$ ), які суттєво відрізняються від бажаних показників. Матриця пріоритетів показує, що стратегічні пріоритети акціонерного товариства пов'язані з еталонною

стратегією – рух за лідером; стратегією управління прибутком – досягнення беззбитковості діяльності.

ВАТ «Житлобуд-1» має стратегічні розриви за інтегральними компонентами ділова активність ( $e_3$ ), віддача необоротних активів ( $e_4$ ), а також рівень фінансової стійкості ( $e_6$ ). Оптимальна еталонна стратегія для цього підприємства – конкурентне суперництво; стратегія управління прибутком – досягнення цільового прибутку.

ВАТ «Житлобуд-2» необхідно ліквідувати стратегічний розрив за такою компонентою, як рівень фінансової стійкості ( $e_6$ ). Рекомендована еталонна стратегія для цього акціонерного товариства – конкурентне суперництво; стратегія управління прибутком – досягнення цільового прибутку.

ВАТ «Київміськбуд» має стратегічні розриви за інтегральними компонентами віддача необоротних активів ( $e_4$ ) та рівень фінансової



стійкості ( $e_6$ ). Рекомендована еталонна стратегія – конкурентне суперництво; стратегія управління прибутком – досягнення цільового прибутку. Інтерпретація отриманих результатів дозволила визначити вплив результуючих компонент на прибутковість акціонерного товариства.

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1 Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; [пер. с англ. С. Жильцова] ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 414 с.
- 2 Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М. : Изд-во МГУ, 1995. – 360 с.
- 3 Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант ; под ред. В. Н. Фунтова. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
- 4 Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
- 5 Мильнер Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 1999. – С. 480.
- 6 Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпл ; [пер. с англ. ; под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
- 7 Пономаренко В. С. Стратегічне управління / В. С. Пономаренко. – Харків : Основа, 1999. – 632 с.
- 8 Тищенко А. Н. Оценка эффективности использования ресурсов строительного потенциала предприятия / А. Тищенко, О. Головкин // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – К. : Техника, 2003. – Вып. 48. – С. 10–48.
- 9 Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навчальний посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
- 10 Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Олег Васильович Хмелевський. – Хмельницький, 2008. – 252 с.

УДК 336.71

Саранцев В. Н.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАЗНАЧЕЙСКИХ ОРГАНОВ

*У статті аналізуються роль, функції та інструменти діяльності казначейських органів країн Заходу. На основі проведеного аналізу вносяться пропозиції щодо використання передового досвіду в наших державах.*

**Ключові слова:** казначейство, бюджет, функції, модель, досвід.

*В статье анализируются роль, функции и инструменты деятельности казначейских органов стран Запада. На основе проведенного анализа вносятся предложения по использованию передового опыта в наших государствах.*

**Ключевые слова:** казначейство, бюджет, функции, модель, опыт.

*In this article we analyze roles, functions and methods of treasury management typical for Western countries. On the basis of the analysis we make some suggestions how to use this experience in our countries.*

**Key words:** exchequer, the budget, functions, model, experience.

**Постановка проблеми.** В 2010 г. исполняется 18 лет Федеральному казначейству России и 15 лет Государственному казначейству Украины. Несмотря на кризис, эти органы являются наиболее динамично развивающимися государственными финансовыми структурами наших стран. Однако функционирование названных органов пока не достигло уровня наиболее развитых государств, в которых история аналогичных органов исчисляется столетиями. Потребность в использовании накопленного зарубежными странами опыта чрезвычайно актуальна.

Механический перенос одной, даже развитой и успешно функционирующей казначей-

ской системы в условия другой страны в силу экономических, политических, социальных, культурных факторов не может быть признан целесообразным. Их всесторонний анализ и выработка конкретных рекомендаций по улучшению работы казначейских органов является одной из важнейших современных задач.

**Анализ литературы.** Специфика функционирования казначейской системы раскрывается в публикациях С. И. Гусева, Ю. Г. Швецова, которые определяли место казначейства в бюджетной системе [1], А. Ю. Демидова, изучавшего мотивацию деятельности казначейских органов [2], Т. Г. Нестеренко, анализировавшей систему учета в казначейских органах [3].

Проблемам совершенствования функционирования казначейских органов на основе международного опыта посвящены работы С. Е. Прокофьева, изучавшего опыт Германии и Франции [4; 5], Л. В. Шубиной, описывавшей структуру и задачи казначейства Финляндии [6].

Работы по комплексному анализу международного опыта с выделением роли и инструментов казначейских органов развитых стран отсутствуют.

**Цель статьи** состоит в решении проблем повышения эффективности и результативности функционирования казначейских органов на основе международного опыта.

**Изложение основного материала.** Современные казначейские органы России и Украины, являющиеся с одной стороны молодыми, а

с другой – наиболее динамично развивающимися структурами, нуждаются в анализе и использовании опыта зарубежных стран. В каждом государстве органы, отвечающие за исполнение бюджетных функций, возникали и прогрессировали эволюционным путем под воздействием множества факторов, к которым в первую очередь следует причислить тип государственного устройства, политическую, экономическую и социальную составляющие. Общей для казначейских органов различных стран является задача построения и развития эффективной системы управления государственными финансами.

Международный опыт свидетельствует, что к настоящему времени сложилось две основные модели управления государственными финансами (табл. 1).

**Таблица 1.**

**Модели управления государственными финансами в различных типах государственного устройства.**

Страна	Тип государственного устройства	Модель управления государственными финансами
США	федеративный	на основе административных директив
Великобритания	унитарный	на основе соглашений
Япония	унитарный	на основе административных директив
Франция	унитарный	на основе административных директив
Бразилия	федеративный	на основе соглашений
Австралия	федеративный	на основе соглашений
Канада	федеративный	на основе соглашений
Италия	унитарный	на основе административных директив
ФРГ	федеративный	на основе административных директив

1. Модель, построенная на основе административных директив. Ее сущность состоит в том, что процесс бюджетного финансирования осуществляется на основе специфических финансовых показателей и бюджетных заданий. Это наиболее распространенная модель в мировой практике. К странам её, придерживающимся относятся Россия и Украина.

2. Модель, функционирующая на основе соглашений. При ней система государственных финансов построена на отношениях, в основе которых лежат соглашения, заключаемые вышестоящими органами с нижестоящими. Так, например, вышестоящее министерство финансирует «подведомственные» агентства на основании соглашения о предоставлении услуг с выделением наличных и качественных оценочных показателей. При использовании данной модели, как правило, государственные услуги предоставляются различными организациями, отобранными на конкурсной основе. В таких условиях субъекты государственного сектора экономики не имеют преимуществ по сравне-

нию с сегментами реального сектора и взаимно конкурируют в процессе предоставления общественных услуг.

Наиболее проработанные модели управления государственными финансами на основе соглашений существуют в Великобритании и других странах Содружества, где с каждым отдельным министерством заключается Общественное Соглашение с выделением основной цели его деятельности, задач и показателей эффективности.

Например, для Министерства торговли и промышленности Великобритании в 2008 г. целью деятельности являлось обеспечить процветание для всех путем повышения производительности и конкурентоспособности, привлекая научные и инновационные достижения мирового уровня, успешное предпринимательство и ведение бизнеса, а также справедливые и конкурентные рынки.

А основными показателями эффективности, используемыми для оценки достижения цели деятельности, указанными в Соглашении,

являлись: повышение темпов устойчивого роста производительности труда; повышение степени использования достижений науки и инновации мирового класса; продвижение справедливых конкурентных рынков; обеспечение успешности предпринимательства и бизнеса.

Однако данную типологию моделей управления государственными финансами можно считать весьма условной, поскольку нельзя однозначно сказать, что «модель на основе соглашений» не применяется в странах с преобладанием «административных директив».

Она практически не распространяется на взаимоотношения ведомств и подведомственных агентств, но применяется при закупках ряда товаров и услуг, в том числе и у организаций, занятых в государственном секторе экономики и специализирующихся на их предоставлении. Важнейшим субъектом, обеспечивающим реализацию данных моделей, являются казначейские органы. Модели казначейского

исполнения бюджета можно подразделить по следующим ключевым признакам.

1. Роли казначейства. Роль казначейства в различных странах может быть:

- a) пассивной, т. е. казначейство ограничивает собственную деятельность простым выделением ресурсов бюджетным учреждениям, согласно утвержденным бюджетам;
- b) активной, когда казначейство помимо простого выделения ресурсов может устанавливать лимиты на обязательства и на оплату расходов;
- c) гиперактивной, когда казначейство, на основе заранее установленных критериев, может разрешать проводить определенные расходные операции.

2. Основным инструментам казначейского исполнения бюджета. Это могут быть:

- a) лимиты бюджетных обязательств;
- b) бюджетные и финансовые лимиты;
- c) бюджетные ассигнования и пр. (табл. 2).

Таблица 2.

**Роль казначейских органов и основные инструменты казначейской системы исполнения бюджета.**

Страна	Роль казначейских органов	Инструменты, применяемые казначейскими органами
США	гиперактивная	Бюджетные ассигнования
Великобритания	гиперактивная	Лимиты бюджетных обязательств
Япония	пассивная	Бюджетные и кассовые лимиты
Франция	активная	Лимиты бюджетных обязательств
Бразилия	активная	Бюджетные и финансовые лимиты по типам расходов
Австралия	активная	Лимиты бюджетных обязательств
Канада	пассивная	Лимиты бюджетных обязательств
Италия	пассивная	Лимиты бюджетных обязательств
ФРГ	пассивная	Лимиты бюджетных обязательств

3. Основным функциям, выполняемым казначейством. Это может быть:

- a) кассовое исполнение бюджета по расходам и доходам;
- b) управление наличностью;
- c) управление единым счетом;
- d) управление государственным долгом и др.

В Великобритании и США казначейство и Министерство финансов представляют собой один орган, наделенный широчайшими полномочиями, и его роль в исполнении бюджета считается гиперактивной. В США казначейство помимо экономических и финансовых функций обеспечивает охрану президента, вице-президента и членов их семей, а также занимается финансовыми расследованиями. Во Франции, Бразилии, Австралии казначейства обладают набором достаточно широких полномочий.

В ряде других стран функции казначейств более ограниченные. К ним следует причислить Канаду, ФРГ, Италию (табл. 3).

Следует отметить, что механический перенос одной, даже развитой и успешно функционирующей казначейской системы в условия другой страны невозможен. Однако органам государственной власти, как Российской Федерации, так и Украины стоило бы обратить внимание на некоторые особенности казначейств развитых стран с целью изучения опыта их функционирования и, возможно, некоторых, вполне оправданных, перспективных заимствований.

Использование зарубежного опыта для повышения эффективности системы казначейства в частности и бюджетного управления в целом является необходимым элементом бюджетных реформ.

Таблица 3.

## Сводная таблица основных функций исполняемых казначейскими органами развитых стран.

Страна	Организация, выполняющая казначейские функции	Основные функции	Примечания
США	Министерство финансов (казначейство)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- контроль единого счета (управление наличностью);</li> <li>- краткосрочное финансовое планирование;</li> <li>- исполнение бюджета по расходам, а также сбор поступлений;</li> <li>- контроль выпуска государственных ценных бумаг;</li> <li>- контроль банковских счетов правительства;</li> <li>- расходы по запросу не в пределах бюджетных ассигнаций.</li> </ul>	В управлении бюджетом задействованы также административно-бюджетное управление и бюджетно-контрольное управление. Налоговое и таможенное управление являются частью казначейства.
Великобритания	Казначейство её Величества (министерство финансов)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- управление наличностью;</li> <li>- краткосрочное финансовое прогнозирование;</li> <li>- управление государственным долгом;</li> <li>- контроль за поступлениями и выплатами из консолидирующего фонда (сами выплаты осуществляются ведомством генерального казначея).</li> </ul>	В управлении бюджетом задействовано также «ведомство генерального казначея», которое занимается учетом платежей и выплатами из консолидирующего бюджета в пределах лимита.
Япония	Казначейский отдел при финансовом бюро министерства финансов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подготовка финансового плана;</li> <li>- контроль за поступлением и выплатами по государственному счету.</li> </ul>	В Японии наиболее разветвленная и многоступенчатая схема управления бюджетными средствами. Так управлением бюджетом занимаются также бюджетный отдел и отдел исполнения бюджета бюджетного бюро, финансовый отдел и отдел управления долгом финансового бюро.
Франция	Главное управление государственных финансов Министерства бюджета, государственных счетов и государственной службы Франции	<ul style="list-style-type: none"> <li>- контроль за поступлением средств;</li> <li>- краткосрочное финансовое прогнозирование;</li> <li>- управление государственным долгом;</li> <li>- прогноз уровня дефицита;</li> <li>- налоговые функции.</li> </ul>	Государственное казначейство было реорганизовано в 2008г. путем слияния с налоговой службой и образования нового управления внутри Министерства Финансов.
Бразилия	Казначейский секретариат	<ul style="list-style-type: none"> <li>- управление единым счетом;</li> <li>- контроль за поступлениями и выплатами;</li> <li>- работа с ценными бумагами;</li> <li>- контроль внешнего и внутреннего долга.</li> </ul>	Подготовкой бюджета занимается бюджетный департамент.
Австралия	Казначейское управление департамента финансов и администрации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сбор поступлений;</li> <li>- управление единым счетом;</li> <li>- краткосрочное финансовое прогнозирование;</li> <li>- контроль за выпуском ценных бумаг.</li> </ul>	В составе казначейского департамента находится налоговое управление. Средства расходуются бюджетными министерствами на основе графика платежей. Контролем расходов занимается финансовый департамент.

<b>Канада</b>	Совет казначейства	- установление стандартов и правил управления бюджетными расходами; - размещение финансовых ресурсов правительства; - краткосрочное финансовое прогнозирование.	Совет казначейства входит в состав кабинета министров Канады, который отвечает за подготовку бюджета и представление его в парламент.
<b>Италия</b>	Казначейский департамент Министерства экономики и финансов Италии	- учет движения государственного долга; - управление государственным имуществом.	Кассовым обслуживанием исполнения бюджетов на основе контрольных принципов лимитирования и санкционирования занимается Генеральное управление по бухгалтерскому учету (ГУБУ).
<b>ФРГ</b>	Отдел ПА6 Министерства Финансов	- методическое сопровождение деятельности Федеральных касс; - контроль за расходными операциями; - краткосрочное финансовое планирование.	Операциями по осуществлению кассовых выплат непосредственно занимаются Центр компетенции (г. Бонн) и Федеральные кассы (в городах Киль, Вайден, Хале, Трир).

**Выводы.** Для повышения эффективности функционирования казначейств России и Украины важно осуществить некоторые оправданные заимствования у зарубежных стран.

К ним можно отнести:

- предоставление за счет бюджетных ресурсов долгосрочных кредитов через специальные кредитные институты;
- проведение активной деятельности в кредитовании внешнеторговых сделок;
- управление внутренним и внешним государственным долгом;
- использование интегрированной государственной финансово-информационной системы;
- построение и анализ исполнения бюджетов на основе программно-целевых методов;
- построение системы взаимно-возмездного оказания финансовых услуг и проведения операций между казначейскими органами и Центральным Банком.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев С. И. Федеральное казначейство в системе бюджетного регулирования / С. И. Гусев, Ю. Г. Швецов. – Новосибирск : Наука, 2004. – 283 с.
2. Демидов А. Ю. Мотивация в деятельности органов Федерального казначейства / А. Ю. Демидов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – № 2. – С. 25–30.
3. Нестеренко Т. Г. Казначейское исполнение бюджетов и развитие системы учета в государственном секторе Российской Федерации / Т. Г. Нестеренко // Финансы. – 2004. – № 3. – С. 7–12.
4. Прокофьев С. Е. Казначейская система исполнения бюджета Франции / С. Е. Прокофьев // Бюджет. – 2003. – № 6. – С. 23–27.
5. Прокофьев С. Е. Система бюджетного администрирования в ФРГ / С. Е. Прокофьев // Вестник СГСЭУ. – 2007. – № 3. – С. 47–51.
6. Шубина Л. В. Казначейство Финляндии: структура, функции, задачи / Л. В. Шубина // Бюджет. – 2009. – № 11. – С. 35–38.

УДК 331.1

Чех Н. О.

## КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

*У статті розглянуто аспекти сутності економічної категорії «капітал». Систематизовано погляди вчених на цю категорію за аспектами її сутності. Проведено аналіз визначень поняття «капітал» та «капітал акціонерного товариства». Уточнено сутність економічної категорії «капітал акціонерного товариства» в аспекті вартісно-орієнтованого корпоративного управління.*

**Ключові слова:** *капітал, капітал акціонерного товариства, капітал акціонерного товариства в аспекті вартісно-орієнтованого корпоративного управління.*

*В статті рассмотрены аспекты сущности экономической категории «капитал». Систематизировано взгляды ученых на эту категорию за аспектами её сущности. Проведен анализ понятий*

«капітал» и «капітал акціонерного общества». Уточнена суцність економічної категорії «капітал акціонерного общества» в аспекте стоимісно-орієнтованого корпоративного управління.

**Ключевые слова:** капітал, капітал акціонерного общества, капітал акціонерного общества в аспекте стоимісно-орієнтованого корпоративного управління.

*The article reviews the aspects of «capital» as an economical category. The views of scholars have been systemized in accordance to the aspects of essence. The analysis of the following notions: «capital» and «capital of Share Company» was performed. The essence of «capital of Share Company» as an economical category in aspect of value-oriented corporate governance.*

**Key words:** capital, capital of Share Company, capital of Share Company in aspect of value-oriented corporate governance.

**Постановка проблеми.** Поширення корпоративної форми організації бізнесу актуалізує проблему гармонізації взаємодії учасників корпоративних відносин (заінтересованих осіб) з метою узгодження їх інтересів. Акціонерна форма підприємництва створює можливість об'єднання капіталів різних інвесторів, у тому числі і для власників капіталу, неспроможних з різних причин до самостійної підприємницької діяльності. Відтак, нагальною є потреба у з'ясуванні сутності, можливостей та механізмів прибуткового управління акціонерним капіталом. Акціонерне товариство, як одна з основних форм організації бізнесу – існує у світі вже більше півтора століття. Акціонерні товариства, на відміну від інших форм підприємництва, оперативно збільшують та розширюють масштаби операцій, реалізують переваги об'єднання капіталів. Згідно з «Законом України «Про акціонерні товариства» «Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями» [1]. Так звані «союзи осіб» та «союзи капіталу» дозволяють концентрувати значні фінансові, матеріальні, людські ресурси на вирішенні різних за складністю науково-технічних, виробничих та інших проблем. В цілому, в умовах ринкової системи, така концентрація сприяє забезпеченню конкурентоспроможності бізнесу та розвитку економіки в цілому. Не зважаючи на те, що акціонерне товариство максимально абстраговано від особистої участі, сконцентровано на участі капіталом, відривати значення капіталу від суб'єктного субстрату акціонерного товариства, в інтересах якого і було його створено, недопустимо [19].

**Метою** даного дослідження є спроба визначення сутності капіталу та капіталу акціонерного товариства, роз'яснення та систематизація наявних тверджень вчених, котрі стосуються цих питань, виділення основних аспектів сутності капіталу як економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Концептуальні підходи до визначення сутності категорії «капітал» були сформульовані в роботах таких вчених-економістів, як І. Вернадський [20], К. Маркс [9], Д. Рікардо [12], П. Самуельсон [14], Ж.-Б. Сей [15], А. Сміт [18], Й. Шумпетер [21], та ін. Практичні особливості залучення коштів і використання капіталу підприємства розглянуті в роботах І. Балабанова [2], І. Бланка [4], Г. Клишко [11], В. Нестеренко [11], Н. Русак [13], В. Селезньов [16]. У працях представлених авторів капітал підприємства розглядається з погляду управління, формування і використання для підприємств усіх форм господарювання.

Капітал – одне з ключових понять економічної теорії, причому трактування цього поняття залежить від конкретного розділу економічної науки. З позицій теорії корпоративних фінансів у вузькому сенсі капітал виражатиме фінансові відносини, що виникають між акціонерним товариством та іншими суб'єктами господарювання з приводу його формування та використання. Такі відносини виникають між акціонерним товариством (корпорацією) як юридичною особою та його акціонерами, кредиторами, постачальниками, покупцями і державою. Дослідження власного капіталу акціонерного капіталу потребує з'ясування сутності капіталу.

Найважливішими аспектами розкриття сутності капіталу є економічний, юридичний, обліковий (рис. 1).

Термін «капітал» (від лат. capitalis – головний) уперше з'являється в XII ст. і означає «засоби, склади товарів, суму грошей, гроші позичені під процент». У своїй проповіді св. Бернардіно із Сієн (1386–1444) говорив, що існує «породжуючи причина багатства, яку всі ми зємо капітал» [3, с. 34].

Поступово термін починає вживатись в більш вузькому значенні: грошове багатство виробника або покупця. Меркантилісти ототожнювали капітал з грішми. Гроші, що породжують гроші, – такою є формула капіталу в меркантилістів.



**Рис. 1. Трактатування капіталу в трьох аспектах.**

Капітал у Ф. Кене – не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші. Багато представників класичної школи розуміли капітал як засоби виробництва, виготовлені людиною. Капітал розглядався як результат попередньої діяльності, що в подальшому використовується не для споживання, а для виробництва.

Під капіталом А. Сміт розуміє запаси. «Запаси підрозділяються на дві частини. Та частина їх, від якої очікують отримати дохід, називається капіталом» [18].

Д. Рікардо визначав капітал як провідний фактор розвитку продуктивних сил суспільства, «частину багатства країни, яка використовується у виробництві й складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин, всього необхідного для того, щоб привести у рух працю» [12, с. 33].

На відміну від А. Сміта, який пов'язував виникнення капіталу з переходом від простого, примітивного до розвиненого ринкового господарства, Д. Рікардо трактував капітал поза історично, стверджуючи, що знаряддя праці первісної людини також є капіталом.

Значного поширення набув погляд на капітал як на один з факторів виробництва, що поряд з працею, землею і підприємницькою діяльністю приносить дохід. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея. Він визначав капітал як суму цінностей, що підтримують виробництво [15].

Дж. С. Мілль під капіталом розумів попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці. Він забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя і матеріали, а також засоби існування для працівників під час виробничого процесу. Мілль

вважав капіталом ту частину власності підприємця (фабриканта), яка утворює фонд для здійснення нового виробництва.

К. Маркс звертав увагу на декілька визначень капіталу:

1. Капітал – це вартість, яка створює додаткову вартість, або капітал – це само зростаюча вартість.

2. Капітал – це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру.

3. Капітал – це не просто сума матеріальних і вироблених засобів виробництва, це перетворені в капітал засоби виробництва, які самі по собі так само мало є капіталом, як золото або срібло самі по собі – грошіми.

К. Маркс продуктивний (функціонуючий, реальний) капітал поділяв на постійний –  $C$  та змінний –  $V$ . Під постійним він розумів вкладення коштів в засоби виробництва, який не змінює величини своєї вартості в процесі виробництва ( $C$  – від слова «Constantes Kapital»). Змінним він вважав кошти, вкладені в робочу силу, який (капітал) в процесі виробництва змінює свою вартість. ( $V$  – від слів «Variables Kapital») [9, с. 761].

На думку І. Вернадського, «Капіталом називається будь яка цінність, що зберігається для подальшого виробництва та для створення інших цінностей; звідси випливає, що капітал утворюється збереженням праці; а тому його можна назвати накопиченою працею» [20]. До капіталу він відносив цінності, призначені не для невиробничого споживання, а для створення інших цінностей.

Прихильник інституціоналізму Й. Шумптер визнає лише грошову форму капіталу. «Ка-

пітал є ніщо інше, як важіль, який дозволяє підприємцеві отримати у своє повне розпорядження необхідні йому конкретні блага, ніщо інше, як засіб, який дає підприємцю можливість використовувати ці блага для досягнення нових цілей, а також орієнтувати виробництво в новому напрямку» [21, с. 23].

Капітал підприємств – це не сукупність усіх благ, що використовуються, тому що він протистоїть благам: на капітал набуваються блага, «капітал вкладається в блага». Багато дослідників вважають, що капітал – це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власнику.

«Капітал, – пише американський економіст П. Самуельсон, – цей термін часто застосовують до товарів виробничого призначення...», які «... перебувають у приватній власності, а вироблюваний ними дохід належить їх власникам» [14, с. 64].

Монетарист М. Фрідмен використовує натуралістичне трактування капіталу, де під капіталом розуміють будь-яку річ, що приносить «потік доходу» у вигляді грошей, товарів і специфічних послуг. Відповідно, гроші у нього – «капітальний актив», частина нагромадженого капітального фонду на рівні з облигаціями, акціями, нерухомістю, товарами народного споживання та іншими активами. Отже, в монетаризмі капітал розглядається як сукупність грошових активів.

Необхідно відзначити, що в радянський період капітал у будь-якій його формі не був об'єктом дослідження і лише з початком ринкової трансформації економіки почалося формування наукового розуміння економічної природи капіталу підприємства. При цьому більшість сучасних економістів-фінансистів розглядають «капітал», як синонім фінансових ресурсів.

На думку І. Т. Балабанова: «Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, пущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу» [2].

В. В. Селєзньов пропонує таке визначення капіталу: «Фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (купівля сировини, товарів та інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), є капітал у його грошовій формі» [16].

Деякі економісти – Н. А. Русак і В. А. Русак зазначають, що капітал «... це кошти, вкладені в суб'єкт господарювання для початку або проходження господарської діяльності з метою одержання прибутку (доходу)» [13].

Економісти Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко, капіталом вважають вартісну оцінку майна і коштів, які в майбутньому можуть принести

дохід, але залежно від місця, мети і способу утворення він може виступати в різних формах (утворювати активи) [11, с. 239].

І. А. Бланк, розглядаючи капітал із позиції фінансового менеджменту формулює його визначення таким чином: «Капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів» [4].

Таким чином, аналіз проведених досліджень свідчить, що поняття капітал набуває різного трактування в залежності від прикладних аспектів визначення цієї категорії. Систематизація поглядів вчених щодо сутності «капіталу» подана в табл. 1.

З даної таблиці видно, що протягом досліджуваного періоду (1760–2008 рр.) усі вчені погоджуються з визначенням капіталу як вартості, що створює додану вартість та з юридичним аспектом сутності капіталу.

Обліковий аспект «капіталу» як окремих напрямків виділилися з середини ХХ ст., деталізувавши економічний аспект трактування капіталу інвестиційною складовою, підкресливши процес використання капіталу шляхом інвестування в активи. Також очевидно, що змінилось ставлення до капіталу як до результату заощаджень, яке переважало до середини досліджуваного періоду (1880-ті рр.). Капітал акціонерного товариства і його формування мають характерні риси, обумовлені специфікою акціонерної форми господарювання й корпоративних відносин, і вимагають окремого розгляду та досліджень.

На певному етапі свого розвитку (XIX ст.) суспільство зіткнулося з проблемою, суть якої полягала в тому, що індивідуальні капітали, якими б великими вони не були, виявилися недостатніми для організації великих підприємств (спорудження залізниць, будівництва фабрик і заводів, заснування банків тощо). В цей же час дрібне будівництво, основане на індивідуальній приватній власності, задовольнити зростаючі потреби людей вже не могло.

Щоб подолати суперечність між зростаючими потребами суспільства й можливостями дрібного виробництва, необхідно було шукати таку форму організації суспільного виробництва, яка б, з одного боку, дала можливість об'єднати невеликі індивідуальні капітали в єдиний великий капітал, а з іншого, – зацікавити безпосередніх робітників і власників індивідуальних капіталів у ефективному функціонуванні підприємства, основаного на таких засадах. Такою формою організації виробництва й мобілізації капіталу стало акціонерне товариство.



Таблиця 1.

## Систематизація поглядів на визначення категорії «Капітал» за аспектами розкриття її сутності.

Визначення	Ф. Кене (1760)	А. Сміт (1776)	М. Баляньський (1806)	Ж. Б. Сей (1814)	Д. Рікардо (1817)	Ж. Сімонді (1819)	Ч. Кері (1837)	П. Прудон (1840)	В. Рошер (1843)	Д. С. Міль (1848)	В. Сеніор (1850)	І. Вернадський (1858)	М. Чернишевський (1861)	К. Маркс (1867)	Є. Вреден (1880)	А. Маршал (1890)	Д. Піхно (1899)	І. Фішер (1906)	Дж. Кларк (1907)	С. Бем-Баверк (1921)	Д. Кейнс (1936)	Й. Шумпетер (1942)	П. Самуельсон (1948)	М. Фрідман (1956)	К. Вексель (1965)	І. Балабанов (1999)	І. Бланк (2002)	І. Зягковський (2002)	Ю. Брігхем (2008)	
<b>Економічний аспект:</b>																														
Сукупність засобів виробництва	+	+	+		+	+	+			+		+	+	+		+		+		+			+		+				+	
Результат попередньої діяльності		+								+		+				+						+			+					
Результат заощаджень		+	+			+			+	+	+	+			+								+		+					
Один з факторів виробництва				+									+			+			+		+		+		+				+	
Вартість, що створює додану вартість	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
<b>Обліковий аспект:</b> джерело формування активів				+				+														+		+		+	+	+	+	
<b>Юридичний аспект:</b> об'єкт права власності	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

\* складено на основі [1–21]

Прийняте на Заході визначення акціонерного капіталу як суми всього капіталу, інвестованого в бізнес і представленого частинами у формі акцій, в українських умовах є не тільки не повним, а й часто невірним. Це вимагає здійснювати оцінку акціонерного капіталу на основі аналізу балансу товариства. Найбільш точним в умовах України є порівняння акціонерного капіталу із статутним капіталом, хоча ці

два поняття мають і істотні відмінності, які не дозволяють їх ототожнювати. Одним з перших категорію «акціонерний капітал» дослідив Адам Сміт. У своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» він провів дослідження акціонерних компаній, що функціонували в той період. Дане дослідження дало змогу Адаму Сміту визначити певні недоліки корпоративного (акціонерного) капіталу,

одним з яких була можливість фіктивного засновництва. Він також виявив одну з основних властивостей корпоративних структур, яка полягає у розмежуванні функцій власності та управління корпоративним капіталом. Причиною такого розмежування Адам Сміт назвав неминучість зростання суспільного характеру корпоративного капіталу та появи великої кількості акціонерів, що призведе до нездатності всіх власників корпорації ефективно нею управляти [18].

На формування поглядів щодо природи акціонерного капіталу, серед представників класичної школи економічної теорії, значно вплинув Джон Стюарт Міль та його праця «Основи політичної економії». На його думку основною причиною формування акціонерного капіталу було виникнення «великого виробництва», що вимагало застосування значно більшого об'єму капіталу, ніж могли собі дозволити використовувати окремі підприємці.

Маркс розглядає акціонерний капітал як «результат вищого розвитку капіталістичного виробництва». Тобто він є перехідним пунктом до переходу капіталу у власність виробників. Це означає, що кожен робітник, у тому числі менеджер, матиме змогу купити на підприємстві, на якому працює, акції і таким чином поєднати свою працю і власність на капітал, узгодити свої інтереси з інтересами підприємства. І тому акціонерний капітал перетворить всі відокремлені функції працівників у суспільні функції, що нарешті дасть змогу розв'язати суперечності процесу виробництва [9].

В «Економічній енциклопедії» за редакцією Л. Абалкіна акціонерний капітал визначено як «...сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів акціонерів». Автори «Сучасного економічного словника» стверджують, що це – «основний, базовий, початковий капітал акціонерного товариства, що утворюється шляхом випуску і продажу акцій», а відтак дають аналогічне з попереднім визначення його сутності. У «Великому економічному словнику» категорію визначено як основний капітал акціонерного товариства» [10].

За визначенням А. М. Котова «капітал акціонерного товариства – це частина його активів, сформованих за рахунок коштів акціонерів та позикових коштів, що в сукупності з робочою силою беруть участь у створенні прибутку (доходу)» [8].

Л. Я. Козаченко пропонує альтернативне визначення капіталу – «як потенційної вартості, яка через здійснення інвестицій трансформується в активи підприємства з метою розширеного відтворення» [7].

О. Г. Борщ доповнює поняття акціонерного капіталу виділенням його особливої ознаки – делегування акціонерами функцій управління і розпорядження капіталом професійним менеджерам, які через механізм адекватної мотивації їх праці зобов'язані забезпечити отримання прибутку акціонерами від функціонування його в реальній та фіктивній формах [5].

О. О. Єранкін зауважує, що акціонерний капітал – це «основа капіталу акціонерного товариства та частина його власного капіталу, яка формується на основі статутного капіталу; точного визначення кількості акцій; стабільності майнової бази товариства; подвійної природи існування (у формі реального і фіктивного капіталу)» [6].

Н. П. Слободяник показала, що «акціонерний капітал – це система суспільно-виробничих відносин, пов'язаних з приватною корпоративною діяльністю та специфічними ресурсами виробничого призначення, що характеризується ознаками колективної власності» [17].

**Висновки.** Загально визнано, що капітал – це ключове економічне поняття, що трактується як широкому так і вузькому значенні. З точки зору економіки підприємства – це вартість, що створює додану вартість, атрибут відносин власності, є джерелом інвестування в активи підприємства. У подальшому дослідженні пропонується при визначенні капіталу акціонерного товариства виділити вартісно-орієнтований аспект корпоративного управління, що полягає у визначенні капіталу як вартості, що інвестується в активи акціонерного товариства з метою отримання доданої вартості для максимізації добробуту акціонерів за рахунок зростання ринкової вартості акції товариства або отримання акціонерами дивідендів та для задоволення усіх учасників корпоративних відносин в цілому.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 524-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17>.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 511 с.
3. Бергер П. Л. Капіталістична революція: п'ятдесят пропозицій щодо процвітання рівності і свободи / П. Л. Бергер. – К. : Вища школа, 1995. – 316 с.
4. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 656 с.
5. Борщ О. Г. Управління акціонерним капіталом підприємств в агропромисловому виробництві : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. Г. Борщ / Національний університет біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 206 с.

6. Єранкін О. О. Акціонерний капітал підприємств: формування і управління : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 / О. О. Єранкін. – К., 2002. – 230 с.
7. Козаченко Л. А. Управління формуванням капіталу виноробних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Л. А. Козаченко. – Одеса, 2008. – 210 с.
8. Котов А. М. Формування капіталу акціонерного товариства : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / А. М. Котов. – Харків, 2006. – 211 с.
9. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т. 3. – М. : Госполитиздат, 1952. – 827 с.
10. Мочерний С. В. Політична економія / С. В. Мочерний : навчальний посібник. – К. : Знання-Прес, 2002. – 687 с.
11. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / [Г. Н. Климко, В. П. Несторенко, Л. О. Канищенко та ін.]. – К. : Вища школа, 1997. – 743 с.
12. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – Т. 1. – М. : Госполитиздат, 1955. – 360 с.
13. Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справочное пособие / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Минск : Высшая школа, 1997. – 309 с.
14. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : Прогресс, 1964. – 495 с.
15. Сей Ж. Б. Трактат по политической экономии. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж. Б. Сей, Ф. Бастиа. – М. : Дело, 2000. – 293 с.
16. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины / В. В. Селезнев. – К. : А.С.К., 1999. – 544 с.
17. Слободяник Н. П. Відтворення акціонерного капіталу в трансформаційній економіці : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Н. П. Слободяник / Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2007. – 20 с.
18. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов : в 2 т. / А. Смит. – Т. 1. – М., 1935. – 371 с.
19. Спасибо-Фатєєва І. В. Цивільно-правові проблеми акціонерних правовідносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. докт. юр. наук / І. В. Спасибо-Фатєєва. – Харків, 2000. – 40 с.
20. Шторх Г. Курс политической экономии или изложение начал, обуславливающих народное благоденствие / Г. Шторх ; [пер. с франц. ; под ред. и с заметками И. В. Вернадского]. – СПб., 1881. – 336 с.
21. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М., 1982. – 431 с.